



HAL
open science

Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale: une analyse en termes de cycle de structuration

Nizar Ghamgui

► **To cite this version:**

Nizar Ghamgui. Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale: une analyse en termes de cycle de structuration. Gestion et management. Université Clermont Auvergne, 2021. Français. NNT: 2021UCFAD011 . tel-03638050

HAL Id: tel-03638050

<https://theses.hal.science/tel-03638050v1>

Submitted on 12 Apr 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THESE DE DOCTORAT

DE

L'UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE

Institut d'Administration des Entreprises Clermont Auvergne

Ecole Doctorale des Sciences Economiques, Juridiques, Politiques et de Gestion
Clermont Recherche Management (CLeRMa)
Spécialité : Sciences de Gestion - Section CNU N°06

Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une analyse en termes de cycle de structuration

Présentée et soutenue publiquement le 4 février 2021

Par

Nizar GHAMGUI

Membres du Jury

Directeur de thèse	Monsieur Richard SOPARNOT Professeur HDR, ESC Clermont Business School
Rapporteur	Monsieur Olivier GERMAIN Professeur titulaire, UQAM-Université du Québec à Montréal
Rapporteur	Madame Amélie JACQUEMIN Professeure, Université Catholique de Louvain
Suffragant	Monsieur Jean-Philippe DENIS Professeur des Universités, Université Paris Saclay
Suffragant	Monsieur Jean-Luc MORICEAU Professeur HDR, Institut Mines-Télécom Business School
Suffragant	Monsieur Damien TALBOT Professeur des Universités, IAE Clermont Auvergne

« L'université Clermont Auvergne n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur. »

À la mémoire de mon grand-père, je sais que de là où tu es, tu es fier de moi...

À mes parents, mes sœurs, ma nièce, mon épouse et ma petite Zaineb

Résumé

Malgré le succès du paradigme de l'opportunité entrepreneuriale, ce dernier n'a pas pu fournir un fondement conceptuel solide à la poursuite des progrès des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité. Récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus sur une définition d'un « *puzzle* » propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité. Dans cette recherche, nous nous inscrivons dans ce *puzzle*. La littérature sur ce lien permet de distinguer deux grands courants de pensée qui s'opposent, à savoir, l'approche de la découverte et celle de la création. Selon le premier courant, l'opportunité a une existence objective indépendante de l'entrepreneur qui la découvre. Quant au deuxième courant, la création d'une opportunité demeure un processus subjectif, fruit de l'interaction sociale entre l'entrepreneur et son contexte. Cette opposition découle d'analyses qui adoptent des ontologies fondamentalement différentes. Sur le plan théorique, les récents progrès scientifiques ont clairement démontré qu'il était possible de faire avancer la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier en intégrant simultanément la structure et l'agence dans la conceptualisation de ce lien afin de ne privilégier ni le contexte, ni l'action de l'entrepreneur dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité. En ce sens, la théorie de la structuration a été proposée en tant que méta-théorie autorisant l'analyse du lien entre l'opportunité et l'entrepreneur. Cependant, sur le plan méthodologique, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait. Afin de dépasser les limites de la théorie de la structuration et comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, nous mobilisons les développements de cette théorie. Ces travaux préconisent de s'éloigner des concepts relativement abstraits de la théorie de la structuration, pour adopter une conceptualisation plus concrète affirmant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs. Ainsi, notre recherche nourrit pour ambition d'analyser dans quelle mesure la théorie de la structuration et ses développements constituent un corpus théorique et analytique pertinent à la compréhension et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Il s'agit plus précisément de répondre à la question suivante : comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une dualité ou un dualisme ? Notre thèse s'articule autour de trois articles liés à la même question de recherche. En adéquation avec notre objet d'étude, nous avons privilégié un positionnement épistémologique interprétativiste et une démarche méthodologique abductive sur la base d'une étude de cas multiples pour le premier et troisième article, et d'une étude de cas unique pour le deuxième afin de répondre à cette question. Nous avons interrogé douze entrepreneurs à maintes reprises afin de guider notre étude empirique des trois articles. Il ressort de cette recherche que le débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale ne progressera pas sans explorer la complémentarité entre le dualisme et la dualité au niveau de l'ontologie in-situ. De surcroît, la thèse propose un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité qui met en exergue les différents scripts, structures externes et internes mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité afin d'apporter une réponse au débat entre les approches de la découverte et de la création.

Mots clés : entrepreneur, opportunité, dualité, dualisme, cycle de structuration, scripts

Abstract

Despite the success of the entrepreneurial opportunity paradigm, it has failed to provide a solid conceptual foundation for further research advancements on the nexus of individual and opportunity. Recently, researchers seem to have reached a consensus on a definition of a "*puzzle*" specific to the field of entrepreneurship. This definition emphasizes the nature of the nexus of individual and opportunity. The literature on this nexus makes it possible to distinguish two major opposing approaches, namely, the approach of discovery and that of creation. According to the first approach, the opportunity has an objective existence independent of the entrepreneur who discovers it. As for the second approach, the creation of an opportunity remains a subjective process, the result of social interaction between the entrepreneur and his context. Theoretically, recent scientific advances have clearly shown that it is possible to advance research on the nexus of individual and opportunity, in particular by simultaneously integrating human agency and structure in the conceptualization of this nexus in order to privilege neither the context, nor the action of the entrepreneur in the analysis of the nexus of individual and opportunity. In this sense, the structuration theory has been proposed as a meta-theory allowing the analysis of the nexus of opportunity and entrepreneur. However, methodologically, the structuration theory has been the subject of several criticisms in the literature, in particular its philosophical and abstract character. In order to go beyond the limits of structuration theory and to understand the nexus of individual and opportunity, we mobilize the developments of structuration theory. This work recommends moving away from the relatively abstract concepts of structuration theory, to adopt a more concrete conceptualization affirming methodological and analytical orientations to researchers. Thus, our research aims to analyze to what extent structuration theory and its developments constitutes a theoretical and analytical corpus relevant to the understanding and analyzing the nexus of individual and entrepreneurial opportunity. More specifically, it is about answering the following question: how to conceptualize the nexus of individual and entrepreneurial opportunity: a duality or a dualism? Our thesis is structured around three articles related to the same research question. In line with our object of study, we favored an interpretive epistemological positioning and an abductive methodological approach on the basis of a study of multiple cases for the first and third article, and of a single case study for the second in order to answer this question. We interviewed twelve entrepreneurs repeatedly to guide our empirical study of the three articles. It emerges from this research that the debate on the nexus of individual and entrepreneurial opportunity will not progress without exploring the complementarity between dualism and duality at the level of in-situ ontology. In addition, the thesis proposes an integrative model of the nexus of individual and opportunity which has highlighted the different scripts, external and internal structures mobilized during the process of imagining an opportunity in order to obtain an answer to the debate between the approaches of discovery and creation.

Keywords : entrepreneur, opportunity, duality, dualism, cycle of structuration, scripts

REMERCIEMENTS

J'ai attendu impatiemment ce moment où il me restait qu'à remercier tous ceux qui m'ont aidé à rendre ce travail de recherche possible. Maintenant que j'y suis, j'espère n'oublier personne.

Mes plus chaleureux et sincères remerciements vont tout d'abord à mon directeur de thèse le Professeur **Richard SOPARNOT** pour la confiance qu'il m'a accordée en acceptant de diriger cette thèse. Tout au long de cette recherche, il m'a guidé, conseillé et encouragé par ses orientations et conseils sans cesser d'être une grande source de motivation. Cette thèse n'aurait pas abouti sans son soutien sans faille. Je le remercie infiniment d'avoir cru en moi, de m'avoir poussé à exiger toujours le meilleur. Il s'agit d'un exercice d'apprentissage dont je me souviendrai toujours de la valeur. Qu'il trouve dans ce travail l'expression de ma profonde et sincère reconnaissance.

Je remercie tous les membres de jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant d'évaluer ce travail de recherche. Je tiens sincèrement à remercier les Professeurs **Olivier GERMAIN** de l'UQAM-Université du Québec à Montréal et **Amélie JACQUEMIN** de l'Université Catholique de Louvain qui me font l'honneur de participer à ce jury de thèse en tant que rapporteurs. Je remercie aussi les membres du jury, le professeur **Jean-Luc MORICEAU** de l'Institut Mines-Télécom Business School, le Professeur **Jean-Philippe DENIS** de l'Université Paris Saclay et le professeur **Damien TALBOT** de l'IAE Clermont Auvergne.

Je remercie à cette occasion le personnel de l'incubateur (Incuba'School) de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la région Paris-Île-de-France, direction, entrepreneurs et cadres qui ont accepté de répondre à mes questions. Sans leur collaboration, leur patience et le temps qu'ils ont bien voulu m'accorder, cette thèse n'aurait jamais pu être conduite. Je profite également de l'occasion pour adresser mes remerciements à mes collègues Sylvaine, Hélène, Amel, Fabrice, Olivia, Yosr, Nabila, Ekaterina, Nessrine pour nos discussions stimulantes et le soutien moral qu'ils m'ont apporté. J'adresse également mes remerciements à toute l'équipe du laboratoire Clermont Recherche Management (CleRMA).

Je remercie ceux qui ont contribué à faire de moi ce que je suis aujourd'hui, mes parents Moncef et Najeh. Je les remercie pour leur amour qui m'a comblé jusqu'à aujourd'hui et m'a porté pendant ces années de thèse. Je remercie particulièrement mes sœurs Maroi et Chaima et leurs

époux Aala et Hamadi, ma nièce Kmar, mon ami Morsi et son épouse Sumaja ainsi que mon oncle Mohamed et toute sa famille. Enfin et surtout, j'adresse mes derniers remerciements à ma femme Olfa qui partage ma vie ; elle a vécu avec moi mes joies mais a aussi subi mes doutes et mes peines. Ma petite Zaineb, sa joie de vivre et son sourire ont été pour moi le meilleur encouragement que je puisse avoir.

Bien entendu, cette liste n'est pas exhaustive et je remercie tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin dans l'élaboration de ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

SOMMAIRE

PREAMBULE	
PARTIE INTRODUCTIVE	1
PREMIER CHAPITRE : REVUE DE LITTERATURE	3
<i>SECTION I.LES FONDEMENTS DE L'ENTREPRENEURIAT : HISTORIQUE ET EVOLUTION</i>	5
<i>SECTION II.LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE DANS LE PARADIGME DE L'OPPORTUNITE</i>	16
<i>SECTION III.LES CONSIDERATIONS DU DEBAT ET SON DEPASSEMENT</i>	29
DEUXIEME CHAPITRE :CADRE THEORIQUE	36
<i>SECTION. I STRUCTURATION VERSUS MORPHOGENESE</i>	38
<i>SECTION II.DE L'ONTOLOGIE GENERALE A L'ONTOLOGIE IN-SITU</i>	66
TROISIEME CHAPITRE : METHODOLOGIE ET DESIGN DE LA RECHERCHE	81
<i>SECTION I.DESIGN DE LA RECHERCHE ET STRATEGIE D'ACCES AU TERRAIN</i>	83
<i>SECTION II.ANALYSE ET TRAITEMENT DES DONNEES RECUEILLIES</i>	109
<i>SECTION III.CRITERES DE FIABILITE ET VALIDITE DE LA RECHERCHE</i>	116
DEUXIEME PARTIE : PREMIER ARTICLE	
LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : UNE RECONCEPTUALISATION DU PUZZLE	123
TROISIEME PARTIE : DEUXIEME ARTICLE	
L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : UNE ANALYSE EN TERMES DE SCRIPTS	157
QUATRIEME PARTIE : TROISIEME ARTICLE	
LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : D'UNE DICHOTOMIE ONTOLOGIQUE A UNE RECONCILIATION COMPLEXE	184
CINQUIEME PARTIE : CONCLUSION GENERALE DE LA RECHERCHE	222
BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE	250
LISTE DES TABLEAUX	273
LISTE DES FIGURES	275
LISTE DES ANNEXES	277
TABLE DES MATIÈRES	278

PREAMBULE

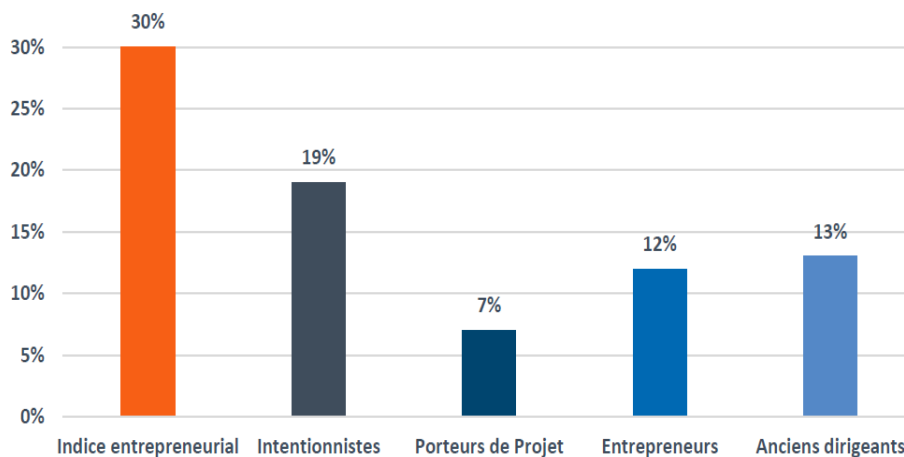
L'entrepreneuriat est un phénomène social qui s'intéresse aux effets et aux résultats de l'activité entrepreneuriale tels que l'innovation et la création d'emplois (Fayolle, 2003). Ce phénomène se définit comme l'introduction d'une nouvelle activité économique transformatrice du marché (Sarasvathy, 2001). Le lien entre la croissance économique et l'entrepreneuriat (Kreft et Sobel, 2005) a permis de développer les politiques entrepreneuriales afin d'assurer un environnement censé améliorer ce type d'activités (Lundström et Stevenson, 2005). En effet, dans la plupart des pays de l'OCDE (organisation de coopération et de développement économiques), les agences internationales et locales afin d'encourager l'entrepreneuriat se développent de manière rapide et continue. Nous présentons dans ce qui suit, les intérêts pratiques et scientifiques de la recherche ainsi que l'organisation de la thèse et le lien entre ses différentes parties.

Intérêts pratiques de la recherche

L'entrepreneuriat a connu au fil du temps un intérêt grandissant (Verstraete, 1999). Les attentes se situent à différents niveaux, à savoir, redynamiser les entreprises, les individus, contribuer au renouvellement des entreprises, participer à la création d'emplois et à la croissance économique (Bruyat, 1993 ; Audretsch, 2006). Ainsi, les politiques entrepreneuriales sont à ce jour, une préoccupation partagée par différents acteurs. Par exemple, en France, la proposition des assises de l'entrepreneuriat (14 janvier 2013) et le vote de la loi PACTE (avril 2019) témoignent d'une mobilisation en faveur de l'entrepreneuriat comme facteur essentiel de croissance et d'emploi. L'entrepreneuriat est devenu incontournable (Hayat, 2012).

Selon l'indice entrepreneurial français publié en 2018 par l'Agence France Entrepreneur en partenariat avec la Fondation des Entrepreneurs du Futur et Pôle emploi, 30 % de la population française âgée de 18 ans et plus participent lors d'une période donnée de leur vie à une dynamique entrepreneuriale. Autrement dit, 15 millions de personnes en France sont concernées par cette dynamique entrepreneuriale.

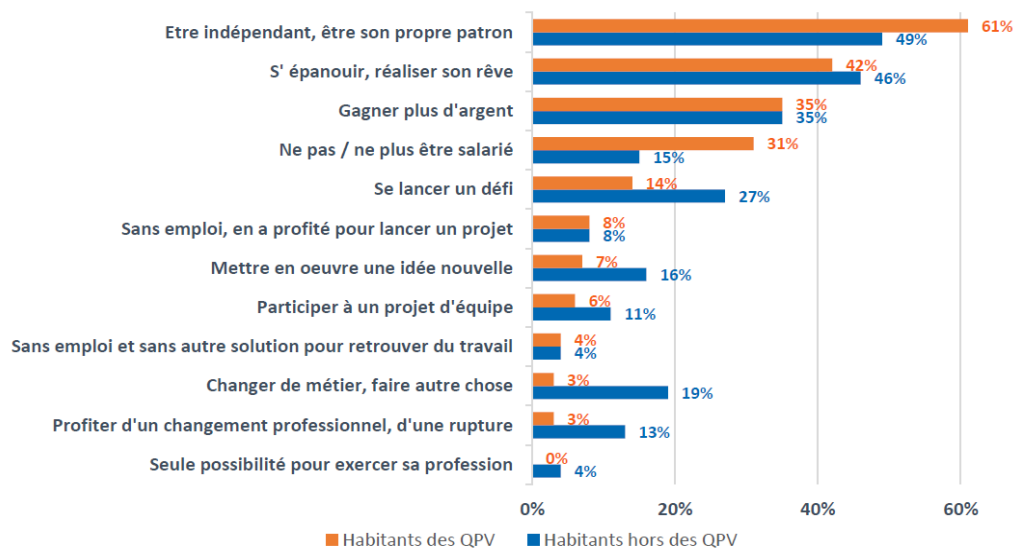
Figure 1 : Indice entrepreneurial français (Agence France Entrepreneur, 2018)



Cet indice montre que le dynamisme entrepreneurial des Français est fortement dépendant de leur profil. Parmi les plus dynamiques, nous retrouvons les hommes (37 % contre 23 % des femmes), les diplômés de l'enseignement supérieur (65 % contre 40 % pour les niveaux de formations inférieurs), les salariés du privé (46 % contre 25 % pour les demandeurs d'emploi, 22 % pour les salariés du public et 18 % pour les inactifs) et les moins de 40 ans (30 % des moins de 30 ans et 36 % des 30-49 ans contre 26 % pour les 50 ans et plus).

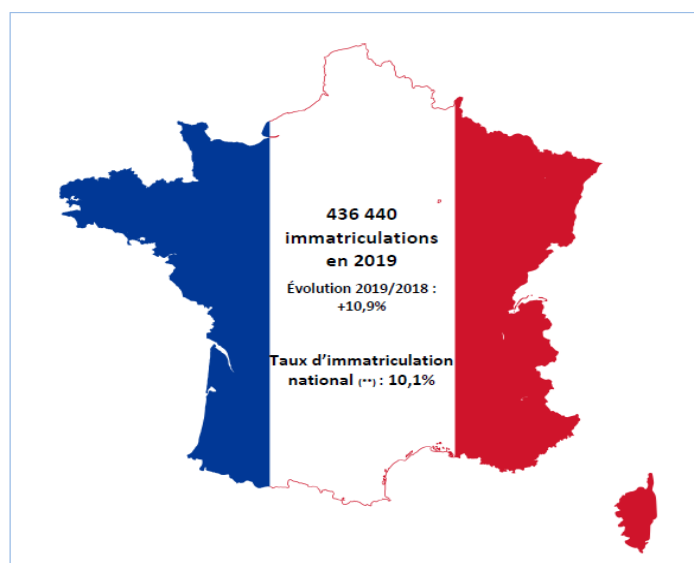
Cette même étude souligne que l'entrepreneuriat comme carrière professionnelle est perçu comme intéressant pour 47 % des Français. De surcroît, 42 % de la population ont eu une expérience à caractère entrepreneurial en dehors de la création comme : aider un proche ou un parent dans la création et la gestion de son entreprise (21 %), suivre un cours ou une formation à la gestion ou à la création d'entreprise durant leurs études (20 %) ou encore diriger une association (20 %). Les Français mettent en avant quatre valeurs comme essentielles à la pratique du métier de chef d'entreprise telles que : autonomie dans le travail (70 %), une rémunération en fonction de son engagement (69 %), participer à l'ensemble des activités d'un projet depuis le début à la fin (65 %) et travailler sur des horaires définis (65 %). D'autres facteurs ont été soulignés par les individus des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). Par exemple, les principales motivations mises en avant par ces mêmes individus sont un désir d'être indépendant, être son propre patron (61 %), s'épanouir, réaliser un rêve (42 %) et ne pas ou ne plus être salarié (31 %).

Figure 2. Motivations à la création d'entreprise selon le lieu d'habitation (Agence France Entrepreneur, 2018)



Le nombre de création d'entreprises ne cesse d'augmenter en France. En 2019, 436 440 immatriculations au Registre du Commerce et des Sociétés ont été enregistrées, soit une hausse de 10,9% par rapport à l'année 2018. Cependant, il est difficile d'interpréter la dynamique entrepreneuriale avec des indicateurs assez hétérogènes. Les chiffres positifs ne doivent pas envelopper les disparités sectorielles, géographiques et démographiques. Ainsi, pour mieux analyser les besoins des entrepreneurs et identifier les méthodes d'accompagnement, il faut disposer de mesures, d'études et de recherches scientifiques objectives de leurs profils, situations et contextes.

Figure 3. Nombre de création d'entreprises en 2019 (Greffes des tribunaux de commerce, 2020)



L'entrepreneuriat rencontre donc des enjeux socio-économiques importants que ne peuvent ignorer les chercheurs. En ce sens, comprendre l'entrepreneuriat comme un phénomène économique et social a rapidement buté sur la nécessité d'une appréhension méliorative des enjeux scientifiques de ce phénomène. Il fallait dès lors dépasser l'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social pour se plonger dans la spécificité de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche. L'article de Shane et Venkataraman (2000) propose de refonder le champ de l'entrepreneuriat dans une perspective gestionnaire autour de l'analyse académique de la façon dont sont découvertes et exploitées, les opportunités de la mise sur le marché de nouveaux biens et services, par qui et avec quelles conséquences (Shane et Venkataraman, 2000). Ces travaux ont ouvert la voie au paradigme de l'opportunité (Verstraete et Fayolle, 2005) devenu l'épicentre de la recherche en entrepreneuriat (Davidsson, 2015). Dans ce qui suit, nous dévoilons l'intérêt scientifique de l'étude de la nature des opportunités entrepreneuriales.

Intérêts scientifiques et problématique de recherche

Malgré le succès du paradigme de l'opportunité entrepreneuriale, ce dernier n'a pas pu fournir un fondement conceptuel solide à la poursuite des progrès des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité (Davidsson, 2015). Notre examen de la littérature souligne que les travaux qui proposent une conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité présentent des idées radicalement opposées. Cependant, récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus émergent sur une définition d'un « puzzle » propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité (Shane, 2000 ; Venkataraman et Sarasvathy, 2001 ; Ardichvili et al., 2003 ; Sarasvathy et al, 2010 ; Davidsson, 2015 ; Suddaby et al., 2015). Suite à cette définition du « puzzle », ces derniers débute un débat fondamental sur la nature épistémologique et ontologique de ce lien. Dans cette recherche, nous nous inscrivons dans ce puzzle. Notre analyse de la littérature propose un aperçu sur le débat académique entre les chercheurs inscrits dans le paradigme de l'opportunité. L'objet de cette recherche est donc de comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

La littérature permet de distinguer deux grands courants de pensée qui s'opposent, à savoir, l'approche de la découverte et celle de la création. Selon le premier courant de recherche, l'opportunité a une existence objective indépendante de l'entrepreneur qui la découvre (Herron

et Sapienza, 1992 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Shepherd et DeTienne, 2005 ; Baron et Ensley, 2006). Quant au deuxième courant de recherche, la création d'une opportunité demeure un processus subjectif, fruit de l'interaction sociale entre l'entrepreneur et son contexte (Bouchikhi, 1993 ; Sarasvathy, 2001 ; Sarason et al., 2006 ; Chabaud et Ngijol, 2010 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Alvarez et Barney, 2013). L'opposition découle de recherches qui adoptent des ontologies fondamentalement différentes (Alvarez et al., 2010 ; Alvarez & Barney, 2008). La dichotomie entre les approches de la découverte et de la création est au cœur de la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (McMullen & Shepherd, 2006 ; Alvarez & Barney, 2012 ; Shane, 2012 ; Eckhardt & Shane, 2013 ; Garud & Giuliani, 2013). Bien que l'opposition entre les approches de la découverte et de la création ait favorisé de nombreuses discussions, elle a récemment ouvert un nouveau front appelé la « guerre d'opportunités » (Crawford et al., 2016 ; Wood et McKinley, 2018 ; Clausen, 2019) qui discute de l'abondance (Davidsson, 2015, 2017a, 2017b, 2017c) ou du maintien (Wood, 2017a, 2017b, Wood et McKinley, 2018) du concept de l'opportunité dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Sur le plan théorique, les récents progrès scientifiques ont clairement démontré qu'il était possible de faire avancer la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier en intégrant simultanément la structure et l'agence dans la conceptualisation de ce lien (Sarason et al., 2006 ; 2010) afin de ne privilégier ni le contexte, ni l'action de l'entrepreneur dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité. En ce sens, la théorie de la structuration (Giddens, 1984) a été proposée en tant que méta-théorie permettant de comprendre le processus entrepreneurial (Jack et Andersson, 2002) et plus particulièrement le lien entre opportunité et entrepreneur (Sarason et al., 2006, 2010). Le concept central de la théorie de la structuration est celui de la dualité du structurel. Sarason et al., (2006, 2010) mobilisent ce concept afin d'inscrire le lien entre individu et opportunité dans l'approche de la création. Cependant, sur le plan méthodologique, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989). Autrement dit, la théorie de la structuration a été critiquée pour son manque de validation empirique. En ce sens, la mobilisation du concept de la dualité du structurel fait l'objet de critiques par Mole et Mole (2010) lui préférant une conceptualisation du lien entre l'opportunité et l'entrepreneur comme un dualisme analytique (Archer, 2010) avec une inscription dans l'approche de la découverte.

Afin de dépasser les limites de la théorie de la structuration et appréhender le lien entre l'individu et l'opportunité, nous mobilisons les développements de la théorie de la structuration introduits par Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005). Ces travaux préconisent de s'éloigner des concepts relativement abstraits de la théorie de la structuration (Giddens, 1984), pour adopter une conceptualisation plus concrète affirmant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs. Aucune étude dans la littérature n'a en effet été menée afin de mettre cette théorie à l'épreuve de la réalité du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. Notre recherche a pour ambition d'analyser dans quelle mesure la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et ses développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) constitue un corpus théorique pertinent à la compréhension et analyse du lien entre individu et opportunité entrepreneuriale.

En accord avec Davidsson (2015) sur le fait que l'opportunité reste cependant une notion très délicate à conceptualiser. Mais, nous soulignons que ce manque de clarté de la conceptualisation de l'opportunité est une raison majeure pour laquelle les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité apportent peu de progrès sur plusieurs questions fondamentales. Notre problématique vise à étudier le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale, il s'agit plus précisément de répondre à la question suivante :

Comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une dualité ou un dualisme ?

Une telle question appelle d'autres questionnements. Ces derniers seront abordés dans les différents articles de la thèse. Dans ce qui suit, nous exposons l'organisation de la thèse.

Organisation de la thèse

Selon l'avis de la *Société Française de Management* publié en 2015, la thèse sur articles est devenue une réalité massive dans certaines disciplines et sous-disciplines. La thèse, même si elle prend la forme d'une thèse sur articles, doit rester ce qu'elle a toujours été, un travail scientifique personnel et approfondi sur un sujet (SFM, 2015). L'avis de la SFM souligne également que le nombre souhaitable d'articles se situe entre trois et quatre. Conformément à cette proposition, notre thèse s'articule autour de trois articles. En prenant en considération les recommandations de la SFM, nous avons structuré cette thèse autour de cinq parties.

La partie introductive présente une mise en perspective de la question scientifique sous-jacente aux différents articles. L'objectif de la partie introductive est de souligner que notre thèse sur articles n'est pas une collection de papiers reliés ensemble par un chapeau qui se contente de les coiffer. Cette partie introductive se structure autour de trois chapitres. Le premier chapitre comporte une problématique et une revue de littérature communes aux différents articles. Il s'agit du débat entre les approches de la découverte et de la création au sein du paradigme de l'opportunité entrepreneuriale. Le deuxième chapitre expose et discute un cadre théorique détaillé expliquant le lien entre les trois articles. Nous présentons, dans un premier temps le débat entre la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et l'approche morphogénétique (Archer, 1995) au niveau de l'ontologie générale. Puis, nous exposons les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) au niveau de l'ontologie in-situ. Le troisième chapitre repose sur une réflexion quant à la posture épistémologique et la démarche méthodologique utilisées dans les différents articles. Cette réflexion épistémologique et méthodologique ne se contente donc pas de compiler les parties méthodologiques des articles.

La deuxième partie s'apparente au premier article intitulé « *le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une re-conceptualisation du puzzle*¹ » (Cf. annexe 3). Dans cet article, nous abordons le débat sur l'aspect subjectif et objectif de l'opportunité qui rend difficile l'élaboration d'une théorie entrepreneuriale cohérente et solide. Le manque de clarté sur la conceptualisation de l'opportunité entrepreneuriale est une raison majeure pour laquelle les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité connaissent une progression limitée. Nous étudions ce phénomène en mobilisant la *Strong Structuration Theory* (Stones 2005) qui permet l'obtention d'une analyse approfondie de ce processus social. En nous appuyant sur une étude qualitative de la création de huit entreprises, nous apportons une réponse au puzzle de la théorie entrepreneuriale en proposant une reconceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité.

La troisième partie est consacrée au deuxième article intitulé « *l'opportunité entrepreneuriale : une analyse en termes de Scripts*² » (Cf. annexe 4). Dans cet article, nous abordons la même problématique que celle du premier article. A savoir, la conceptualisation de l'opportunité entrepreneuriale et le débat entre les approches de la découverte et de la création. Cependant,

¹ Ghamgui, N. & Soparnot, R. (2019). Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle. *Management international*, 24(2), 153-165. (Cf. annexe 3).

² Article soumis à la revue Management & Avenir (Cf. annexe 4).

nous ne mobilisons pas le même cadre théorique. Dans cet article, nous mobilisons le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) afin d'avoir une analyse approfondie du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En nous appuyant sur une étude de cas qualitative, nous apportons une réponse à l'opposition entre les approches de la découverte et de la création en vertu d'une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité.

La quatrième partie est relative au troisième article intitulé « *le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : d'une dichotomie ontologique à une réconciliation complexe*³ » (Cf. annexe 5). A l'instar des deux premiers articles, le point de départ de cet article est l'opposition entre les approches de la découverte et de la création qui est au cœur du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Au postulat des développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) et l'étude de trois récits de vie réalisés auprès d'entrepreneurs, l'article propose un modèle intégrateur qui avance différents scripts, structures externes et internes mobilisées au cours du processus d'imagination d'une opportunité.

La partie conclusive reprend les contributions théoriques et pratiques obtenus dans les différents articles à la lumière de la problématique d'ensemble exposée dans la partie introductive. Cette partie souligne aussi les limites théoriques et empiriques de la thèse et offre une ouverture scientifique vers des recherches futures.

L'objectif de cette organisation est de justifier la cohérence de l'ensemble des articles de cette thèse. Dès lors, il paraît important de présenter le lien entre les trois articles afin de donner une unité à notre champ investigateur.

Le lien entre les articles de la thèse

Les articles de notre thèse ne forment pas une simple collection disparate, mais ils possèdent une cohérence scientifique et une complémentarité dans leurs objets de recherche, leurs méthodes, leurs cadres théoriques et leurs résultats, qui donnent une cohérence d'ensemble et une unité à cette thèse. Tout d'abord, les trois articles sont liés à la même question de recherche. Cette question consiste à comprendre si le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale

³ Article soumis à la revue Management International (Cf. annexe 5).

peut être conceptualisé comme une dualité ou un dualisme : **Comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une dualité ou un dualisme ?**

Ensuite, le cadre théorique des trois articles est fondé sur la théorie de la structuration et ses développements. Puis, au niveau méthodologique, les trois articles développent une démarche qualitative basée sur des études de cas et des entretiens semi-directifs. Enfin, les résultats des trois articles montrent que la théorie de la structuration et ses développements permettent de produire un cadre conceptuel robuste pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale et dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création.

Dans *le premier article*, Nous mobilisons la *Strong Structuration Theory* (SST) proposée par Stones (2005) afin d'avoir une analyse approfondie du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Le modèle quadripartite de structuration de Stones (2005) permet de dépasser les limites de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et d'analyser de manière exhaustive les structures internes et externes pertinentes et comprendre comment elles sont mobilisées, produites, reproduites ou modifiées à travers les actions des entrepreneurs. En conséquence, cet article pose la question de recherche suivante : **comment l'entrepreneur peut-il internaliser les structures externes afin d'imaginer une opportunité ?** Afin de répondre à cette question, nous mobilisons une étude qualitative de huit cas de création d'entreprises dans différents domaines afin d'augmenter la variété des situations étudiées. En nous appuyant sur le cycle de structuration (Stones, 2005, 2015, 2016), nous apportons une réponse au puzzle de la théorie entrepreneuriale en proposant une nouvelle re-conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette re-conceptualisation permet le dépassement de la dichotomie entre l'approche de la découverte et celle de la création en analysant le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus d'internalisation des structures externes.

L'objectif de recherche du *deuxième article* est le même que celui du premier, c'est-à-dire comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, afin de dépasser les limites de la théorie de la structuration au niveau de son manque de validation empirique, nous mobilisons dans le deuxième article le *processus séquentiel de structuration* proposé par Barley et Tolbert (1997) afin d'obtenir une analyse approfondie du lien entre l'individu et l'opportunité et de l'interaction entre l'entrepreneur, les structures sociales et les scripts. L'objectif est de comprendre comment les scripts sont mobilisés, produits, reproduits ou modifiés à travers les actions des entrepreneurs afin qu'ils puissent imaginer une opportunité.

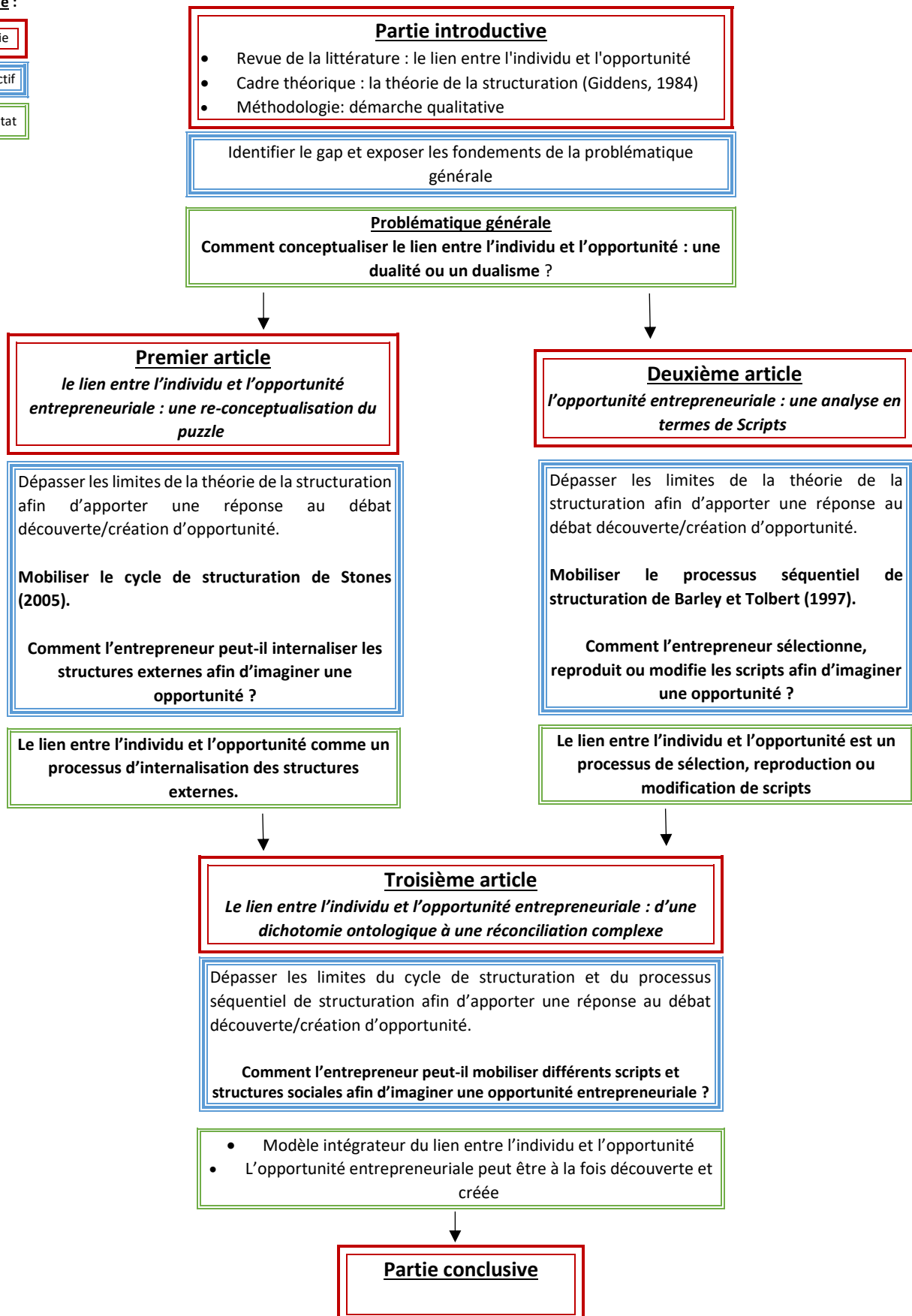
En conséquence, notre article pose la question de recherche suivante : **comment l'entrepreneur sélectionne, reproduit ou modifie différents scripts afin d'imaginer une opportunité ?** Afin de répondre à cette question, nous avons mobilisé une étude qualitative de cas unique. En nous appuyant sur le processus séquentiel de structuration, nous apportons une réponse à l'opposition entre les approches de la découverte et de la création en proposant une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette conceptualisation inédite autorise l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus de sélection, reproduction ou modification de scripts.

Le troisième article a le même objectif que celui des deux premiers. Nous mobilisons dans cet article aussi la théorie de la structuration afin de dépasser l'opposition entre les approches de la création et de la découverte et faire avancer la recherche sur l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité. Cet article traite la question suivante : **comment l'entrepreneur peut-il mobiliser différents scripts et structures sociales afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ?** Afin de répondre à cette question, nous mobilisons une étude de trois récits de vie réalisés auprès d'entrepreneurs. De la sorte, nous soulignons selon cette chronique que le cycle de structuration (Stones, 2005), mobilisé dans le premier article de cette thèse, fournit peu d'indications pour expliquer comment les éléments du modèle quadripartite de structuration interagissent. Nous constatons donc une limite significative dans le travail de Stones (2005) ; son indigence à expliquer dans leur globalité les processus de production, reproduction et modification des structures sociales. En revanche, nous soulignons qu'une conceptualisation plus convaincante des processus de reproduction et de modification des structures nécessite un « *tissu conjonctif* » plus robuste entre les différents éléments du modèle quadripartite de structuration. Le modèle séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997), mobilisé dans le deuxième article de cette thèse, est pionnier à cet égard. Pour surmonter la limite du cycle de structuration soulignée ci-dessus, nous nous inspirons du modèle de Barley et Tolbert (1997), en mobilisant la notion de scripts afin de fournir une description plus convaincante du tissu conjonctif qui consent à la connexion entre les éléments du modèle quadripartite de structuration et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. De leur côté, Barley et Tolbert (1997) délaissent un dilemme théorique non résolu, notamment comment et pourquoi les acteurs prennent réellement la décision de modifier ou renforcer les structures existantes. Afin de dépasser ces lacunes théoriques, nous mobilisons les concepts des structures internes et de l'agence active de Stones (2005) à la compréhension des processus historiques, dynamiques et complexes qui entourent l'action humaine. Ainsi, notre cadre théorique dans ce

troisième article s'appuie sur la complémentarité entre les travaux de Stones (2005) mobilisés dans le premier article et de Barley et Tolbert (1997) rappelés dans le deuxième article. L'article propose un modèle qui met en exergue les différents scripts, structures externes et internes mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité. Il en résulte une discussion, sur la réconciliation des approches de la découverte et de la création au niveau de l'ontologie in-situ et le dépassement de la guerre d'opportunités. Le schéma ci-après décrit le plan de la thèse.

Le plan de la thèse

Légende :



PARTIE INTRODUCTIVE

Chapitre 1 : Revue de littérature

Chapitre 2 : Cadre théorique

Chapitre 3 : Méthodologie et design de la recherche

INTRODUCTION DE LA PARTIE INTRODUCTIVE

Cette partie est consacrée à la mise en lumière des fondements de la question générale de la recherche des différents articles de la thèse. Aussi se structure-t-elle autour de trois chapitres.

Le premier chapitre expose une revue de littérature commune aux différents articles de la thèse. Nous présentons, dans un premier temps, les fondements et l'évolution de l'entrepreneuriat en tant que champ de recherche. Ensuite, nous exposons le développement de la recherche dans le paradigme de l'opportunité. Nous abordons l'opposition entre les approches de la découverte et de la création et la nature du lien entre l'individu et l'opportunité. Enfin, nous dévoilons les apports des travaux qui mobilisent la théorie de la structuration pour étudier la nature de ce lien.

Le deuxième chapitre expose le cadre théorique général relatif aux trois articles. Dans un premier temps, nous apprécions le débat entre la théorie de la structuration et l'approche morphogénétique au niveau de l'ontologie générale. Ce débat autorisera la compréhension des oppositions ontologiques et théoriques fondamentales entre les concepts du dualisme et de la dualité. Puis, nous exposons les développements de la théorie de la structuration au niveau de l'ontologie in-situ. Ces travaux évoqueront la question de rapprochements ontologique et méthodologique entre la dualité et le dualisme.

Le troisième chapitre explicite la démarche méthodologique et empirique utilisée dans les différents articles. Nous déterminons nos choix méthodologique et épistémologique, notre protocole de recherche et notre méthode d'analyse et de traitement des données.

PREMIER CHAPITRE :

REVUE DE LITTERATURE

Section I. Les fondements de l'entrepreneuriat : historique et évolution

Section II. Le développement de la recherche dans le paradigme de l'opportunité

Section III. Les considérations du débat et son dépassement

INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE

Suddaby et al. (2015) soulignent que les recherches en entrepreneuriat n'ont pas réussi à développer une théorie propre au champ de l'entrepreneuriat car elles ne génèrent pas ce que Kuhn (1970) appelle un « *core puzzle* ». En effet, Kuhn (1970) nous rappelle que toute avance dans l'accumulation de connaissances prend la forme d'un puzzle qui aide à définir un paradigme scientifique dans un domaine particulier. La recherche en entrepreneuriat n'a pas encore atteint un consensus sur la définition d'un puzzle (Suddaby et al, 2015). En outre, le champ de l'entrepreneuriat rencontre quelques difficultés à définir son phénomène de base (Gartner, 2001 ; Low et MacMillan, 1988 ; Shane et Venkataraman, 2000). Cependant, récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus émergent sur une définition d'un puzzle propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur l'origine et la nature de l'opportunité entrepreneuriale. Suite à cette identification, les chercheurs se penchent sur un débat fondamental sur la nature épistémologique et ontologique du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Dans cette recherche, nous nous inscrivons dans ce puzzle. Notre analyse de la littérature propose un aperçu sur le débat académique entre les chercheurs inscrits dans le paradigme de l'opportunité. L'objet de cette recherche est de comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Dans la littérature, une discussion théorique oppose deux approches : l'une centrée sur le contexte qui postule la préexistence de l'opportunité et réduit le rôle de l'individu à celui de découvreur ; l'autre centrée sur l'individu qui crée l'opportunité, cette dernière résulte de l'articulation et des échanges entre l'individu et son contexte.

Dans ce chapitre, nous présentons, dans un premier temps, les fondements et l'évolution du champ de l'entrepreneuriat **(I)**. Puis, nous exposons l'évolution de la recherche dans le paradigme de l'opportunité **(II)** ainsi que les débats ontologiques, épistémologique et théoriques sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Enfin, nous présentons les considérations du débat **(III)** entre les approches de la découverte et la création et les voies de dépassement.

Section I.

Les fondements de l'entrepreneuriat : historique et évolution

Les années 1980 témoignent de l'émergence de l'entrepreneuriat en tant que champ de recherche à part entière. A partir des années 1990, les recherches en entrepreneuriat se sont multipliées interpellant des chercheurs issus de multiples disciplines des sciences sociales (Filion, 1997). En tant que domaine de recherche, l'entrepreneuriat a intéressé les gestionnaires, les psychologues, les sociologues, les historiens, les économistes, les anthropologues, les géographes, etc. Ces années ont marqué l'éclatement du domaine de l'entrepreneuriat vers différentes disciplines de sciences humaines dans lesquelles chaque chercheur apporte une théorie, une culture et une méthodologie de son domaine d'origine (Bruyat, 1993 ; Filion, 1997). Ces contributions présentent une richesse pour le champ de l'entrepreneuriat en offrant diverses approches qui se rencontrent afin de comprendre un phénomène complexe. Depuis les années 2000, l'assise théorique de l'entrepreneuriat s'est développée (Zahra, 2005 ; Wiklund et al. 2011) et plusieurs auteurs commencent à s'identifier comme chercheurs en entrepreneuriat.

Cependant, malgré cette reconnaissance de la légitimité de l'entrepreneuriat en tant que discipline à part entière (Saporta, 2003), la recherche en entrepreneuriat est encore fragmentée, voire éclatée. Il demeure encore impossible d'obtenir une définition consensuelle et de construire une théorie générale de l'entrepreneuriat (Hernandez, 2001 ; Fayolle, 2007 ; Davidsson, 2015). Plusieurs disciplines ont tenté depuis des années de proposer des définitions ou des conceptualisations de l'entrepreneuriat. De nombreuses approches ont ainsi émergé au fil du temps. Elles marquent, d'une part, l'évolution des conceptions et, d'autre part, la mouvance des préoccupations dans le champ de l'entrepreneuriat, inscrivant les chercheurs dans des courants de pensée et des paradigmes distincts. Cependant, cette diversité engendre, parallèlement, une confusion, révélée par les nombreuses définitions proposées par les chercheurs de chaque domaine et le manque de consensus à l'égard des concepts clés du champ de l'entrepreneuriat. Gartner (2001) souligne que ces définitions exposent une facette du phénomène, mais elles ne permettent pas de comprendre le phénomène dans sa globalité.

Dans ce qui suit, nous présentons l'évolution de la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat. Nous exposons, dans un premier temps, l'approche par les faits (1). Puis, dans un deuxième temps, nous présentons l'approche par les traits (2). Enfin, nous abordons l'approche processuelle (3) et ses différents paradigmes.

1. L'approche par les faits : une approche économique de l'entrepreneuriat

Au début du dix-huitième siècle, les économistes ont conceptualisé l'entrepreneuriat en se concentrant plus particulièrement sur l'entrepreneur. L'approche par les faits a concentré l'essentiel de la recherche en entrepreneuriat selon une analyse du rôle que joue l'entrepreneur dans la croissance économique. Depuis cette approche, les chercheurs définissent l'entrepreneur par ses fonctions économiques et le décrivent par ses caractéristiques. Chaque courant de pensée, selon les changements économiques, insiste sur des caractéristiques et des fonctions spécifiques de l'entrepreneur. Cette dernière peut se résumer essentiellement en des essais définissant l'entrepreneur, le manager ou le propriétaire-dirigeant.

La notion d'entrepreneur comme preneur de risque, revient à Richard Cantillon (1734). Pour cet auteur, ce dernier est un spéculateur, il achète à des prix fixes, mais ignore les prix de vente qu'il réalisera et ne peut pas ainsi estimer ses profits. L'entrepreneur est perçu comme une personne prête à mettre en jeu sa carrière et sa sécurité financière pour concrétiser une idée.

Say (1834) définit l'entrepreneur comme un coordonnateur de ressources. Il le décrit comme étant le lien entre le scientifique qui développe les théories et l'ouvrier qui effectue le travail. C'est l'entrepreneur qui fournit les différentes ressources et facteurs de production, il estime la demande et essaie de la satisfaire, il remplit la fonction importante de lier différents secteurs (agriculture, production, commerce) avec divers acteurs (propriétaire de terre et capitalistes, techniciens et ouvriers, producteurs et consommateurs). Smith (1780) rejoint la pensée de Say (1834) en considérant également l'entrepreneur comme un coordonnateur. Il le voit comme un capitaliste ou encore un opérateur du capital, dans lequel la main invisible du marché joue le rôle d'organisateur.

Schumpeter (1912) définit l'entrepreneur comme le créateur de nouvelles combinaisons et l'entrepreneuriat comme résultat des innovations de ce dernier. Selon Schumpeter (1912), le

système économique est en équilibre et l'entrepreneur tend à briser cet équilibre de par ses innovations. Ainsi permettent-elles à l'entrepreneur d'acquérir une place importante sur le marché et de la sorte l'obtention du monopole et l'élimination de toute concurrence. Schumpeter propose une conception originale de la notion de profit en entrepreneuriat. Selon la pensée schumpetérienne, l'entreprise est une dynamique d'exécution de nouvelles combinaisons dont la réalisation s'exprime dans ce qu'il appelle des exploitations (Germain et Jacquemin, 2017).

L'entrepreneur est un créateur de valeur et le profit représente la sanction de l'initiative créatrice des risques pris. Cette conception est contraire à celle des économistes classiques qui font du profit la contrepartie des efforts fournis par l'entrepreneur.

Les économistes raisonnent comme si les aptitudes industrielles et techniques des individus pouvaient être considérées comme des quantités fixes. Selon cette approche, l'entrepreneur est un individu (Schumpeter, 1934 ; Kirzner, 1979 ; Casson, 1982) ou une équipe (Penrose, 1959 ; Leibenstein, 1968) en capacité de saisir (Leibenstein, 1968 ; Kirzner, 1979 ; Casson, 1982) ou de créer des opportunités (Schumpeter, 1934 ; Penrose, 1959) et qui prend des décisions (Casson, 1982) dans des conditions d'incertitude (Cantillon, 1734). Il y a ceux qui le caractérisent également comme un preneur de risques (Knight, 1921 ; Kirzner, 1973), qui crée de la valeur et innove (Say, 1834 ; Knight, 1921 ; Schumpeter, 1934 ; Baumol, 1968), qui possède un bon jugement (Say, 1834 ; Penrose, 1959 ; Kirzner, 1973 ; Casson, 1982), qui prend des initiatives (Schumpeter, 1934) et qui coordonne des ressources pour créer une entreprise (Casson, 1982).

Certains chercheurs lient la fonction de l'entrepreneur à celle de l'acquisition et à l'utilisation de l'information (Hayek, 1945) favorisant, par la même, l'identification d'opportunités d'affaires (Penrose, 1959 ; Leibenstein, 1968 ; Kirzner, 1973 ; Casson, 1982). A la réalisation de cette fonction, l'entrepreneur doit posséder des caractéristiques spécifiques comme la capacité de vigilance ou alertness (Kirzner, 1979), le jugement (Penrose, 1959 ; Kirzner, 1973 ; Casson, 1982), l'aptitude à prendre des décisions dans des conditions d'incertitude (Kirzner, 1973 ; Casson, 1982) et la vision juste (Penrose, 1959). De même, Verin (1982) note que la signification du terme entrepreneur est celle de celui qui transforme le hasard en opportunité d'affaire.

En s'appuyant sur l'approche par les faits, l'entrepreneuriat est considéré comme un phénomène purement économique fondé sur la rationalité du marché indépendamment de l'environnement social. De surcroît, plusieurs chercheurs estiment qu'il n'est pas envisageable d'identifier des fonctions qui distinguent clairement les entrepreneurs des non-entrepreneurs (Gartner, 1985). Suite aux critiques formulées à l'égard de cette approche, un deuxième courant de recherche émerge. La question emblématique de ce nouveau courant est de savoir « qui est l'entrepreneur ». Plusieurs disciplines se penchent sur la question pour tenter d'apporter des réponses. Ces recherches se concentrent essentiellement sur les traits de personnalité de l'entrepreneur. Nous présentons l'approche par les traits dans le paragraphe suivant.

2. L'approche par les traits : une approche behavioriste

A compter des années 1970, cette approche marque un tournant théorique dans l'histoire de l'entrepreneuriat. Elle voit émerger un courant de recherche fondé sur le behaviorisme. La question principale de ces recherches est « qui est l'entrepreneur ? ». Plusieurs chercheurs s'inclinent sur la question pour tenter d'apporter des réponses. Les premières recherches, notamment en psychologie, se sont concentrées essentiellement sur le créateur et, plus particulièrement, sur ses traits de personnalité. Ainsi, elles se sont focalisées sur le volet psychologique de l'individu, en essayant de répondre à différentes questions comme notamment : « pourquoi dans des circonstances similaires certains individus décident de lancer leur propre entreprise alors que d'autres ne le font pas ? » (Gartner, 1989).

Trois auteurs ont marqué ce courant de recherche, à savoir, McClelland (1961), Kets de Vries (1977) et Brockhaus (1982). Ces auteurs proposent des caractéristiques pour différencier les entrepreneurs des autres groupes sociaux. En effet, plusieurs traits et caractéristiques ont été attribués à l'entrepreneur, comme le besoin d'accomplissement (McClelland, 1965), la tolérance à l'ambiguïté (Sexton et Bowman, 1986) ou la propension à la prise de risque (Begley et Boyd, 1987 ; Brockhaus, 1980). Cependant, certaines recherches empiriques soulignent que ces caractéristiques ne sont pas suffisantes pour différencier un entrepreneur, car certaines d'entre elles ne lui sont pas exclusives. Ce cas est étudié par exemple, dans l'étude empirique de Brockhaus (1982), qui détermine que le besoin de réussite proposé par McClelland (1961) n'est pas une spécificité de l'entrepreneur. Selon Brockhaus (1982), ces caractéristiques ne peuvent être stables, car elles varient avec l'expérience et l'évolution des objectifs de chaque entrepreneur.

Ces résultats ont renforcé le débat, né il y a bien longtemps en psychologie, sur l'inné et l'acquis. Il s'agit d'un débat dont l'intitulé peut se formuler ainsi : existe-t-il un instinct entrepreneurial ? En d'autres termes, il s'agit de s'interroger d'une possibilité sur les traits de personnalités chez certains individus et qui notamment dans ce cas de figure, seraient des entrepreneurs types (Brockhaus, 1980). Si certains s'approche d'une corrélation (Cunningham et Lischeron, 1991), ce choix ne fait pas l'unanimité au sein de la communauté scientifique.

Deux orientations émergent de ce débat : la première se réfère aux défenseurs de l'école des traits de personnalité dont l'ambition est de dresser un registre de caractéristiques différenciant les entrepreneurs des individus non entrepreneurs. La seconde est celle défendue par les auteurs des sciences du comportement pour qui la notion de registre de caractéristiques n'a pas de sens.

Gartner (1985) souligne que les différents comportements des entrepreneurs ne s'apparentent pas à la conséquence d'un simple trait de personnalité. Sans nul doute, les résultats fournis par les précédents travaux contribuent à enrichir les connaissances sur le phénomène entrepreneurial. Cependant, ces approches présentent quelques limites. Gartner (1985) souligne que plusieurs individus susceptibles de posséder la plupart de ces caractéristiques, n'ont jamais envisagé une carrière entrepreneuriale. De surcroit, les recherches qui cernent un ensemble de caractéristiques distinctives de l'entrepreneur n'ont pas réussi à établir un profil type ; encore moins le profil de l'entrepreneur idéal. Ceci est dû aux différents éléments externes qui affectent l'entrepreneur. Autrement dit, le contexte externe ne permet pas aux chercheurs d'établir un profil type de l'entrepreneur et encore moins un profil universel (Gartner, 1985).

Les résultats de ces recherches, inscrites dans l'approche par les traits, sont mitigés (Brockhaus et Horwitz, 1986). Bien que les individus aient un ou plusieurs traits clés pour expliquer l'émergence de nouvelles entreprises, l'idée que ces traits de personnalités, seuls, représentent le phénomène entrepreneurial a été largement abandonnée (Thornton, 1999). Certains travaux examinent comment les attributs culturels (Weber 1904, Shane 1993), la classe sociale et l'origine ethnique (Aldrich et Waldinger 1990 Light et Rosenstein 1995) provoquent l'identification d'une opportunité. Cependant, certains chercheurs (Baumol, 1986 ; Gereffi et Hempel, 1996 ; Thornton, 1999) affirment qu'au-delà des différences individuelles et culturelles, les entrepreneurs sont en interaction avec d'autres éléments dans des contextes plus larges. Ainsi, les recherches se sont orientées vers l'étude du phénomène entrepreneurial dans sa globalité et dans le temps, d'où l'émergence de l'approche processuelle.

Après avoir proposé une lecture des origines du champ de l'entrepreneuriat, nous envisageons, dans le paragraphe suivant l'intérêt de l'approche processuelle.

3. L'approche processuelle : le centre de gravité de la recherche

L'approche processuelle a pour objectif d'analyser dans une perspective temporelle et complexe, les attributs personnels et contextuels qui favorisent ou inhibent le phénomène entrepreneurial. Plusieurs auteurs (Gartner, 1985 ; Bruyat, 1993 ; Fayolle, 2004 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Shane, 2003) témoignent de la nécessité d'une prise en compte de la dimension processuelle dans le champ de l'entrepreneuriat. Plusieurs auteurs ont cherché à décrire et modéliser le processus entrepreneurial (Bygrave, 1989 ; Hernandez, 1999 ; Gartner, 1988 ; Bruyat, 1993 ; Shane, 2003). Cependant, Cunningham et Lischeron (1991) soulignent que l'entrepreneuriat est un phénomène multi-facette et que chaque modèle du processus entrepreneurial apporte un éclairage à la fois unique et particulier sur l'une ou l'autre de ces facettes.

Dès l'émergence du champ de l'entrepreneuriat, un débat académique s'établit afin de préciser la définition des concepts clés et les paradigmes de recherche en entrepreneuriat. Pour dépasser cette problématique, Gartner (1990) souligne la complexité du phénomène et suggère de laisser émerger diverses définitions et non pas une seule pour favoriser les échanges académiques et aider à la compréhension des multiples facettes de ce phénomène qui forme un tout. En effet, l'évolution de la recherche dans le champ de l'entrepreneuriat s'est développée sans trouver un consensus sur la définition des concepts clés. Au-delà de la problématique de l'existence de plusieurs définitions, trois paradigmes ont articulé la recherche sur l'entrepreneuriat, tout en observant le phénomène entrepreneurial à partir d'une perspective processuelle (Verstraete et Fayolle, 2005).

Ainsi, certains chercheurs ont tenté un classement des travaux inscrits dans l'approche processuelle selon différents paradigmes. Chabaud et Messeghem (2010) rappellent la position de l'entrepreneuriat d'un point de vue paradigmatique en soulignant le fait que certains auteurs considèrent le champ de l'entrepreneuriat comme pré-paradigmatique (Carsrud et Brännback, 2009) alors que d'autres (Verstraete et Fayolle, 2005) en suggèrent une vision multi-paradigmatique. Trois paradigmes placent le processus entrepreneurial au cœur du phénomène

entrepreneurial. Ces paradigmes décrivent des conceptions assez différentes de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche.

Dans ce qui suit, nous exposons les fondements de ces paradigmes. D'abord, nous présentons celui de la création de valeur (3.1). Ensuite, nous exposons le paradigme de la création d'une organisation (3.2). Enfin, nous dévoilons le paradigme de l'opportunité entrepreneuriale (3.3).

3.1. Paradigme de la création de valeur

L'entrepreneuriat est considéré comme apporteur de valeur pour la nation (Fayolle 2003). Ses enjeux économiques et sociaux sont reconnus depuis longtemps. Depuis plusieurs années, le programme de recherche international Global Entrepreneurship Monitor (GEM) s'évertue à mettre en évidence le lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique. Gartner (1990) souligne que la création de valeur est empiriquement identifiée comme un thème intéressant situé dans le champ de l'entrepreneuriat.

Dans le monde francophone, il faut attendre le travail doctoral de Bruyat (1993) pour voir apparaître ce thème. L'apport de ses recherches est de considérer de façon dialogique la relation pouvant exister entre l'entrepreneur et la création de valeur. Cela signifie que deux ou plusieurs logiques sont liées en une unité, de façon dynamique et complexe (complémentaire, concurrente et antagoniste) sans que la dualité se perde dans l'unité (Bruyat, 1994). L'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à un objet (création de valeur), dont il est lui-même la source et le résultat. En ce sens, ce qui en résulte est inséparable du sujet (l'entrepreneur). Cette dialogique est en interaction avec son environnement et se trouve embarqué dans un processus dans lequel le temps constitue une dimension incontournable (Bruyat et Julien, 2001).

Bruyat (1993) souligne que l'entrepreneur est celui qui entreprend et organise la création de valeur (entreprise, innovation, ...). Dans ce paradigme, la difficulté principale est située dans la définition même de la notion de valeur (Degeorge, 2016). Cette notion appartient aux fondements classiques des sciences économiques (Bruyat et Julien, 2001) et est très utilisée en sciences de gestion (Verstraete, 2001). La définition donnée à la valeur dans la proposition de Bruyat (1993) n'est pas limitée à la logique marchande du système de prix et de transactions du marché des économistes classiques. En effet, l'entrepreneuriat inclut également la création d'organisations à but non-lucratif (Verstraete et Fayolle, 2005). Aussi, plusieurs chercheurs

abordent la question de qu'est-ce que la valeur. Ces questions ne possèdent pas de réponse unique, les acceptions étant multiples et continuant à nourrir de nombreux échanges dans différents champs scientifiques.

Sans toutefois entrer dans ce débat, nous allons cependant souligner que si l'entrepreneuriat constitue un mécanisme majeur dans les processus de la création de valeur, il n'en demeure pas moins que la création de valeur relève d'une diversité de pratiques qui ne se réfèrent pas toutes à l'entrepreneuriat (Kirchhoff, 1991). Ces différents mécanismes, les uns relèvent de l'entrepreneuriat, les autres plutôt du management et de la gestion (Degeorge, 2016). De surcroît, dans l'approche de Bruyat (1993) la notion de changement reste très prégnante. En effet, la création de valeur à travers l'entrepreneuriat est une caractéristique à valeur nouvelle, c'est-à-dire qu'il y aura un changement, plus ou moins excessif, dans l'environnement concerné par le processus de la création de valeur. Cependant, de très nombreuses situations et pratiques de management mettant en jeu cette notion, ne s'inscrivent pas dans une dynamique de changement.

3.2. Paradigme de la création d'une organisation

A l'origine de ce paradigme se trouve Gartner (1988, 1990 et 1993). Cet auteur défend l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations. Autrement dit, ce paradigme, s'intéresse à l'étude des activités permettant à un individu de créer une entité inédite. La conception de Gartner a été adoptée par d'autres auteurs (Aldrich, 1999 ; Thornton, 1999 ; Sharma et Chrisman, 1999 ; Hernandez, 2001), ce qui a permis la constitution d'une communauté de chercheurs qui consacre l'essentiel de leurs travaux à l'étude de l'émergence organisationnelle.

Gartner (1990) considère l'entrepreneuriat comme un processus au cours duquel des étapes se succèdent pour la création d'une organisation. Ces étapes sont l'intention, l'initiation, le développement et les résultats. Quand Gartner parle d'émergence organisationnelle, il s'agit d'une référence à un phénomène qui n'existe pas. En effet, ses travaux sont fondés sur les questions suivantes : comment les organisations, parviennent-elles à exister ? et comment se font-elles connaître ? Ainsi, l'émergence organisationnelle est un processus se produisant avant l'existence même de l'organisation comme une entité (Gartner, 1995).

Gartner (1995) distingue le phénomène de la création d'une organisation des autres phénomènes organisationnels, notamment parce que la création appelle l'intervention d'un créateur présent intentionnellement dans le phénomène (Verstraete et Fayolle, 2005). Il reconnaît aux entrepreneurs la capacité à transformer leurs visions en action par la création d'une affaire. Gartner schématise la création d'une nouvelle entreprise par le biais de quatre variables, à savoir, l'environnement, l'individu, le processus et l'organisation.

Cependant, cette approche n'est pas exempte de critiques. A cet effet, Shane et Venkataraman (2000) soulignent que cette approche s'intéresse plus à la création d'organisation dans le contexte de la théorie des organisations qu'à l'entrepreneuriat. De surcroît, comme le souligne Bruyat (1993), toutes les créations d'organisation ne conduisent pas à des situations où l'intensité du changement pour l'individu et l'environnement se situent à des niveaux élevés. Des entreprises peuvent être créées par imitation, par reproduction ou encore dans le but de transférer une activité existante.

La deuxième faiblesse de ce paradigme souligne que les interactions entre l'action, l'environnement et le temps semblent peu présentes dans les analyses du processus qui précède la création (Davidsson et al., 2001). Dans ces conditions, l'évolution n'inclue pas les autres variables du modèle, alors qu'on aurait tendance à penser que l'intérêt de la notion du processus est justement dans cette capacité à intégrer les autres variables (Fayolle, 2003).

3.3. Paradigme de l'opportunité

Ce paradigme s'inscrit dans un courant de recherche déjà ancien (Stevenson et Jarillo, 1990 ; Bygrave et Hofer, 1992 ; Venkataraman, 1997). Plusieurs conceptions ont été proposées pour définir l'opportunité. Schumpeter (1935) rapproche l'opportunité de l'innovation quand il précise que l'opportunité entrepreneuriale est la résultante d'une nouvelle combinaison des facteurs de production qui se manifeste dans l'introduction d'un produit novice, d'une méthode inédite de production lors de l'exploitation de l'évolution d'un marché, de la conquête d'une suite de source d'approvisionnement et d'une nouvelle forme d'organisation industrielle.

Kirzner (1979) souligne que l'opportunité vient d'un dysfonctionnement dans un marché. Pour cet auteur, une opportunité est une imperfection du marché ou un déséquilibre économique qui peut être exploité par un entrepreneur en ramenant le marché à son état d'équilibre. Casson

(1982) assimile l'opportunité à une occasion où un nouveau bien, service, matière première et méthode d'organisation qui peuvent être présentés et vendus à un prix plus élevé que leur coût de production.

Les articles de Venkataraman (1997) et de Shane et Venkataraman (2000) proposent de refonder le champ de l'entrepreneuriat dans une perspective gestionnaire (Chabaud et Messeghem, 2010). Ces travaux ont ouvert la voie au paradigme de l'opportunité (Verstraete et Fayolle, 2005). L'entrepreneuriat est défini comme l'étude académique de comment, par qui et avec quels effets, les opportunités qui conduisent à la création de futurs biens et services sont découvertes, évaluées et exploitées (Venkataraman, 1997). En ce sens, les processus de la découverte, de l'évaluation et de l'exploitation d'une opportunité représentent des objets d'étude et de recherche essentiels. Shane et Venkataraman (2000) affirment qu'étudier l'entrepreneuriat sous cet angle processuel permet une analyse et une compréhension plus amples et plus articulées du phénomène et, en conséquence, une appréciation globale du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En effet, une pensée processuelle questionne la fiction théorique de l'opportunité et invite à penser les conditions de son émergence (Germain, 2017).

L'impact de l'article de Shane et Venkataraman (2000) a été considérable tant en raison du nombre de publications qu'il a suscité que du fondement théorique qu'il a fourni à l'entrepreneuriat (Chabaud et Messeghem, 2010). La littérature anglo-saxonne s'est saisie rapidement de ce nouveau courant. Un flux continu de publications arrose le champ de l'entrepreneuriat. Cependant, la littérature francophone est restée prudente sur cette évolution paradigmatique. Il faut attendre les travaux de Chabaud et Ngijol (2004) et Messeghem (2004) pour que des auteurs s'engagent dans les débats théoriques de ce paradigme.

Si le paradigme de l'opportunité a longtemps été délaissé dans le contexte français (Messeghem, 2006), il n'en est pas moins un des plus riches et des plus discutés dans le champ de l'entrepreneuriat (Chabaud et Messeghem, 2010). L'opportunité constitue le concept structurant du champ de l'entrepreneuriat (Germain, 2010). Suite à cette évolution paradigmatique, le paradigme de l'opportunité a davantage retenu notre attention, raison pour laquelle, il va être plus largement développé. En effet, les travaux sur les paradigmes et la mise en perspective des approches les plus influentes en entrepreneuriat nous permettent aujourd'hui de situer notre recherche et de l'inscrire clairement dans le paradigme de l'opportunité.

Cependant, il nous semble que, pour saisir pleinement la contribution des travaux sur l'opportunité, il convient d'en revenir aux fondements. Ces travaux prennent ainsi racine dans un corpus ancien, et suscitent à la fois des extensions et des controverses. Revenir aux fondements permet alors, à la fois, de clarifier les spécificités de ce paradigme, et d'en faire ressortir les points de clivage. Dans ce qui suit, nous présentons le développement des recherches dans le paradigme de l'opportunité entrepreneuriale.

Section II.

Le développement de la recherche dans le paradigme de l'opportunité

Le paradigme de l'opportunité, originalement issu de l'école autrichienne (Kirzner, 1979), a été revisité par Shane et Venkataraman (2000). Ces auteurs considèrent l'entrepreneuriat comme l'identification et le développement d'une opportunité entrepreneuriale porteuse. Cette vision a réussi à susciter l'attention et l'adhésion de nombreux chercheurs du domaine. En matière de recherche, elle permet de mieux cerner un des éléments constitutifs du phénomène entrepreneurial et délimite plusieurs questions d'intérêts pour les études à venir. En effet, l'entrepreneuriat ne peut exister que par une opportunité (Shane et Venkataraman, 2000). Cette approche met l'accent sur l'existence, la découverte et l'exploitation des opportunités. Malgré le fait que cette analyse fut critiquée par plusieurs auteurs (Erikson, 2001 ; Singh, 2001 ; Zahra et Dess, 2001) affirmant son manque de profondeur et ses dimensions restreintes, l'opportunité reste reconnue comme étant un élément primordial. Partant de ce principe, nous pouvons affirmer que l'opportunité est une partie intégrante et indissociable de l'entrepreneuriat.

Dans ce qui suit, nous rappelons, dans un premier temps, l'origine et la définition de l'opportunité (1). Ensuite, nous présentons les fondements épistémologiques et théoriques des deux approches de la découverte et de la création (2).

1. Opportunité entrepreneuriale : origine et définitions

D'après le dictionnaire Robert (1986), le mot « *opportunité* » vient du latin *opportunitas* dont la racine « *opportun* » signifie « *qui conduit au bon port* ». L'opportunité identifie alors le caractère de ce qui est opportun.

Selon Schumpeter (1934), les opportunités peuvent se définir comme de nouvelles fonctions de production. Si un entrepreneur obtient une combinaison profitable de ces nouvelles fonctions, l'auteur considère que l'entrepreneur a perçu une opportunité novatrice. Kirzner (1979) s'intéresse davantage aux aspects commerciaux des opportunités, qu'il définit comme des informations spécifiques qu'un entrepreneur acquiert sur des biens et services achetés et

revendus avec profit. Les définitions se sont succédées jusqu'à ce que De Bono (1980) apporte une simplification au concept en considérant une opportunité comme un moyen d'action possible parmi d'autres, mais présentant la solution la plus pertinente à suivre.

Suite à la publication de Shane et Venkataraman (2000), le nombre des articles scientifiques étudiant le lien entre l'individu et l'opportunité s'est densifié. Cependant, Davidsson (2015) constate que seule une minorité de ces travaux fournissent une définition conceptuelle de l'opportunité. Ce qui signifie que la grande majorité des travaux ne parviennent pas à construire des réponses solides et claires à des problématiques relatives à la compréhension de la nature du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En effet, dans le champ de l'entrepreneuriat, les chercheurs reconnaissent l'importance de l'opportunité comme élément essentiel dans la définition et la compréhension de l'entrepreneuriat (Low et MacMillan, 1988 ; Stevenson et Jarillo, 1990 ; Bygrave et Hofer, 1992 ; Kirzner, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Zahra et George, 2002 ; Shane, 2003). Néanmoins, le concept de l'opportunité est loin de faire l'unanimité. Ainsi, différentes recherches se développent sur un éventail de sujets tels que les sources de l'opportunité (Eckhardt et Shane, 2003 ; Plummer, et al, 2007), les différentes typologies de l'opportunité (Dahlqvist and Wiklund, 2011 ; Eckhardt and Shane, 2003 ; Sarasvathy et al., 2003) et la nature de l'opportunité (Alvarez and Barney, 2007 ; Ardichvili et al, 2003 ; Dimov, 2007 ; Wood and McKinley, 2010).

Notre examen de la littérature souligne que la minorité des travaux qui offrent une définition de l'opportunité présentent des idées radicalement différentes sur ce qu'elle est essentiellement, ainsi que, sur les questions de quand, où et pourquoi le concept de l'opportunité est mobilisé. En bref, l'opportunité est un concept très difficile à conceptualiser. Nous soutenons que ce manque de clarté sur la conceptualisation de l'opportunité est une raison majeure pour laquelle les recherches progressent difficilement sur plusieurs questions fondamentales à la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Davidsson, 2015). Plusieurs chercheurs (Alvarez et Barney, 2007 ; Baron, 2008 ; Venkataraman, 1997) soulignent que le concept de l'opportunité est vital à la recherche en entrepreneuriat. Cependant, aux niveaux ontologique et théorique, il existe une ambiguïté définissant le lien entre l'individu et l'opportunité (Alvarez et Barney, 2008 ; Ardichvili et al, 2003 ; Corbett, 2007 ; Davidsson, 2003 ; de Koning, 2003 ; Eckhardt et Shane, 2003 ; Klein, 2008 ; McMullan et Shepherd, 2006).

Récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus sur une définition d'un « *puzzle* » propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité (Shane, 2000 ; Venkataraman et Sarasvathy, 2001 ; Ardichvili *et al.*, 2003 ; Sarasvathy *et al.*, 2010 ; Davidsson, 2015 ; Suddaby *et al.*, 2015). Dans ce qui suit, nous exposons les fondements du débat sur la nature de ce lien.

2. Opportunité entrepreneuriale : objective ou subjective ?

Notre analyse de la littérature offre un aperçu sur le débat émergeant sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous constatons que la littérature distingue deux approches qui s'opposent. L'approche de la découverte considère les opportunités comme des phénomènes objectifs qui existent indépendamment de l'action individuelle tandis que l'approche de la création soutient que les opportunités sont subjectives et créées à travers l'action de l'entrepreneur. Les deux approches dépendent de différentes hypothèses sur la nature du monde et de la façon dont les chercheurs pourraient le comprendre. En effet, le concept de l'opportunité peut varier selon la perspective du chercheur et l'interprétation faite de son objet de recherche. C'est principalement le débat sur l'aspect objectif et subjectif de l'opportunité qui rend difficile une construction théorique cohérente et solide en prenant en considération les acteurs, l'espace, le temps et les différents niveaux d'analyse dans l'étude du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité entrepreneuriale (Davidsson, 2015). Dans ce qui suit, nous présentons les fondements ontologiques, épistémologiques, théoriques et méthodologiques des approches de la découverte et de la création.

2.1. L'approche classique de la découverte de l'opportunité

Nous présentons, dans ce paragraphe, l'approche de la découverte selon différentes dimensions, ainsi que ses limites respectives.

2.1.1. Posture épistémologique de l'approche de la découverte

La découverte de l'opportunité est l'approche la plus dominante dans le champ de l'entrepreneuriat (Suddaby *et al.*, 2015). Cette approche est fondée sur une épistémologie positiviste et fait valoir que les opportunités sont des réalités objectives qui existent dans l'environnement. La recherche sur la nature de l'opportunité a été longtemps dominée par ce

courant fonctionnaliste et normatif (Germain et Jacquemin, 2017). Dans cette logique et selon cette approche, l'entrepreneuriat s'inscrit dans une perspective de déséquilibre économique (Kirzner, 1979). En effet, l'opportunité vient d'un déséquilibre économique exploitable par l'entrepreneur en ramenant le marché à son état d'équilibre. Ces situations de déséquilibre économique résultent fréquemment d'une distribution inégale de l'information, par exemple en matière de prix (Kirzner, 1979). L'opportunité est considérée ici comme une celle d'un profit rendue possible par l'existence d'une demande solvable et de ressources requises disponibles.

McKelvey (1999) souligne que l'approche de la découverte est fondée sur des hypothèses réalistes de la philosophie des sciences. Cet auteur suggère la métaphore des montagnes pour conceptualiser l'opportunité. Ces dernières, à l'instar des montagnes, sont des phénomènes réels et objectifs, indépendantes des actes et des perceptions des entrepreneurs (McKelvey, 1999). Ces opportunités ne demandent qu'à être découvertes et exploitées. Nous sommes donc en présence de deux objets séparés : l'entrepreneur d'une part, l'opportunité d'autre part. Ainsi, l'opportunité possède une existence objective et cette objectivité repose sur des conditions de marché et plus particulièrement sur les asymétries d'information entre les individus participant au marché. En d'autres termes, l'opportunité préexiste à sa découverte. Ces travaux sont marqués par deux séries de limites. D'une part, les travaux sur la découverte de l'opportunité demeurent centrés sur l'entrepreneur en tant qu'individu alors que ce dernier est loin d'être un acteur isolé (Ngijol et Chabaud, 2004). D'autre part, ils se contentent d'une vision statique du processus de la découverte et négligent l'aspect construit du projet.

2.1.2. Définition de l'opportunité selon l'approche de la découverte

Shane et Venkataraman (2000) intègrent, à la fois, une approche processuelle (découverte, évaluation et exploitation de l'opportunité) et des individus (découvreurs, évaluateurs et exploiters). L'article de Shane et Venkataraman (2000) a suscité un grand débat dans la littérature. Selon ces auteurs, les opportunités sont toujours rentables. Singh (2001) s'oppose à la définition de Shane et Venkataraman (2000) qui exige la rentabilité des opportunités. Il souligne que ces dernières ne seraient pas toujours rentables parce que si les individus identifiaient toujours des opportunités rentables, l'échec entrepreneurial n'existerait pas. Pour répondre à cette critique, Shane (2012) postule que Singh (2001) confère une compréhension péjorative au sens du mot « *peut* » utilisé par Shane et Venkataraman (2000). L'objectif de Shane et Venkataraman (2000) était d'indiquer la possibilité et non pas l'obligation de la

rentabilité des opportunités. Shane (2012) réintroduit la notion de la conjecture de l'entrepreneur pour expliquer que les ressources sont susceptibles d'être recombinaées, sauf que, l'exploitation peut-être bonne ou mauvaise. Si elle est bonne, l'entrepreneur réalise un profit. Si elle est mauvaise, il subit une perte.

Dans son article de 2012, Shane reconnaît l'importance de la subjectivité à la compréhension de la nature de l'opportunité et affirme que le manque de clarté sur ce que Shane et Vankataraman (2000) évoquent par opportunité conduit à un débat stérile. Afin de rendre plus solides ses arguments, Shane (2012) distingue les opportunités des idées d'affaires. Cependant, des auteurs, notamment Davidsson (2003), ont interprété le terme d'opportunité comme synonyme à l'idée d'affaire. A cet effet, Shane (2012) pense que les opportunités et les idées d'affaires sont deux concepts différents. Les opportunités sont des situations dans lesquelles il est possible de recombinaer des ressources pour générer un profit. Or les idées d'affaires présentent les interprétations des entrepreneurs selon la possibilité de recombinaer des ressources pour découvrir une opportunité.

2.1.3. Processus d'émergence de l'opportunité selon l'approche de la découverte

Selon Shane (2012) le processus entrepreneurial est une combinaison entre des interprétations entrepreneuriales subjectives et des opportunités objectives. A partir des travaux de Schumpeter (1934), Shane (2003) identifie trois sources d'opportunités, à savoir, les changements technologiques, législatifs et politiques et les changements sociaux et démographiques. Ces sources, selon Shane (2003) favorisent la découverte de l'opportunité. Cependant, selon Shane et Venkataraman (2000), la découverte de l'opportunité est une étape centrale du processus entrepreneurial au cours de laquelle la valeur d'une nouvelle information concernant un marché est reconnue. Cela présuppose que l'opportunité existe d'emblée sur le marché et que l'entrepreneur en découvre le potentiel en mobilisant sa capacité de vigilance entrepreneuriale (Kirzner, 1973). Cette phase de découverte est jugée par Kirzner (1973) comme naturelle ou spontanée, c'est-à-dire que l'entrepreneur ne suit pas une démarche délibérée de recherche de nouvelles informations.

Shane (2012) révisé le postulat de ses hypothèses (Shane, 2000) et affirme que le processus entrepreneurial n'est pas un processus simple de découverte dans lequel les entrepreneurs remarquent simplement une opportunité rentable. Mais il intègre l'idée de Schumpeter (1934)

selon laquelle les entrepreneurs exploitent également des idées d'affaires par la recombinaison créative de ressources. Cette notion intègre la façon dont les entrepreneurs recombinent les ressources d'une manière subjective et créative, sans ignorer le rôle des forces objectives dans la découverte de l'opportunité. Selon cette vision, le processus entrepreneurial est une combinaison entre des interprétations entrepreneuriales (subjective) et des opportunités (objectives). Shane (2012) souligne que la distinction entre les opportunités et les idées d'affaires résout le conflit entre la nature objective et subjective de l'opportunité.

Cependant, Alvarez et Barney (2013) spécifie qu'une lecture attentive de la définition d'une idée d'affaire telle qu'elle est proposée par Shane (2012) est le constat d'un support permanent sur l'hypothèse selon laquelle l'opportunité existe avant la conscience et l'intervention de l'entrepreneur. Cette analyse renvoie à l'hypothèse de postulat de Shane et Venkataraman (2000) et l'approche de la découverte.

2.1.4. Capacités requises de l'entrepreneur « découvreur »

Une avancée théorique majeure sur la prise en compte de la découverte de l'opportunité est effectuée par l'économiste Kirzner (1973) avec l'introduction du concept d'« *alertness* » (vigilance). Son approche, autorisant une première analyse du processus de la découverte de l'opportunité, a suscité des travaux ayant pour objectif une conceptualisation du phénomène et ainsi un éclairage concret de l'opportunité. Kirzner (1973) explique l'existence des opportunités par une remise en cause de l'hypothèse de la transparence d'informations au cœur du modèle classique de la concurrence parfaite. Selon Kirzner (1973), les acteurs du marché sont loin d'être omniscients. Leur connaissance des conditions de marché n'est pas parfaite. Par conséquent, l'information ne se révèle pas accessible à tous les individus. C'est cette situation qui explique l'existence d'une multitude d'opportunités à un moment donné, ce qui favorise la découverte.

Shane et Venkataraman (2000) mobilisent cette notion de vigilance pour définir le lien entre l'individu et l'opportunité. Malgré le consensus de certains chercheurs sur la conceptualisation de l'opportunité proposée par Shane et Venkataraman (2000), ils divergent quant aux sources et nature de cette opportunité. Notamment, les questions de pourquoi, quand et comment certaines personnes découvrent l'opportunité, tandis que d'autres non (Chiles et al, 2007).

L'approche de la découverte suppose que les entrepreneurs qui découvrent les opportunités se différencient des autres individus.

Ainsi, Kirzner (1973) et Shane (2003) regroupent les différences entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs par la notion de la vigilance. Cette notion s'exprime au sein d'une situation de déséquilibre pouvant résulter d'une distribution inégale de l'information. Autrement dit, la probabilité qu'un individu découvre une opportunité dépend de sa possession précoce des informations et de sa capacité cognitive à en évaluer la valeur. Ses compétences cognitives cadrent cette découverte puisqu'elles permettent de sélectionner les informations pertinentes. Cependant, les résultats des recherches empiriques sur les différences systématiques entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs restent globalement mitigés (Alvarez et Barney, 2007).

2.1.5. Limites de l'approche de la découverte

Certains chercheurs (McMullen et al, 2007) s'accordent sur les arguments de Shane et Vankataraman (2000) sur la nature de l'opportunité. Cependant, d'autres chercheurs (Alvarez et Barney, 2007 ; Baker et al, 2005 ; Klein, 2008) remettent en question l'existence objective de l'opportunité en soulignant que les opportunités sont subjectives et doivent être créées afin d'exister. En effet, même si la vocation de l'entrepreneuriat tel que le conçoit Venkataraman (1997) consiste précisément à étudier le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité, il n'en reste pas moins que l'opportunité est présentée comme ayant une existence indépendante de l'entrepreneur.

Nous relevons trois principales limites de l'approche de la découverte liées à la linéarité du processus entrepreneurial, l'agencement et la complétude de l'opportunité. En premier lieu, le processus entrepreneurial est très linéaire (Korsgaard, 2011) ; la découverte, l'évaluation et l'exploitation de l'opportunité suivent une logique temporelle et très séquentielle alors qu'elle n'est ni linéaire, ni prédéterminé (Backer et Nelson, 2005 ; Fletcher, 2006). En deuxième lieu l'approche sous-estime l'encastrement social de l'entrepreneur et les relations qu'il entretient avec d'autres parties prenantes dans la découverte de l'opportunité (Fletcher, 2006). En troisième lieu, l'opportunité, lorsqu'elle est découverte, semble exister en tant que telle alors qu'elle est incomplète et mérite d'être développée (Ardichvili et al., 2003 ; Sarasvathy, 2004).

La majorité des recherches s'inscrivant dans l'approche de la découverte se caractérisent par une vision positiviste. Cependant, une approche alternative suggère que les opportunités sont socialement construites. Cette approche implique un ensemble différent d'hypothèses concernant la nature des opportunités. Dans ce qui suit, nous présentons les recherches illustratives de cette approche alternative des opportunités entrepreneuriales.

2.2. L'approche de la création de l'opportunité : une approche alternative

L'approche de la création est une alternative logique à celle de la découverte pour expliquer les actions entreprises par l'entrepreneur afin de créer et exploiter une opportunité (Gartner, 1985 ; Alvarez et Barney, 2007 ; Aldrich et Ruef, 2006). Dans cette partie, nous exposons cette approche selon ses différentes dimensions ainsi que ses limites respectives.

2.2.1. Posture épistémologique de l'approche de la création

L'approche de la création fournit une analyse alternative non téléologique de l'émergence de l'opportunité, en particulier au niveau individuel (Sarasvathy, 2009). L'argument central de cette proximité reste que les opportunités entrepreneuriales ne sont pas toujours formées par des chocs exogènes, comme le suggère l'approche de la découverte. Mais, elles sont créées de manière endogène par les croyances et les actions subjectives des individus (Alvarez & Barney, 2007 ; Alvarez et al., 2010 ; Sarasvathy et al., 2010). Alvarez et Barney (2014 : 164) décrivent l'émergence des opportunités comme un processus évolutif d'expérimentation et d'apprentissage. Sarasvathy et al., (2010) suggèrent également que l'émergence d'une opportunité est un processus d'action humaine interactive, s'efforçant d'imaginer et de créer un monde meilleur. Cette approche est donc fondée sur une perspective constructiviste (Alvarez et al., 2010), qui suppose à la fois une ontologie et une épistémologie subjectives.

Avec Sarasvathy, Venkataraman (2001) révisé ses idées de départ et souligne que l'opportunité peut faire l'objet d'un processus de création. Selon l'approche de la création, les opportunités sont des constructions sociales (Sarasvathy, 2001 ; Baker et Nelson, 2005 ; Alvarez et Barney, 2007) qui n'existent pas indépendamment de la perception des entrepreneurs. Cette approche reconnaît que certaines conditions objectives dans l'environnement, tels que les progrès technologiques, le climat politique ou réglementaire et les changements démographiques,

contribuent à la construction de l'opportunité. Toutefois, cette perspective affirme que les opportunités ne sont pas déterminées d'une façon exogène par l'environnement extérieur, mais plutôt de manière endogène, à travers l'imagination créative et les compétences sociales de l'entrepreneur.

Utilisant la même métaphore que McKelvey (1999), Alvarez et Barney (2007) soulignent que l'approche de la création suggère que c'est l'entrepreneur qui construit les montagnes. Autrement dit, lorsque les entrepreneurs agissent pour créer des opportunités, ils interagissent avec un environnement qui teste la véracité de ses perceptions. D'un côté, l'environnement est en soi une construction sociale formée par les perceptions et les croyances de nombreux individus (Alvarez et Barney, 2007). De l'autre côté, les actions de l'entrepreneur ne sont pas aveugles, mais elles sont susceptibles d'être très myopes (Alvarez et Barney, 2007). En effet, après plusieurs actions itératives, des évaluations et des réactions, les entrepreneurs sont susceptibles de décider d'une mauvaise interprétation des résultats de leurs actions précédentes et recommencent ou abandonnent le processus (Mosakowski, 1997 ; Alvarez et Barney, 2007). Ainsi, les entrepreneurs perçoivent rarement la fin dès le début. Par conséquent, l'opportunité ne peut être comprise qu'au moment de son existence. Elle existe qu'après son intégration dans un processus itératif d'action et de réaction.

2.2.2. Définition de l'opportunité selon l'approche de la création

Contrairement à l'idée reçue communément admise selon laquelle l'entrepreneur suit une démarche prédictive (approche de la découverte), Sarasvathy (2001) se pose à contre-courant et propose une autre démarche. Elle formalise dans ses travaux une vision différente du processus entrepreneurial. Elle apporte un néologisme « *effectual* » (effectuation) par opposition à « *causal* » (causation). Selon cette logique effectuale, l'interaction avec les parties prenantes enrichit le champ des possibles, les moyens humains, matériels et financiers de l'entrepreneur. Ainsi, le processus effectual repose en grande partie sur des ressources intangibles et la co-crédation de valeur (Vargo et Lusch, 2004). Les travaux de Sarasvathy (2001, 2012) appréhendent l'opportunité ni comme un mécanisme statique d'allocation de ressources (approche économique), ni comme phénomène existant déjà (la perspective de la découverte) mais comme un processus construit en marchant. L'opportunité ne doit pas être comprise comme le résultat de l'action entreprise mais plutôt comme un initiateur de l'action à développer (Sarasvathy, 2004).

Weick (1995) souligne que plutôt que de se concentrer sur les caractéristiques objectives de l'entrepreneur et de l'environnement, la perspective de la création considère les opportunités comme construites par les acteurs et de leurs modèles mentaux. L'environnement n'est pas donné, il est « *enacted* » par les entrepreneurs. Ainsi, le travail principal de l'entrepreneur est d'interpréter son environnement équivoque et d'articuler une vision claire et convaincante aux parties prenantes afin d'assurer le soutien nécessaire et adopter sa vision (Hill et Levenhagen, 1995).

Bien que nombreux auteurs reconnaissent les différentes caractéristiques individuelles telles que la vigilance (Kirzner, 1973), les connaissances (Hayek, 1945 ; Schultz, 1975 ; Shane, 2000) et le besoin de réalisation (McClelland, 1965), ils présentent généralement l'opportunité comme séparée et distincte de l'entrepreneur. Une telle position suggère que les opportunités sont un phénomène singulier. Cependant, Sarason et al., (2006) ne considèrent pas les opportunités comme une interprétation d'un système social et économique singulier, mais comme une conceptualisation individuelle et idiosyncratique d'un système économique et social. Ces auteurs soulignent que le système socio-économique, ainsi que les opportunités n'existent pas de manière singulière mais sont donnés à l'existence par des individus qui agissent dans le temps et l'espace. Cela implique que les opportunités ne sont pas simplement découvertes dans le sens où un entrepreneur perçoit une lacune ou une imperfection sur le marché, mais créées par l'entrepreneur à travers des processus récursifs d'interprétation.

2.2.3. Processus d'émergence de l'opportunité selon l'approche de la création

Selon l'approche de la création, il est notable qu'au moment où le processus de création de l'opportunité se déclenche, en général, les individus n'ont pas une idée claire s'ils font face à une vraie opportunité (Aldrich et Kenworthy, 1999 ; Alvarez et Barney, 2007). Le processus entrepreneurial se déroule en même temps que les actions, la créativité et les perceptions de l'entrepreneur se dévoilent (Aldrich et Kenworthy, 1999). Les individus tentent de manière itérative de combiner des ressources (Baker et Nelson, 2005) et de tester les effets possibles qui peuvent être créés avec un ensemble donné de moyens (Sarasvathy, 2001). Les opportunités ne sont pas considérées comme observables de manière *ex-ante*, mais plutôt comme des constructions sociales formées par les perceptions de l'entrepreneur (Aldrich et Kenworthy, 1999 ; Alvarez et Barney, 2007).

Par conséquent, l'opportunité s'image dans l'esprit de l'entrepreneur (Penrose, 1959). En ce sens, l'opportunité dépasse l'identification des lacunes et des besoins du marché. Elle existe plutôt dans un contexte social et culturel plus large et émerge à travers l'interaction entre les perceptions de l'entrepreneur et les exigences du marché. Ainsi, l'opportunité est le produit, à la fois, de l'imagination créative (Lachmann, 1986) et l'effectuation (Sarasvathy, 2001, 2008). Dans cette perspective, les opportunités se présentent comme un processus de « *sensemaking* » (Weick, 1995). Autrement dit, elle est le résultat d'un processus de construction de sens dans lequel l'entrepreneur joue un rôle essentiel (Weick, 1995 ; Alvarez et Barney, 2010).

2.2.4. Capacités requises de l'entrepreneur « créateur »

Les théories récentes comme le bricolage entrepreneurial (Baker et Nelson, 2005) et l'effectuation (Sarasvathy, 2001, 2008) apportent de nouveaux éclairages et précisions sur ce processus de création. Le bricolage se définirait comme la capacité de générer des phénomènes à partir d'éléments disponibles (Lévi-strauss, 1962). Le bricolage explique comment des entrepreneurs parviennent à utiliser des ressources et des compétences qui sont à proximité et disponibles à la résolution des problèmes. Baker et Nelson (2005) évoquent comment les entrepreneurs réussissent à créer de nouvelles ressources en recombinaison celles existantes et disparates. En ce sens, la théorie de l'effectuation (Sarasvathy, 2001, 2008) présente une vision complémentaire soulignant en quoi les entrepreneurs innovent en utilisant des ressources dont ils disposent (connaissances, savoir-faire et réseau).

L'approche de la création explique également les actions de l'entrepreneur durant la création et l'exploitation de l'opportunité (Aldrich et Ruef, 2006 ; Gartner, 1993). Cette idée suggère que les opportunités n'évoluent pas nécessairement dans des industries ou des marchés préexistants. La perspective de la création dépasse la simple découverte de l'opportunité déjà existante. Elle exige la détection, le développement, l'évaluation et le recadrage de l'opportunité (O'Connor et Rice, 2001). Par conséquent, les actions et les perceptions de l'entrepreneur sont la source essentielle de l'opportunité (Alvarez et Barney, 2007). Baker et Nelson (2005) et Sarasvathy (2001) confirment cette idée et soulignent que l'entrepreneur n'attend pas les chocs exogènes pour former l'opportunité mais agit. Ainsi, les opportunités ne sont pas préexistantes, c'est l'entrepreneur qui interprète les circonstances externes et la crée (Fletcher 2006 ; Sarasvathy 2008).

Comme souligné précédemment, l'approche de la découverte distingue les entrepreneurs des non entrepreneurs. Cette différence adhère à une dimension très différente dans l'approche de la création. En effet, Alvarez et Barney (2007) stipulent que contrairement à l'approche de la découverte, celle de la création n'accorde pas d'importance aux rôles des différences, ex-antes, entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs. L'approche de la création suggère qu'il est pratiquement impossible de distinguer les individus à travers leurs caractéristiques cognitives avant le déclenchement du processus de création (Busenitz et Barney, 1997). Toutefois, ce processus de création peut générer des différences, ex-post, significatives entre les individus qui créent des opportunités et les personnes qui ne l'exercent pas. Ainsi, la différence entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs n'est pas préexistante, elle émerge plutôt au cours du processus entrepreneurial (Sarasvathy, 2001, 2012). Par conséquent, ces différences peuvent être le résultat du processus de création et pas uniquement les sources du phénomène entrepreneurial (Sarasvathy, 2001 ; Alvarez et Barney, 2007). En effet, l'approche de la découverte avance que la différence cognitive entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs est un élément essentiel à la découverte de l'opportunité. En revanche, l'approche de la création considère que les individus peuvent être indiscernables, en termes de caractéristiques cognitives, précèdent le processus de la création. Cependant, le processus de création de l'opportunité peut exacerber ce qui était initialement de petites différences et les renforcer.

2.2.5. Limites de l'approche de la création

Les critiques adressées à l'approche de la création se focalisent de prime abord sur la place accordée à l'entrepreneur et la minimisation du rôle de l'environnement dans la compréhension du processus entrepreneurial. Si certaines études stipulent des corrélations entre certains traits de personnalité et l'opportunité, d'autres soulignent l'absence de relation significative (Brandstatter, 2011). Certains chercheurs s'intéressent à la dimension cognitive, sans parvenir à expliquer de manière convaincante l'utilisation d'heuristiques par les entrepreneurs (Grégoire et al., 2011).

En somme, la perspective de la création relève de deux idées principales. Premièrement, la mise en cause de la nature objective de l'opportunité. Deuxièmement, souligne le pouvoir d'agence de l'entrepreneur ; les opportunités sont des actes endogènes et itératifs d'une création sociale. Cependant, les études empiriques selon l'approche de la création n'ont commencé que

récemment (Sarasvathy et al., 2014). Elles n’aboutissent pas encore à des propositions solides autorisant l’analyse du lien entre l’individu et l’opportunité (Dimov, 2011).

Le tableau suivant synthétise les différences entre les deux approches selon les dimensions spécifiées dans la littérature, ainsi que leurs limites respectives.

Tableau 1. Les différences entre les approches « découverte » et « création »

	Approche « découverte »	Approche « création »
Posture épistémologique	Vision du monde comme réalité objective	Vision du monde comme une construction sociale
Définition de l’opportunité	Une réalité objective définie indépendamment de l’entrepreneur et de son action	Une création de l’entrepreneur résultant de son encastrement social
Définition de l’entrepreneur	Découvreur	Créateur
Processus d’émergence	Processus exogène, linéaire et séquentiel	Processus endogène, non linéaire et aléatoire
Capacités requises	Vigilance, expérience, connaissance du secteur d’activité	Imagination créative, bricolage et effectuation
Limites	Inscription social sous-estimée Linéarité et séquentialité du processus d’émergence	Personnalité de l’entrepreneur Cognition de l’entrepreneur

Section III.

Les considérations du débat et son dépassement

Bien que le débat sur l'opposition entre la découverte et la création de l'opportunité se développe, un nombre croissant de chercheurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Zahra, 2008 ; Venkataraman et al., 2012 ; Renko et al., 2012 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Davidsson, 2015 ; Ramoglou et Tsang, 2016) proposent des voies de réconciliation entre ces deux approches. Nous encourageons ce positionnement et ces tentatives de réconciliation car nous soulignons également que les positions extrêmes des deux approches sont insatisfaisantes et limitées. Cependant, en tentant de trouver un terrain d'entente entre les deux approches, ces travaux ne font que défendre et justifier l'une de ces approches. Nous discutons les apports et les limites de ces travaux à la lumière de nos résultats empiriques au cours de cette recherche.

Afin de dépasser cette limite, Crawford et al., (2016) soulignent qu'il est nécessaire de mobiliser un cadre théorique qui s'appuie sur les points forts des différentes approches à la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. A cet égard, certains chercheurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) suggèrent que l'analyse doit intégrer la structure sociale et l'agence humaine simultanément pour comprendre et analyser ce lien. Ces auteurs proposent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) comme méta-théorie qui tient compte à la fois de la structure et de l'agence pour fournir une alternative ontologique aux deux approches concurrentes. Cependant, peu de travaux mobilisent cette théorie dans le champ de l'entrepreneuriat.

Nous présentons, dans un premier temps, les apports des recherches qui mobilisent la théorie de la structuration pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité (1). Puis, dans un deuxième temps, nous exposons notre positionnement au sein de ce débat (2).

1. Structuration et lien entre l'individu et l'opportunité

Bouchikhi (1993) souligne que le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité ne peut pas être compris exclusivement par les caractéristiques de l'entrepreneur ou de son environnement. En effet, il reste difficilement possible de comprendre la réussite ou l'échec du processus entrepreneurial en s'appuyant sur des facteurs prédictifs isolés. En outre, en s'appuyant sur la théorie de la structuration, Bouchikhi (1993) conclut que le processus entrepreneurial est le résultat d'un processus d'interaction entre l'entrepreneur et son environnement, à la fois, contraignant et habilitant, au cours duquel les événements imprévus jouent un rôle majeur.

Jack et Anderson (2002), mobilisent la théorie de la structuration afin d'étudier l'entrepreneuriat comme un processus socio-économique et analyser l'interaction entre les entrepreneurs et leurs contextes au cours du processus entrepreneurial. Jack et Anderson (2002) soulignent, à cet effet, que le contexte social n'est pas toujours habilitant à l'évolution du processus entrepreneurial. Les contraintes sociales et morales peuvent également freiner ce processus. Ils mentionnent également, que la théorie de la structuration implique une compréhension de la relation dynamique entre l'entrepreneur et son contexte au cours du processus entrepreneurial en analysant l'agence et la structure simultanément.

Chiasson et Saunders (2005) spécifient que la mobilisation d'une théorie générale corrèle la mise en lien les diverses approches étudiant la nature de l'opportunité. S'appuyant sur la théorie de la structuration, Chiasson et Saunders (2005) affirment que les structures sociales contraignent l'action entrepreneuriale mais permettent, dans un même temps, aux entrepreneurs de créer, évaluer et exploiter les opportunités qui se présentent. Ces auteurs déclarent qu'étudier l'entrepreneur et l'opportunité comme une dualité enrichit la recherche sur l'opportunité entrepreneuriale et donne une appréhension méliorative de l'évolution du processus entrepreneurial au cours du temps.

Sarason et al. (2006) affirment que les opportunités sont socialement construites. En mobilisant la théorie de la structuration, Sarason et al. (2006, 2010) soulignent que les opportunités sont les moyens et résultats des actions des entrepreneurs. Ainsi, l'entrepreneur et les systèmes sociaux co-évoluent. Par conséquent, les opportunités ne sont pas des phénomènes singuliers, mais elles sont idiosyncratiques à l'entrepreneur (Sarason et al, 2006). L'interaction entre l'entrepreneur et l'opportunité est conceptualisée comme une dualité selon laquelle

l'entrepreneur et l'opportunité n'existent pas indépendamment. Par conséquent, ils ne peuvent pas être compris séparés et distincts l'un de l'autre.

Ainsi, selon les travaux cités ci-dessus, l'entrepreneur et l'opportunité ne sont pas conçus comme deux domaines distincts, mais plutôt comme une dualité. Au niveau ontologique, cette théorie offre une vision plus réflexive du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité que les perspectives classiques qui dominent le champ de l'entrepreneuriat. En effet, cette vision fournit une alternative aux deux approches qui s'opposent. La théorie de la structuration ouvre de nouvelles voies pour dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création et développe celles de réconciliation (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al, 2006).

Le tableau suivant synthétise les contributions de quelques travaux mobilisant la théorie de la structuration pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité.

Tableau 2. Les apports des travaux mobilisant la théorie de la structuration

Auteurs	Cadre théorique	Etude empirique	Propositions
Bouchikhi (1993)	Théorie de la structuration		<ul style="list-style-type: none"> Le contexte est, en même temps, habilitant et contraignant L'entrepreneur n'est pas isolé Les événements imprévus sont des facteurs importants de succès du processus entrepreneurial.
Jack et Anderson (2002)	Théorie de la structuration	Sept études de cas Démarche ethnographique sur trois ans	<ul style="list-style-type: none"> Le contexte de l'entrepreneur est, à la fois, contraignant et habilitant La structuration offre à l'entrepreneur une relation dynamique avec son contexte
Chiasson et Saunders (2005)	Théorie de la structuration		<ul style="list-style-type: none"> L'action entrepreneuriale réussie commence par la sélection, la production et la modification de scripts Les structures contraignent et habilitent les scripts Les actions de l'entrepreneur peuvent avoir des effets volontaires et involontaires sur les scripts ainsi que sur les structures sociales
Sarason et al (2006)	Théorie de la structuration		<ul style="list-style-type: none"> Les opportunités ne sont pas des phénomènes singuliers mais sont idiosyncratiques à l'individu Les opportunités sont créées à travers une interaction co-évolutive unique entre l'entrepreneur et le système socio-économique

Cependant, plusieurs chercheurs affirment que la théorie de la structuration est une méta-théorie difficilement applicable à la conduite de recherches empiriques (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989 ; Archer, 1995). De surcroît, la majorité des études mobilisant la théorie de la structuration n'ont donné lieu à aucune étude empirique. Ces travaux restent donc théoriques et n'expliquent pas concrètement l'articulation et l'interaction entre l'individu et l'opportunité. Il s'agit pourtant d'une question d'importance tant la théorie de la structuration a été critiquée de par ses difficultés de validation empirique.

Mole et Mole (2010) considèrent que la théorie de la structuration n'est pas la théorie la plus adaptée pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité. Ces auteurs soulignent que la perspective morphogénétique (Archer, 1995) présente un positionnement ontologique plus adapté pour étudier le lien entre individu et opportunité. En s'appuyant sur le concept du dualisme (Archer, 1995), Moles et Moles (2010) soutiennent la séparabilité de l'entrepreneur et l'opportunité avancée par Shane et Venkataraman (2000). Or, les travaux qui mobilisent la théorie de la structuration conceptualisent ce lien comme une dualité (Giddens, 1984). Un débat de nature ontologique, épistémologique et méthodologique naît autour de ce lien.

Dans ce qui suit, nous exposons les considérations sur lesquelles s'appuie ce débat afin de pouvoir identifier notre positionnement.

2. Découverte vs création : à la recherche d'un positionnement

Nous soulignons que le débat entre l'approche de la découverte de celle de la création repose principalement sur trois considérations d'ordre ontologique, épistémologique et méthodologique.

La première est d'ordre ontologique. En effet, la perspective morphogénétique (Archer, 1995) et la théorie de la structuration (Giddens, 1984) s'appuient sur des fondements ontologiques et épistémologiques différents. Cette considération porte sur la nature du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. Selon la théorie de la structuration, ce lien est conceptualisé comme une dualité alors qu'il l'est sous forme de dualisme selon l'approche morphogénétique (Archer, 1995). Ce dualisme est rendu possible car l'entrepreneur et l'opportunité évoluent par étapes au cours de différentes périodes dans le temps (Mole et Mole, 2010). Au niveau ontologique, le débat entre dualité et dualisme a été abordé par Mouzelis (1989) qui considère que la dualité est un concept

limité pour analyser empiriquement la relation entre l'acteur et la structure. En effet, un système social apparaît d'autant plus externe à un acteur que la participation de cet acteur n'affecte pas de manière sensible les caractéristiques structurelles du système. En conséquence, la question est celle du pouvoir dont dispose l'acteur à modifier les caractéristiques structurelles du système, ce qui renvoie in fine à la position de l'acteur dans la hiérarchie sociale et son habitus (Mouzelis, 1989). La dualité, le dualisme et les travaux de Mouzelis seront développés dans le deuxième chapitre consacré au cadre théorique.

La deuxième considération est d'ordre épistémologique. Elle renvoie à la question du caractère épistémologique de l'opportunité traduit par la difficulté à définir le concept de la structure sociale. C'est la question du caractère objectif ou subjectif de l'opportunité. Selon la théorie de la structuration l'opportunité résulte des actions entreprises par l'entrepreneur alors que l'approche morphogénétique soutient que l'opportunité résulte des actions passées des individus. Archer (1995) insiste sur le caractère externe et contraignant des structures sociales. La théorie de la structuration reconnaît ce caractère contraignant qu'impose l'environnement à l'acteur. Mais, pour que les structures dites externes puissent constituer des contraintes à l'action, encore faut-il qu'elles soient reconnues par l'acteur en question. Il convient, en conséquence, d'introduire d'autres cadres et concepts théoriques afin de dépasser cette opposition entre l'objectivité et la subjectivité de l'opportunité. C'est l'objectif que nous nous fixons pour le deuxième chapitre.

La troisième considération est d'ordre méthodologique. En effet, les travaux mobilisant la théorie de la structuration ne s'appuient pas sur des éléments empiriques pour avancer leurs arguments. Il s'agit pourtant d'une question importante tant la théorie de la structuration a été critiquée pour ses difficultés de validation empirique. Selon Mole et Mole (2010), le caractère virtuel des structures (Giddens, 1984) ainsi que la dualité ne peuvent conduire, sur un plan méthodologique, qu'à la simple étude des actions de l'entrepreneur et à la réduction de la réalité sociale aux seules pratiques sociales. Nous mobilisons les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) afin de dépasser ces critiques et étudier le lien entre l'individu et l'opportunité. La complémentarité entre dualité et dualisme permet une compréhension analytique et complète de ce lien, ce que nous aborderons dans le chapitre suivant. De surcroît, les trois articles de cette thèse font l'objet d'une étude empirique afin de répondre aux questionnements méthodologiques.

Le choix entre la perspective morphogénétique et la théorie de la structuration est d'ordre ontologique. Les deux perspectives contribuent au problème de l'agence humaine. Nous soulignons que la meilleure approche est celle du pluralisme ontologique et épistémologique. Il ne s'agit pas de concevoir quelle ontologie s'adapte le mieux à notre objet de recherche, mais apprendre de chaque approche ontologique et épistémologique afin de concilier les différentes oppositions entre les approches de la découverte et de la création. Nous pensons qu'il est possible de dépasser cette dichotomie entre les approches de la découverte et de la création en considération les deux positions ontologiques et épistémologiques (dualisme et dualité).

En outre, nous constatons que le niveau d'analyse est aussi à l'origine de l'opposition entre les deux approches. En effet, cette opposition reflète plutôt la perspective d'observation du chercheur. Autrement dit, les chercheurs qui se concentrent sur le niveau micro sont peu prédisposés à se concentrer sur des éléments objectifs et déterministes du lien entre l'individu et l'opportunité. Le monde extérieur semble être beaucoup plus objectif, puissant et agentique. Cependant, lorsque les chercheurs observent depuis le haut vers le bas (niveau macro), ils constatent une vision beaucoup plus subjective du lien où la limite entre les individus et leurs environnements est beaucoup moins distinctes. Cette idée souligne que les approches de la découverte et de la création ne sont pas forcément en opposition. C'est davantage la position d'observation du chercheur qui crée cette distinction. Ainsi, la prise en considération d'un niveau d'analyse méso (ontologie in-situ) pourra introduire une vision intersubjective et dynamique du lien entre l'individu et l'opportunité qui permette de dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Dès-lors, il apparaît important de présenter et définir tous ces concepts théoriques.

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

L'objectif du premier chapitre était de présenter les principales considérations théoriques autour du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale qui est l'objet d'étude des trois articles de la thèse. Nous avons présenté, dans une première section, les fondements et l'évolution du champ de l'entrepreneuriat. Puis avons abordé les apports et les limites des différents paradigmes de l'entrepreneuriat.

Ensuite, dans une deuxième section, nous nous sommes inscrits dans le paradigme de l'opportunité entrepreneuriale. Nous avons présenté l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Nous avons spécifié les apports et les limites de chaque approche. Cette opposition est d'ordre ontologique, théorique et méthodologique. Puis, dans une troisième section, nous avons présenté les travaux qui proposent des voies de réconciliation entre les deux approches. Ces travaux mobilisent la théorie de la structuration et le concept de la dualité afin d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Cependant, la théorie de la structuration a été critiquée pour son manque de validation empirique. Le dualisme est la notion alternative qui a été proposée à l'étude de ce lien.

Au regard de la complexité du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale, nous n'adoptons pas l'attitude de réduire notre recherche à un sens ontologique et épistémologique unique pour comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Dans le chapitre suivant, nous exposerons notre cadre théorique afin d'étudier la possibilité de concilier dualité et dualisme au niveau de la méthodologie conceptuelle (ontologie in-situ).

DEUXIEME CHAPITRE :

CADRE THEORIQUE

Section. I : Structuration versus morphogenèse

Section II. De l'ontologie générale à l'ontologie in-situ

INTRODUCTION DU DEUXIEME CHAPITRE

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Ensuite, de manière plus précise, nous avons mis en lumière les considérations principales du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Certains chercheurs (Sarason et al., 2006, 2010) mobilisent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) en tant que méta-théorie permettant de comprendre le lien entre l'opportunité et le pouvoir d'agence de l'entrepreneur (dualité). La mobilisation de la théorie de la structuration a fait l'objet de nombreuses critiques par d'autres chercheurs (Mole et Mole, 2010) qui soutiennent que l'approche morphogénétique d'Archer (1995) constitue une ontologie plus adaptée à l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (dualisme). Le débat ontologique est conséquent même si les deux approches stipulent que les pratiques sont inextricablement enracinées dans les cadres structuraux. Dans ce chapitre nous exposons les fondements ontologiques et théoriques du débat entre la dualité et le dualisme avant d'aborder les travaux qui permettent de dépasser cette opposition.

La première section (I) présente les fondements ontologiques et théoriques du débat entre la dualité (1) et le dualisme (2). Cette partie permet notamment d'examiner les différentes conceptualisations et définitions de l'agence et de la structure ainsi que la relation entre ces deux concepts. Différents concepts théoriques sont identifiés pour présenter ce débat, à savoir, la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et l'approche morphogénétique (Archer, 1995). La question du dépassement de ce débat (3) aux niveaux ontologique et théorique est ensuite évoquée (Mouzelis, 1995).

La deuxième section (II) vise à dépasser l'opposition entre la dualité et le dualisme aux niveaux ontologiques et théoriques souscrivant d'une ontologie générale à une ontologie in situ. Ce passage autorise l'évocation de la question de rapprochements méthodologiques entre la dualité et le dualisme. Nous présentons, dans un premier temps, la *Strong Structuration Theory* de Stones (2005) (1). Puis, dans un deuxième temps, nous exposons le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997) (2).

Section. I

Structuration versus morphogenèse

Cette partie a pour objectif de clarifier les fondements ontologiques et théoriques du débat entre la dualité et le dualisme. La première partie (1) propose une définition de la dualité dans le cadre de la théorie de la structuration (Giddens, 1984). La dualité implique que les structures sociales sont à la fois constituées par l'action humaine et le médium de cette action.

Dans la deuxième partie (2), nous présentons la théorie morphogénétique d'Archer (1995) qui propose une critique étendue de la théorie de la structuration. Archer (1995) examine également la relation entre la structure sociale et l'agence. La principale critique d'Archer (1995) concerne le concept de la dualité. Elle dénonce ce concept sur trois aspects : les connaissances excessives attribuées à l'acteur, l'instabilité exagérée de la structure sociale et les difficultés d'explication qui découlent de l'inséparabilité de l'agent et la structure.

Enfin, dans la troisième partie (3), nous introduisons les analyses de Mouzelis (1995) qui souligne que le concept de la dualité du structurel doit être complété par celui de dualisme. L'analyse proposée par Mouzelis s'appuie sur le concept de distance des acteurs vis-à-vis des structures, de position hiérarchique et de la distinction entre le caractère externe et interne des structures sociales.

1. La dualité : une inséparabilité ontologique entre la structure et l'agence

Nous présentons dans cette partie le positionnement de la théorie de la structuration (1.1). Puis nous exposons les définitions de la structure (1.2) et de l'agence (1.3) ainsi que la relation entre ces deux concepts (1.4).

1.1. Le positionnement de la théorie de la structuration

Burrell et Morgan (1979) identifient quatre caractéristiques pour qualifier la science : l'ontologie, l'épistémologie, la nature humaine et la méthodologie.

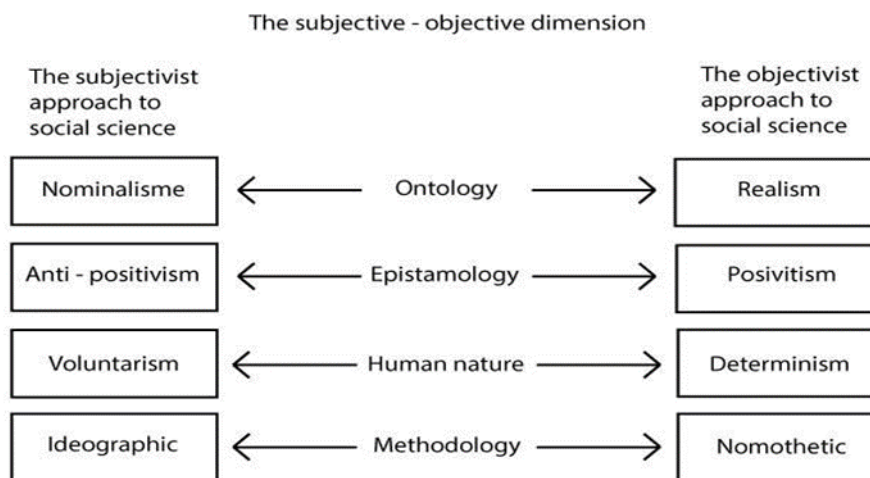
L'ontologie renvoie aux postulats qui concernent l'essence même du phénomène étudié. Le débat ontologique se situe entre deux positions extrêmes : soit le nominalisme qui conçoit le monde social comme une création artificielle de l'esprit dans un contexte où il n'existe pas de structures réelles ; le réalisme réfère au monde social comme une réalité tangible et observable, selon cette position, le monde est « naturel ».

L'épistémologie est la forme que prennent les connaissances et la façon dont elles sont transmises. Le débat épistémologique se situe également entre deux positions extrêmes soit l'anti-positivisme qui rejette l'idée de l'observation neutre ; cette position conçoit le monde comme étant relatif et compris de l'intérieur selon le point de vue des individus. Le positivisme présente la deuxième posture ; cette dernière renvoie à des schèmes expérimentaux incluant la vérification empirique d'hypothèses.

La nature humaine réfère à la relation existante entre l'individu et l'environnement. Le débat sur la nature humaine oppose deux positions extrêmes : le déterminisme et le volontarisme. Le déterminisme postule que l'individu est totalement dominé par l'environnement. A contrario, le volontarisme souligne que l'environnement est le résultat des interactions des individus.

La méthodologie souligne le caractère scientifique ou non des sciences sociales et aux façons dont des principes, des lois, informations et interprétations sont élaborés. Le débat méthodologique se situe également entre deux positions extrêmes : les méthodes idéographiques (qualitatives) et les méthodes nomothétiques (quantitatives).

Figure 4. Axe concernant la nature des sciences sociales (Burrell et Morgan, 1979 :3)



Burrell et Morgan (1979) proposent deux axes au classement des différentes théories d'organisation. Le premier concerne les postulats relatifs à la nature des sciences sociales. Cet axe oppose les deux approches subjective et objective. Le deuxième oppose les postulats relatifs à la nature de la société. Cette opposition regroupe, d'un côté, les théories sociales relevant de la régulation, qui décrivent le fonctionnement du système social et s'attachent à montrer son caractère équilibré, et d'un autre côté, les théories sociales qui s'orientent plutôt vers la promotion d'un changement, d'une rupture, et mettent l'accent sur les conflits profonds, les modes de domination et les contradictions structurelles.

Comme l'illustre le graphique ci-dessus, Burrell et Morgan (1979) obtiennent quatre quadrants positionnés entre les deux axes. Ces quadrants reflètent les quatre grands paradigmes en sciences sociales : le paradigme fonctionnaliste, interprétatif, humaniste radical et structuraliste radical. Ces paradigmes représentent quatre façons différentes de voir le monde social reposant sur des postulats métathéoriques qui influencent les modes de la théorisation et les modes de l'opérationnalisation des théories en sciences sociales.

Le fonctionnalisme et le structuralisme possèdent quelques éléments de ressemblance tout à fait remarquables. Les deux approches sont plutôt de tendance naturaliste et objective. Les chercheurs de la pensée fonctionnaliste se sont largement inspirés de la biologie, selon eux, cette science est la plus proche des sciences sociales et la plus compatible avec ces dernières. Pour leur part, les auteurs dits structuralistes furent hostiles à tout évolutionnisme et n'utilisent

pas des analogies tirées de la biologie. Le structuralisme et le fonctionnalisme insistent l'un et l'autre sur la primauté du tout social sur les acteurs, sur les sujets humains qui en sont constitutifs.

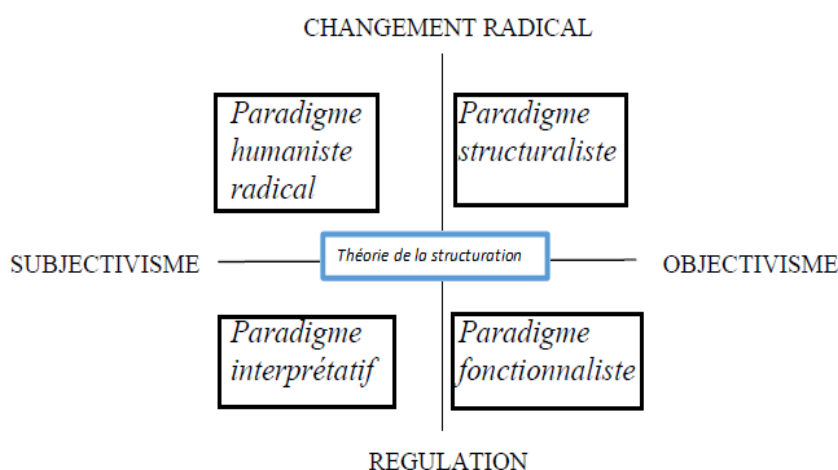
La tradition herméneutique, au contraire, considère les sciences de la nature et les sciences sociales comme radicalement distinctes. L'herméneutique a toujours été le refuge de l'humanisme auquel les structuralistes se sont opposés avec vigueur. Dans la tradition herméneutique, la subjectivité est le centre premier de la culture et de l'histoire. De la sorte, la subjectivité de l'homme constitue la pierre angulaire des sciences sociales. Le monde matériel, régi par des relations impersonnelles de cause à effet, est étranger et extérieur à l'univers de l'expérience subjective. Dans les écoles de pensée à tendance naturaliste, la subjectivité apparaît comme une sorte de mystère ou phénomène presque résiduel. Dans les sociologies interprétatives, l'action et la signification primeront dans l'explication de la conduite humaine. En effet, les concepts d'ordre structurel sont secondaires et les contraintes sont plus ou moins négligeables. Les traditions fonctionnalistes et structuralistes, par contraste, font primer la structure sur l'action et accordent une grande importance à la dimension contraignante de cette dernière.

Giddens (1984) souligne que nombreux chercheurs ne constatent que des différences d'ordre épistémologique entre ces deux façons (objective et subjective) de concevoir les sciences sociales alors qu'elles sont aussi d'ordres ontologiques. Les concepts d'action, de signification et de subjectivité, ainsi que leurs relations à ceux de structure et de contrainte, représentent l'enjeu principal de ces perspectives. Les sociologies interprétatives reposent sur un impérialisme du sujet individuel alors que le fonctionnalisme et le structuralisme soutiennent une primauté de l'ordre sociétal. L'un des objectifs de Giddens (1979) est le dépassement de ces deux empires par la proposition de la théorie de la structuration. Selon cette théorie, l'objet d'étude par excellence des sciences sociales reste l'ensemble des pratiques sociales accomplies et ordonnées dans l'espace et dans le temps et non l'expérience de l'acteur individuel ou l'existence de totalités sociétales. En effet, Giddens (1984) se positionne à mi-chemin entre ces deux pôles.

Pour ce même auteur, la sociologie structuraliste et l'individualisme méthodologique ne constituent pas une alternative. En conséquence, l'acceptation de l'une n'entraîne pas nécessairement le rejet de l'autre. Ce débat est sous certains angles un débat vide (Giddens,

1984 :280). Giddens (1984) souligne qu’il est préférable de se débarrasser de certains de ses éléments et en élaborer d’autres qui dépassent ce qu’ont fait ceux qui y ont contribué jusqu’à présent. En effet, Giddens (1984) précise qu’il ne s’agit pas de comparer des prédicats mais plutôt de préciser à quoi ressemblent les acteurs humains. Dès lors, une telle tâche présuppose d’abdiquer l’équation établie à tort entre les concepts de la structure et de l’agence. Selon Giddens (1984), il reste aisé de préciser la relation entre ces deux concepts à condition de prendre pour point de départ la notion de la « *dualité du structurel* ».

Figure 5. Le positionnement de la théorie de la structuration (inspiré de Burrell et Morgan, 1979)



La théorie de la structuration repose sur trois concepts-clés : l’« *agence* », la « *structure* » et la « *dualité du structurel* ». Nous présentons les définitions de ces concepts dans ce qui suit.

1.2. La structure, le structurel et les principes structurels : définition et conceptualisation

Le concept de structure sociale prédomine dans l’approche fonctionnaliste. De surcroit, il est à l’origine du nom d’une autre tradition de pensée, le structuralisme. Cependant, telle que conceptualisée dans ces deux courants de pensée, la structure ne peut apporter de grandes contributions à la théorie du social (Giddens, 1984 :65). Les fonctionnalistes ont accordé beaucoup plus d’attention au concept de la « *fonction* » qu’à celui de la « *structure* ». Pour les fonctionnalistes, la structure fait référence au développement ou à l’existence d’un modèle régularisé de relations sociales ou de phénomènes sociaux. Selon cette école, la structure semble

externe à l'action humaine et contraint la libre initiative du sujet constitué indépendamment d'elle. Par ailleurs, la structure a une place plus intéressante dans la pensée structuraliste et post-structuraliste. Elle ne renvoie pas à un modèle régularisé de relations sociales, mais, fait référence à des codes profonds à trouver à partir de ses indications superficielles. Giddens (1984) indique que les deux conceptions de la structure n'ont rien en commun mais chacune fait référence à des aspects importants du caractère structurant et structuré des relations sociales. Giddens (1984) tient compte de ces aspects en établissant une distinction entre les concepts de la structure et du système.

Se référant à la linguistique, Giddens (1984) distingue le niveau syntagmatique de celui paradigmatique pour analyser les relations sociales. Le premier niveau renvoie au développement, dans l'espace-temps, de modèles régularisés de relations sociales qui engagent la reproduction des pratiques sociales. Le second niveau fait référence à un ordre virtuel de modes de structuration engagés de façon récursive dans la reproduction des pratiques. Selon Giddens (1984), le structurel dans sa signification la plus abstraite, fait référence à des règles transformationnelles ainsi qu'à des ressources. Il ajoute qu'en matière d'analyse sociale, le structurel renvoie à des propriétés structurantes qui permettent l'existence de pratiques similaires dans des étendues variables de temps et d'espaces. Ces propriétés structurantes donnent à ces pratiques un caractère systémique. Le structurel n'existe en tant que présence spatio-temporelle que lors de son actualisation à travers les actions des acteurs (Giddens, 1984).

Giddens (1984) définit les principes structurels comme les propriétés structurelles les plus profondément ancrées engagées dans la reproduction de la société. Le concept d'institution se réfère aux pratiques présentant la plus grande extension spatio-temporelle dans les sociétés. Giddens propose le terme structurel en lui donnant un sens qui diffère de ceux habituellement attribués au terme structure afin de se démarquer du caractère fixe, mécanique que tend à générer ce terme dans les sociologies structuralistes.

Giddens (1984) fait une triple distinction entre le structurel qui est un concept générique, les structures qui sont des ensembles structurels propres à des systèmes sociaux et les propriétés structurelles des systèmes sociaux. Le structurel ne renvoie pas qu'aux règles mais aussi aux ressources qui sont engagées dans la production et la reproduction des systèmes sociaux. Les règles et les ressources, engagées de façon récursive dans les institutions, sont les traits les plus persistants de la vie sociale. Par propriétés structurelles des systèmes sociaux, Giddens fait

référence aux traits institutionnalisés qui donnent aux systèmes sociaux une solidité dans le temps et l'espace. Le concept de structure s'apparente aux relations de transformation et de médiation sous-jacentes aux conditions observables de la reproduction des systèmes sociaux.

Ainsi, le structurel et les structures font référence à des règles et ressources organisées en tant que propriétés de systèmes sociaux. Ces derniers renvoient à des relations entre acteurs en tant que pratiques sociales régulières. Les principes structurels contribuent à produire un regroupement d'institutions particulier et global à travers le temps et l'espace. Ce regroupement présente le trait distinctif le plus fondamental d'une société. Selon la théorie de la structuration, le structurel est toujours conçu comme une propriété des systèmes sociaux ancrée dans des pratiques produites et reproduites dans le temps et l'espace.

Giddens (1984) souligne la possibilité d'utiliser le concept de structure de façon plus souple en lui attribuant des significations plus générales. La structure conçue comme un ensemble de règles et de ressources devient le structurel et se trouve engagée de façon récursive dans la reproduction des systèmes sociaux. Selon l'auteur, les principes structurels impliquent l'existence de transformation et de médiation qui font l'objet de regroupement défini comme des ensembles structurels ou structures. Les structures sociales peuvent être à la fois une stimulation ou une contrainte de l'action humaine. Les structures sociales constituent des traces dans la mémoire de l'esprit humain. Elles sont conçues comme des règles et des ressources. Sur le plan analytique, Giddens souligne que les structures s'analysent selon trois dimensions indissociables, à savoir, la signification, la légitimation et la domination.

La structure de signification facilite les représentations symboliques, les valeurs et les notions du contexte afin que l'acteur puisse percevoir et interpréter son environnement (Giddens, 1984). Elle correspond aux connaissances mutuelles partagées par les individus. Ce sont les cadres de référence et les stocks de connaissance utilisés par les acteurs lors de l'interaction.

La structure de légitimation procure des critères d'évaluations (valeurs et normes de l'individu). Cette dimension concerne les normes d'action, les codes moraux et les valeurs qui permettent la justification des actes des acteurs. Le mode d'interaction selon cette dimension est la sanction (ou la récompense) qui traduit l'adéquation des actions des acteurs aux normes de conduite.

La structure de domination se conservera comme l'utilisation des ressources, qui peut être, l'autorité ou encore la capacité d'allocation (servant à mobiliser des ressources humaines, financières ou informationnelles). La domination dépend de la mobilisation des deux types de ressources qui facilitent le pouvoir, à savoir, les ressources d'allocation et les ressources d'autorité. Les ressources d'allocation font référence aux capacités qui permettent de contrôler des objets, des biens ou plus globalement des phénomènes matériels. Les ressources d'autorité se réfèrent aux formes de capacité transformatrice qui autorise le contrôle des personnes ou acteurs.

Tableau 3. Les structures de domination (Giddens, 1984)

Ressources d'allocations	Ressources d'autorité
1. Caractéristiques matérielles de l'environnement (matières brutes, sources de pouvoir matériel)	1. Organisation de l'espace-temps social (constitution spatio-temporelle des régions)
2. Moyens de production/reproduction matérielle (instruments de production, techniques)	2. Production/reproduction du corps (organisation et relations des êtres humains en association mutuelle)
3. Biens produits (artefacts créés par l'interaction de 1 et 2)	3. Organisation des chances de vie (constitution des chances d'auto-développement et d'expression de soi)

Les structures de signification doivent toujours s'étudier en lien avec la domination et la légitimation, ce qui implique l'influence du pouvoir dans la vie sociale. Giddens (1984) souligne que les principes structurels s'exercent de façon contradictoire. En effet, ils sont à la fois indissociables et en opposition réciproque. Les « *contradictions structurelles* » forment un ensemble de disjonction de principes structurels d'un système. Ces contradictions font référence aux traits constitutifs des sociétés humaines. Giddens (1984) stipule qu'en premier lieu, les contraintes ne poussent jamais l'acteur à générer une action qui ne l'a pas attiré au préalable. En second lieu, les contraintes étant de différente nature, il est important de distinguer entre celles qui dérivent des sanctions diverses et les autres contraintes structurelles. En troisième lieu, étudier l'influence des contraintes structurelles dans un contexte d'action particulier nécessite de préciser les aspects pertinents des limites de compétence des acteurs.

1.3. L'agence humaine : définition et conceptualisation

Giddens (1984) souligne que les activités sociales des êtres humains sont récursives. Les acteurs ne créent pas ces activités, ou plutôt ils les recréent sans cesse en faisant usage des moyens qui leur permettent de s'exprimer en tant qu'acteurs. Ces derniers reproduisent les conditions qui

rendent ces activités possibles. Le point de départ de la théorie de la structuration est l'herméneutique dans la mesure où elle admet que la description des activités humaines exige de bien connaître les formes de vie dont ces activités sont l'expression. Dans ce qui suit, nous présentons le modèle de stratification de l'action de l'acteur (1.3.1). Puis, nous exposons les fondements du pouvoir de son action (1.3.2).

1.3.1. Le modèle de stratification de l'action : un acteur réflexif

La construction du système social s'opère au travers d'interactions sociales dans lesquelles les acteurs tentent intentionnellement et de manière réflexive d'engager des actions (Giddens, 1984). L'action humaine est au cœur de la théorie de la structuration. Cette théorie affirme l'existence d'acteurs sociaux compétents. La compétence sociale renvoie à ce que les acteurs connaissent formellement ou non, les circonstances de leur action ou de celle de leurs homologues. Cette action permet à la fois de comprendre l'acteur et les structures sociales. La notion de réflexivité renvoie à la capacité des acteurs de piloter et de rationaliser l'action, les processus et les contextes en tenant compte de ce qui s'est passé, de ce qui se passe et de ce qui se passera ou qui doit être établi (Giddens, 1984).

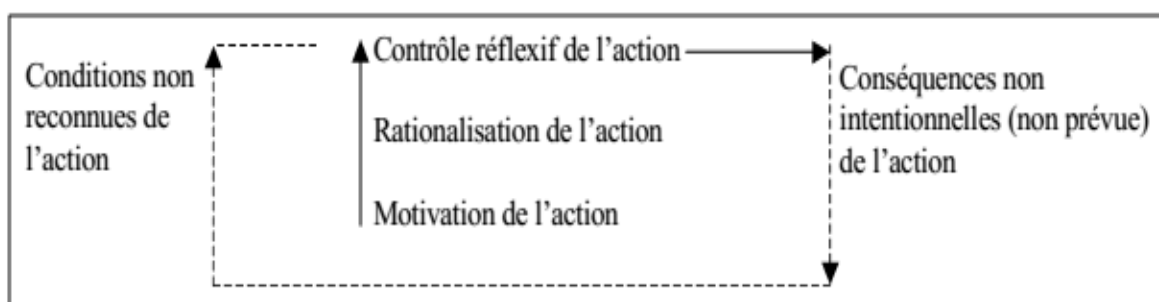
La réflexivité des acteurs humains constitue l'élément le plus profondément engagé dans l'organisation récursive des pratiques sociales. La continuité de ces pratiques présuppose la réflexivité. En retour, la réflexivité n'est possible que par la continuité des pratiques qui rend ces dernières distinctivement identiques dans le temps et l'espace. Giddens (1984) définit la réflexivité comme la conscience de soi, elle est la façon humaine de contrôler le flot continu de la vie sociale. La réflexivité s'ancre dans le contrôle continu de l'action qu'exerce chaque être humain qui, en retour, attend des autres qu'ils exercent un contrôle semblable. Le contrôle réflexif de l'action repose sur la rationalisation conçue en tant que procès plutôt qu'intrinsèque à la compétence des acteurs.

Cette réflexivité se compose de trois dimensions encastrées les unes dans les autres pour former ce que Giddens dénomme le « *modèle de stratification de l'action* », à savoir, le contrôle réflexif, la rationalisation et la motivation de l'action. Le contrôle réflexif porte à la fois sur la conduite de celui ou celle qui exerce ce contrôle et sur celle d'autres acteurs. Autrement dit, les acteurs ne se contentent pas d'observer de près leurs activités, mais attendent des autres qu'ils fassent de même. La rationalisation de l'action, selon l'auteur, fait référence à la manière dont

les acteurs, de façon routinière, s'assurent d'une « *compréhension théorique* » continue des fondements de leurs activités.

La dimension motivation est distincte du contrôle réflexif et de la rationalisation de l'action. Elle est en effet moins liée à la continuité de l'action d'un acteur que ne le sont les deux autres dimensions. Alors que les raisons renvoient aux fondements de l'action, les motifs s'appuient sur les désirs qui l'inspirent. La motivation s'apparente au potentiel d'action plutôt qu'au mode d'accomplissement de l'action par l'acteur. Giddens (1984) souligne que les motifs n'agissent directement sur l'action que dans des circonstances inhabituelles qui brisent la routine. Par conséquent, de nombreuses conduites quotidiennes des acteurs ne sont pas directement motivées alors que les acteurs compétents peuvent presque toujours formuler de façon discursive les intentions et les raisons de leur action, ils n'y parviennent pas nécessairement lorsqu'il s'agit de leurs motifs. La motivation inconsciente est un trait conséquent de la conduite humaine.

Figure 6. Le modèle de stratification de l'action (Giddens, 1987 : 53)



Il existe une relation entre réflexivité, rationalisation et motivation de l'action qui pourrait laisser penser que l'action résulte d'une relation causale directe et presque maîtrisable. Or, ce serait oublier que l'action se déroule dans un contexte où toutes les conditions ne sont pas réunies à l'avance par les acteurs et que les conséquences sont parfois non prévues.

1.3.2. Le pouvoir de l'action

L'action ne renvoie pas aux intentions de ceux ou celles qui agissent mais à leur capacité à les faire. L'action fait référence à des événements au cours desquels une personne aurait pu agir autrement. Selon la théorie de la structuration, l'action est un procès continu dans lequel le contrôle réflexif qu'exerce une personne est fondamental à la maîtrise qu'elle assure dans sa

vie quotidienne. L'action conduit également à des conséquences non souhaitées par l'acteur en raison de conditions de l'action méconnues. De façon similaire, l'acteur parvient parfois à réaliser ce qu'il désire sans que cela soit directement attribuable à son intervention.

L'auteur propose de distinguer la question de ce que « fait » un acteur de la question de la dimension intentionnelle de ce qui est fait. L'action renvoie au « faire ». Giddens (1984) considère que tous les acteurs ont une compétence très étendue du social. Des traces des propriétés structurelles existent dans leur mémoire et ces traces sont activées lors de leurs interactions. Cette compétence sociale s'exprime par le biais de la « conscience discursive » ou « conscience pratique ». La conscience discursive correspond à un état d'esprit où l'individu est capable de décrire explicitement ses motivations et ses actes. A contrario, dans le cas de la conscience pratique, l'individu est confronté à des difficultés à expliquer le pourquoi et le comment de ses actes, même si par ailleurs il exécute sans faute son activité. Les acteurs possèdent nombreux éléments sur la façon dont ils agissent et comment ils le pratiquent. Cependant, bien que beaucoup de conséquences du comportement des acteurs soient intentionnelles et connues, d'autres conséquences peuvent être à la fois involontaires et inconnues. Les systèmes sociaux sont constitués par les actions des acteurs humains, possibles ou limitées par les propriétés structurelles de ces systèmes.

Les acteurs possèdent une connaissance des schémas qui informent la vie sociale et ont accès à un certain degré de ressources humaines et non humaines. L'agence découle de la connaissance des schémas par l'acteur, ce qui traduit la capacité à réinterpréter ou mobiliser un ensemble de ressources en termes de schémas autres que ceux mobilisé auparavant. L'agence exercée par différentes personnes est loin d'être uniforme. Les individus occupent des positions sociales différentes (genre, richesse, classe, ethnie, occupation, génération, éducation...). Ces positions sociales offrent aux individus la connaissance des différents schémas et l'accès aux diverses ressources. Par ailleurs, le concept de l'agence varie énormément entre les différents systèmes sociaux, même pour ceux qui occupent des positions similaires. Giddens (1984) affirme qu'être capable d'« agir autrement » signifie pouvoir intervenir ou non dans la société. L'action dépend de la capacité d'une personne à créer une différence au cours des événements, d'exercer un pouvoir. Un acteur cesse de l'être s'il perd cette capacité. Le pouvoir est donc analysé comme la capacité d'atteindre des résultats désirés et voulus (Giddens, 1984 :64) et non comme une propriété relevant exclusivement de la structure sociale.

Plutôt qu'éliminer l'un ou l'autre de ces deux conceptions, Giddens (1984) souligne qu'il est intéressant de les conserver et de conceptualiser leur relation comme une caractéristique de la dualité du structurel. En effet, le pouvoir présente deux faces. La première renvoie à la capacité d'un acteur de mettre en œuvre des actions qui lui conviennent. La seconde s'apparente à la mobilisation des propriétés inhérentes aux structures. Giddens (1984) propose ainsi le concept de la « *dualité du structurel* » pour comprendre les relations de pouvoir dans le système social.

1.3.3. La dualité du structurel

Giddens (1984) exprime la dualité dans les relations de pouvoir de la manière suivante : les ressources (d'allocation et d'autorité) sont des propriétés structurées des systèmes sociaux que les acteurs compétents reproduisent en cours d'interaction. Par conséquent, le pouvoir caractérise plutôt une dimension de l'action. De surcroît, le pouvoir n'établit pas en lui-même une ressource ; en revanche, les ressources constituent les supports qui rendent possible l'exercice du pouvoir. Ainsi, au contraire de ce que suggèrent certains chercheurs, Giddens (1984) ne conçoit pas les structures de domination inhérentes aux institutions sociales comme des « *broyeuses de corps dociles* ». Les règles et les ressources utilisées par les acteurs dans la production et la reproduction de leurs actions sont en même temps les moyens de la reproduction du système social concerné.

Selon l'auteur (1984), l'étude de la structuration des systèmes sociaux est celle des modes par lesquels ces systèmes, qui s'ancrent dans les activités d'acteurs compétents situés dans le temps et l'espace et faisant usage des règles et des ressources, sont produits et reproduit par et dans l'interaction de ces acteurs. La constitution des acteurs et celle des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants sous forme d'un dualisme, il s'agit plutôt d'une dualité. Selon cette dualité, les propriétés structurelles des systèmes sociaux se présentent à la fois comme le médium et le résultat de pratiques sociales. La structure n'est pas externe aux acteurs mais reste plus interne qu'externe aux activités des acteurs, en tant que traces mnésiques constamment actualisées dans les pratiques sociales. La structure est à la fois contraignante et habilitante. En effet, la nature des contraintes ainsi que les qualités habilitantes qui prennent racine dans les différents contextes de l'action humaine varient en fonction des circonstances matérielles et institutionnelles de l'action et selon la compétence des acteurs dans ces circonstances.

La dualité est le principal fondement de la continuité de la reproduction sociale à travers l'espace et le temps. La dualité suppose le contrôle réflexif des acteurs tout au long de l'activité sociale. Giddens (1984) définit la structuration comme l'ensemble des conditions qui régissent la continuité ou la transformation des structures, et par conséquent la reproduction ou non des systèmes sociaux. Au niveau ontologique, la structuration tire son origine de la temporalité et de l'histoire. Il est fondamental pour le concept de structuration que l'espace-temps soit constitutif des pratiques sociales. Les concepts de temps et d'espace occupent une place centrale. Selon Giddens, tout système social suppose la coordination des interactions dans des flots d'actions situées dans l'espace et le temps. L'intégration de la dimension temporelle joue un rôle essentiel dans l'analyse et la compréhension du processus de structuration. Le processus de structuration est continu dans le temps, en d'autres termes, les institutions sont toujours en devenir. En effet, ce n'est qu'en observant le fonctionnement et la transformation des systèmes sociaux sur une période de temps que l'on peut comprendre le processus de structuration.

La double dimension sémantique et normative des règles (les modes de constitution de sens et les modes de sanction) et les ressources (qui sont fondamentales pour la conceptualisation du pouvoir) relie la compétence des acteurs aux éléments structurels, ce que Giddens (1984) nomme des « *modalités de structuration* ». Ces modalités contribuent à rendre plus explicites les principales dimensions de la dualité du structurel dans l'interaction. En effet, les acteurs utilisent les modalités de structuration et, à la fois, reconstituent les propriétés structurelles de ces systèmes en les mobilisant. Les « *schémas d'interprétation* » sont les modes de représentation et de classification inhérents aux stocks de connaissance des acteurs dont ils font usage de façon réflexive dans leurs communications. Les stocks de connaissance que mobilisent les acteurs dans la production et la reproduction de l'interaction sont aussi ceux qui leur permettent de rendre compte de leurs actions et d'en justifier les raisons.

Les structures sociales sont à la fois le médium et le résultat des activités des acteurs. Le contrôle réflexif de l'action dans des situations d'interaction est le point d'ancrage principal de l'intégration sociale. Cependant, les conditions et les résultats de l'interaction s'étendent bien au-delà de ces situations interactives. Les trois dimensions de la structure sont fortement reliées entre elles. Les acteurs communiquent par le biais de schémas d'interprétation créés et reproduits par leurs soins lors des communications. Ce cycle explique que lors de la reproduction des systèmes d'interaction, les acteurs utilisent des modalités de structuration et, par là même, reconstituent les propriétés structurelles de ces systèmes sociaux (Giddens, 1984).

L'étude des concepts de la théorie de la structuration en sciences de gestion, requiert l'analyse des pratiques concrètes et la manière dont elles évoluent dans le temps à la lumière de la dualité du structurel et la manière dont elles varient, se transforment et se reproduisent à travers le pouvoir d'agence des acteurs (Whittington, 1992). En sciences de gestion, l'application de la théorie de la structuration a généré une littérature qui s'est attachée à diverses problématiques. Cette théorie a été mobilisée, notamment, dans les problématiques de la technologique (Orlikowski, 1990, 1992 ; Barley, 1986), de la communication (Giordano, 1998) et du contrôle de gestion (Chevalier-Kuszla, 2000). Dans le champ de l'entrepreneuriat, certains chercheurs (Bouchikhi, 1993 ; Jack et Andersson, 2002 ; Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) mobilisent la théorie de la structuration à l'étude de la nature de l'opportunité entrepreneurial. Cependant, la mobilisation du concept de la dualité pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Sarason et al., 2006, 2010) a été critiquée par d'autres chercheurs (Mole et Mole, 2010) qui préfèrent conceptualiser ce lien comme un dualisme (Archer, 2010). Afin de comprendre cette opposition, dans la partie suivante, nous présentons les fondements ontologiques, épistémologiques et théoriques du dualisme.

2. Le dualisme : une séparabilité ontologique entre la structure et l'agence

Archer (1995) soumet une réflexion critique étendue de la théorie de la structuration. Elle propose une alternative, la théorie de la morphogenèse, pour conceptualiser la relation entre la structure sociale et l'agence. La principale critique d'Archer (1995) concerne le concept de la dualité. Elle s'y oppose et privilégie le concept du dualisme selon lequel la structure et l'agence ne peuvent être articulées que par l'examen de leurs effets réciproques à travers le temps.

Cet auteur affirme que lorsqu'elle évoque structure et agence, elle se réfère à une relation entre deux dimensions de la vie sociale qui, quel que soit le lien qui les unit, sont analytiquement distinctes. Le concept de la dualité nécessite, au contraire, de s'attacher à observer les deux faces de la médaille dans un même temps. C'est précisément à cette suggestion qu'Archer (1995) propose de résister. La raison fondamentale est que ces deux faces ne se trouveront pas nécessairement en phase l'une avec l'autre car chacune d'elle possède des propriétés émergentes autonomes susceptibles de donner lieu à des variations indépendantes.

Nous identifions, dans un premier temps, les principales critiques formulées par Archer (1995) à l'égard de la théorie de la structuration (2.1). Puis, nous présentons le cycle morphogénétique (Archer, 1995) (2.2).

2.1. Critiques de la théorie de la structuration : une sociologie dans le temps présent

Archer (1995) distingue trois courants dans les théories sociologiques fusionnistes⁴ (*conflationary*). Deux d'entre elles constituent l'antithèse l'une de l'autre car chacune opère en sens contraire. Concernant le premier courant (l'approche descendante), c'est la structure qui organise l'interaction sociale, tandis que pour le deuxième courant (l'approche ascendante) ce sont les acteurs (interactions interpersonnelles) qui dominent la structure sociale. Chacune de ces deux approches considère un des niveaux d'analyse comme un épiphénomène de l'autre. Le troisième courant (l'approche fusionniste, *central conflation*) refuse cet épiphénoménalisme et souligne que les deux concepts sont inséparables parce que mutuellement constitutifs l'un de l'autre. Archer (1995) inscrit les travaux de Giddens (1984) dans cette troisième approche.

Selon Archer (1995), la limite principale des approches descendante et ascendante est à l'origine l'idée de la dépendance de l'agence vis-à-vis de la structure ou réciproquement. Ces deux approches interdisent nécessairement toute interaction réciproque entre les deux concepts puisque l'un des deux est supposé inerte. Cet auteur souligne que la troisième approche, celle de la théorie de la structuration, ne considère pas la structure ou l'agence comme un épiphénomène de l'autre. Cependant, le problème est que Giddens (1984) dénie l'autonomie de chacun de ces deux concepts en interdisant ainsi toute analyse de leurs interrelations (Archer, 1995, 2010). Archer (1995) stipule que Giddens (1984) refuse le dualisme en empêchant une distinction temporelle entre le moment de la structure et celui de l'agence.

Selon Archer (1995), la théorie de la structuration est en incapacité d'offrir un examen du jeu réciproque de la structure et de l'agence sur une période de temps plus vaste de par leur forte présupposition mutuelle. Face à ce problème, le seul moyen d'analyser le rôle de chacune indépendamment passe par une « *mise entre parenthèses* » méthodologique. D'un côté, Giddens (1984) met entre parenthèses l'action stratégique et traite les données structurelles comme les

⁴ Dans les traductions disponibles en langue française portant sur ce courant théorique, l'expression « *conflation* » est traduite par celle de « *fusion* » qui renvoie au principe d'inséparabilité ontologique.

caractéristiques chroniquement reproduites des systèmes sociaux. De l'autre côté, en vue d'analyser la constitution des systèmes sociaux par les conduites stratégiques, il étudie la mobilisation des règles et des ressources par les acteurs dans leurs relations sociales. Mais, cette procédure aboutit inmanquablement à supprimer la temporalité dans l'analyse (Archer, 1995, 2010).

Archer (1995) conclut que la dualité débouche sur un refus de principe de démêler les interrelations entre la structure et l'agence par crainte de basculer dans une théorisation dualiste. Il reste pourtant facile de constater que la méthodologie de mise entre parenthèses successives (analyse de la conduite de l'acteur et analyse institutionnelle) reconnaît ce principe, mais en se limitant à transposer le dualisme théorique en un dualisme méthodologique, reconnaissant ainsi qu'il est analytiquement indispensable. Toutefois, au niveau ontologique, la structure et l'agence sont tenues pour les deux aspects d'une même pièce. Elles doivent être considérées comme absolument contemporaines ; c'est suite à cette conception qu'il devient difficilement possible d'analyser les relations temporelles entre la structure et l'agence (Archer, 2010).

Giddens (1984) réunit la structure et l'agence par la prise en compte des trois modalités, à la fois mobilisées par les acteurs stratégiques et constitutives des caractéristiques structurelles du système (les schémas interprétatifs, les facilités et les normes). Ainsi, les modalités doivent fournir le lien qui fait défaut et permettre de surmonter les limites de la mise entre parenthèses, afin de reconnaître les interrelations entre l'action et la structure. Toutefois, Archer (1995) souligne que ce qui importe au niveau théorique n'est pas de reconnaître l'existence de l'interrelation, mais de se donner les moyens de comprendre l'élaboration structurelle qu'elle génère.

Giddens (1984) spécifie que les systèmes sociaux n'existent que lors de leur structuration continue à travers le temps. Mais, Archer (1995) estime que la théorie de la structuration se trouve en incapacité de fournir l'analyse théorique. Paradoxalement, alors que Giddens insiste fortement sur l'importance du temps, ce qui compte pour l'auteur, c'est la place du passé dans le présent. Le présent est vu comme une succession de moments qui passent (Archer, 2010). Archer (1995) invite Giddens à reconnaître l'existence de phases critiques et à leur accorder une signification théorique en tant que moments de bouleversement institutionnel. La faiblesse de la théorie de la structuration selon Archer est le manque de prise en compte de l'espace de temps qui sépare le moment du bouleversement de celui de la phase critique. C'est au cours de

cet espace de temps que s'accomplit le travail d'élaboration structurelle dont la théorie doit rendre compte.

Archer (1995) souligne que théoriquement Giddens (1984) définit la structure comme des pratiques spatialement et temporellement étendues. Néanmoins, ce dernier soutient paradoxalement que l'analyse des structures n'est possible qu'en procédant à la mise entre parenthèses de la réflexivité des acteurs lors de l'exercice de leurs pratiques. Ce paradoxe est attribuable principalement au caractère prioritairement réflexif que Giddens reconnaît aux pratiques. C'est pour cette raison que les propositions méthodologiques défendues par Giddens (1984) apparaissent pour Archer (1995) en contradiction avec les principes ontologiques qu'il propose. Archer (1995) constate que l'analyse de Giddens (1984) reste marquée d'imprécisions, notamment au niveau de sa proposition méthodologique. En effet, dans sa perspective méthodologique, Giddens (1984) semble minimiser la capacité réflexive subjective et collective dans le procès de transformations des sociétés, ce qui donne lieu à une théorisation des changements structurels comme le résultat de processus autonomisés et refermés sur eux-mêmes.

La structure est à la fois le médium et le résultat de la reproduction des pratiques (Giddens, 1984) : de cette conception découle la notion ontologique-clé de la théorie de la structuration. Telle est l'idée centrale de la dualité opposée au dualisme défendu par Archer (1995). Interpréter la réalité sociale uniquement du point de vue des pratiques sociales suppose des acteurs disposant de connaissances élargies (connaissance parfaite du contexte social) et une structure omniprésente (à laquelle il faut nécessairement faire appel pour chaque acte pratique) (Giddens, 1984). Archer (1995, 2010) critique fortement ces conceptions selon trois aspects.

Les connaissances excessives attribuées à l'acteur : les acteurs n'appréhendent pas nécessairement des conditions d'action qu'ils ne maîtrisent pas (les résultats des interactions passées). Les acteurs ont différents accès aux connaissances selon leur position sociale et certains possèdent des connaissances lacunaires, insuffisantes ou erronées suite à des illusions culturelles exercées par d'autres.

L'instabilité excessive de la structure sociale : les structures n'offrent pas toutes la même malléabilité ou la même résistance au changement en raison de leur nature même et pas

uniquement des pratiques adoptées à leur égard ; ces pratiques sont elles-mêmes conditionnées par les structures.

Les difficultés d'analyse qui découlent de l'inséparabilité de l'agent et de la structure : l'inséparabilité de la structure et de l'agence est un présupposé ontologique qui reste cependant discutable. Même si les deux concepts coexistent et interagissent, il s'agit de deux éléments concevables comme étant distincts afin d'analyser réellement leur interaction.

Par conséquent, Archer (2010) affirme qu'il est possible de séparer l'action et la structure, mais en plus, qu'il est utile de le pratiquer. Afin de développer ses idées, l'auteur (1995) propose le concept du cycle morphogénétique.

2.2. La perspective morphogénétique : un dualisme analytique

Au niveau ontologique, le problème de la relation entre la structure et l'agence est conceptualisé de façon complètement différente par les diverses théories sociologiques qui fusionnent (*conflationary*) l'agence et la structure comme la théorie de la structuration et par celles en refus de cette fusion (*non-conflationary*). Les travaux d'Archer (1995) s'inscrivent dans cette seconde conception. Selon Archer (1995), le dualisme est fondé sur deux prémisses. Premièrement, il repose sur une ontologie du monde social vu comme un monde stratifié. En effet, les propriétés émergentes de la structure et de l'agence sont susceptibles d'être distinguées par l'analyse. Deuxièmement, il affirme que la structure et l'agence sont également distinguables dans le temps. En effet, il est possible de parler de l'antériorité ou de la postériorité de l'une ou de l'autre. Ainsi, le dualisme analytique constitue une analyse fondée sur l'historicité de l'émergence des propriétés de la structure et de l'agence.

Archer (1995) souligne qu'il est nécessaire de distinguer la structure et l'agence selon trois raisons. Tout d'abord, identification de la ou les structure(s) émergente(s). Ensuite, l'évitement confusionnel de leur efficacité causale avec celle des acteurs. Enfin, l'explication de tout ce qui s'impose toujours comme le résultat d'une interaction entre les deux. Archer (1995) indique que la séparabilité entre la structure et l'agence est indispensable. À travers sa critique de la théorie de la structuration, elle cherche à réhabiliter le dualisme analytique. Elle stipule que ce n'est qu'à partir de cette posture épistémologique que l'on peut reconnaître l'indépendance de l'acteur envers la structure et réciproquement. Le dualisme analytique proposé par Archer

(1995) permet de rendre compte des propriétés émergentes des deux pôles qui ne peuvent pas être observés de manière synchronique. Toutefois, elle ne rejette pas catégoriquement le lien de dépendance entre la structure et l'agence puisqu'elle soutient que les structures dépendent de certaines actions de l'acteur à des moments précis.

A ce stade, Archer (1995) ne se limite pas seulement à une séparabilité analytique, mais souligne la nécessité d'une distinction temporelle. Les structures, en tant qu'entités émergentes, ne sont pas seulement irréductibles aux acteurs ; elles leur préexistent. De surcroît, les acteurs ne sont pas les marionnettes des structures parce qu'ils possèdent également leurs propres propriétés émergentes. Cette idée implique que les acteurs reproduisent ou transforment la structure plutôt qu'ils ne la créent. Par conséquent, Archer (1995) propose un premier concept, celui de la « morphogenèse ». C'est le processus par lequel des échanges complexes mènent non seulement à des changements dans la structure des systèmes sociaux mais aussi des élaborations structurelles nouvelles. La morphogenèse s'intéresse aux changements dans la relation entre l'agence et la structure, ce qui ne remet pas en cause l'existence de cette relation. Ensuite, elle fait appel à l'idée d'émergence. Les systèmes sociaux émergent des actions et des interactions entre les acteurs. Une fois émergé, ces systèmes acquièrent des pouvoirs causaux et une certaine autonomie. Cette autonomie conditionne les actions futures des acteurs de multiples façons. Le concept d'émergence est possible grâce à la notion de temps.

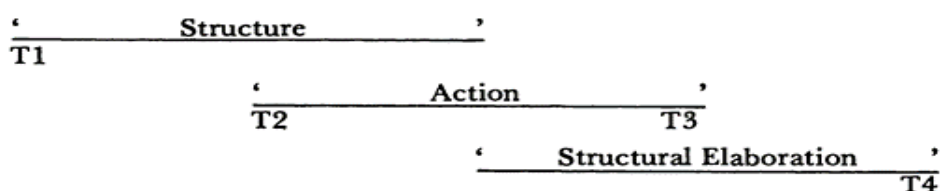
Pour Archer (1995) la question de la relation entre la structure et l'agence n'est pas celle de la poule ou de l'œuf, mais précisément plutôt souhaitable de considérer la poule et l'œuf séparément. En conséquence, Archer (1995) introduit la notion de double morphogenèse de la structure et de l'agence. Elle adopte le terme « *morphogenèse* » pour rendre compte à la fois de la possibilité de remodelages radicaux et imprévisibles mais aussi de l'origine de ce remodelage résidant dans l'interaction entre la structure et l'agence. *Morpho* indique le changement et l'action qui engendre ce changement.

Ce processus ne peut être examiné qu'à la lumière de la séparabilité temporelle de la structure et de l'agence qui n'est envisageable que dans le cadre du dualisme analytique. Le cycle morphogénétique selon lequel la structure et l'acteur opèrent au cours de phases temporelles différentes repose sur deux propositions simples :

- la structure est nécessairement antérieure aux actions qui la transforment ;
- les actions débouchent nécessairement sur une élaboration structurelle ultérieure.

À la différence de la théorie de la structuration, l'analyse morphogénétique accorde à la notion du temps une place centrale. Grâce à une conception du cycle morphogénétique en trois niveaux (conditionnement structurel, interaction sociale et élaboration structurelle), le temps est introduit sous la forme d'agencements séquentiels et de phases et non plus considéré comme un simple médium des événements.

Figure 7. Cycle morphogénétique (Archer, 2010 :238)



Tandis que les trois lignes sont en réalité continues, le dualisme analytique consiste à découper les flux en intervalles déterminés. En effet, la projection des trois lignes en arrière ou en avant permet l'articulation des cycles morphogénétiques antérieurs ou postérieurs (Archer, 1995). De cette manière l'auteur (1995) analyse les propriétés systémiques et le processus de structuration à travers le temps. Dans ce qui suit, nous présentons les trois concepts principaux du cycle morphogénétique, à savoir la structure initiale (2.2.1), l'interaction (2.2.2) et l'élaboration structurelle (2.2.3).

2.2.1. La structure initiale

Les propriétés structurelles initiales résultent d'interactions antérieures. Archer (1995) indique que certaines propriétés structurelles sont suffisantes afin de produire des changements plus ou moins exponentiels. Cette analyse ne modifie en rien le principe fondamental selon lequel les structures manifestent des résistances au cours du temps en contraignant le contexte de l'action. Le plus souvent, les contraintes s'opèrent par la séparation de la population d'une société en groupes sociaux qui militent pour le maintien ou le changement d'une propriété structurelle existante, car celle-ci provoque une répartition objective des intérêts des différents groupes sociaux en T2.

Par ailleurs, Archer (1995) souligne que l'influence de la structure ne s'affaiblit pas immédiatement. Le temps est important pour changer une propriété structurelle ; ce temps représente une période de contrainte pour certains acteurs. Le pouvoir des structures s'étend alors au-delà de $T2$. Archer (1995) explique que la résistance de la structure aux pressions des acteurs vient du soutien d'autres acteurs qui trouvent y leur intérêt. La distinction entre la structure et les acteurs est essentielle pour comprendre à quel moment cette notion sera transformée (Archer, 1995).

2.2.2. L'interaction

Dans un premier temps, Archer (1995) précise que l'activité qui débute en $T2$ survient dans un contexte qui n'est pas motivé par l'action en cours. L'analyse des propriétés structurelles en $T1$ est nécessaire pour expliquer quand la période est rompue, comment cette rupture est consommée et qui en est responsable. L'interaction sociale est perçue comme conditionnée par la structure, mais elle n'est jamais déterminée par elle.

Dans un second temps, entre $T2$ et $T3$, l'action influe les propriétés structurelles de manière temporelle et directionnelle. L'action peut accélérer, retarder ou empêcher la reproduction ou la transformation de la structure initiale ($T1$). Dans même temps, les acteurs influenceront l'orientation des actions à venir en affectant la nature de ce qui est susceptible de se produire en $T4$. Il ne s'agit pas d'un conditionnement déterministe : l'analyse au centre du cycle morphogénétique reconnaît la créativité initiatrice des individus et tient compte de leur capacité à réagir de façon novatrice face à des contraintes contextuelles.

Archer (1995) défend la vision d'acteurs actifs et réflexifs, rendant difficilement possible de déterminer comment ils modifieront leur environnement social. Chacun des acteurs possède une identité personnelle produite à partir des interactions avec leur environnement. A partir de cette identité, les acteurs acquièrent également une identité sociale en fonction du rôle qu'ils choisissent de jouer. En choisissant un rôle et l'exerçant, l'individu devient un acteur social. Il dispose d'une liberté dans ce choix possiblement définie par des éléments sociaux, mais également par des éléments internes et personnels.

2.2.3. L'élaboration structurelle

Archer (1995) souligne que si l'action est efficiente et puissante, la transformation produite en *T4* ne se limite pas à la suppression d'une propriété structurelle initiale et à son remplacement par une propriété nouvelle ; elle consiste en l'élaboration de toute une série de structures novatrices, dont certaines rentreront en jeu peu à peu entre *T2* et *T4*. L'analyse morphogénétique rend compte et explique la chronologie de ces événements alors que les perspectives qui abstraient le temps, imputent ces événements à des moments indéterminés (Archer, 1995).

Cette élaboration structurelle démarre un nouveau cycle morphogénétique : *T4* devient ainsi le *T1* du cycle ultérieur. Point de départ d'un nouveau cycle, la structure élaborée antérieurement laisse apparaître de nouvelles propriétés liées à l'interaction suivante. Archer (1995) partage l'opinion de Giddens (1984) quand il souligne que l'élaboration structurelle est de nature historique et varie au cours du temps. Cependant, Giddens attribue cette élaboration structurelle à la dimension réflexive et la conduite des acteurs alors qu'Archer (1995) l'impute aux changements de la structure sociale elle-même. De surcroît, Archer (1995) précise que Giddens (1984) intègre la temporalité de manière insuffisante. En effet, la référence temporelle de la théorie de la structuration se limiterait à la partie *T2-T3* du cycle morphogénétique.

Nous distinguons ainsi deux manières à l'analyse de la relation entre l'agence et la structure. Le tableau suivant représente les deux différentes typologies.

Tableau 4. La relation entre la structure et l'agence : séparabilité vs inséparabilité

<i>Relation agence/structure</i>	
Giddens (1984)	Archer (1995)
Inséparabilité	Séparabilité
Dualité	Dualisme
Co-constitution	Propriétés émergentes

Selon Giddens, il ne peut avoir de séparation entre la structure et l'agence car les deux notions sont co-constitutives. L'étude de la structuration des systèmes sociaux est celle des modes par lesquels les systèmes s'ancrent dans des actions de l'acteur doté de compétences. Dans le cadre de la dualité, les structures sont à la fois le moyen et le résultat des actions de l'acteur. En revanche, selon Archer (1995), ne réside pas de lien direct, mais une séparation entre l'agence et la structure conceptualisée par un dualisme. Archer distingue trois périodes, à savoir, le conditionnement structurel, les interactions et l'élaboration structurelle. Chacun de ces aspects possède des propriétés émergentes autonomes qui ne se retrouvent pas nécessairement en phase

les unes avec les autres. Une nouvelle voie de recherche émerge avec les travaux de Mouzelis (1995) qui suggère de dépasser l'opposition ontologique et théorique entre la théorie de la structuration et la théorie morphogénétique avec l'introduction d'autres concepts et niveaux d'analyses afin d'identifier les points de rencontre entre la dualité et le dualisme.

3. Dualité versus dualisme : une opposition à dépasser

Pour comprendre la relation entre la structure et l'agence, Mouzelis (1995) indique que le concept de la dualité (Giddens, 1984) n'est pas suffisant. Certaines interactions sociales relèvent d'un véritable dualisme. Ainsi, pour rendre compte systématiquement de la relation entre la structure et l'agence, le concept de la dualité se verra complété par celui de dualisme. L'analyse proposée par Mouzelis s'appuie sur le concept de distance des acteurs vis-à-vis des structures et de position hiérarchique. De surcroît, l'analyse des différentes dimensions du jeu social conduit Mouzelis à distinguer le caractère interne et externe des structures sociales pour un acteur particulier. Nous présentons, dans un premier temps, le rôle de la distance de l'acteur vis-à-vis des règles et des ressources (3.1). Ensuite, nous exposons le rôle des positions hiérarchiques (3.2). Enfin, nous abordons la définition et la conceptualisation des structures internes (3.3).

3.1. Le rôle de la distance de l'acteur vis-à-vis des règles et des ressources

Au postulat, l'analyse de Mouzelis (1989) repose sur le concept de la dualité. Il s'accorde avec Giddens sur la notion que la structure est à la fois le médium et le résultat des actions de l'acteur. Il souligne que la théorie de la structuration considère les structures comme des traces mnésiques dans la mémoire des acteurs et qu'en ce sens, les structures sont plus internes qu'externes. Ce caractère interne des structures sociales annihile ainsi toute idée de dualisme.

Cependant, le concept de la dualité apparaît limité comme cadre conceptuel permettant l'examen du lien entre l'agence et la structure (Mouzelis, 1989). Selon cet auteur, dans certaines situations, les acteurs prennent de la distance par rapport aux structures sociales pour les questionner, élaborer des théories ou définir des stratégies afin de les maintenir ou de les transformer. En conséquence, les acteurs adoptent une vision théorique ou stratégique des structures sociales. Ces approches théoriques ou stratégiques vis-à-vis des structures traduisent, selon Mouzelis (1989) un véritable dualisme. Ainsi, le concept de la dualité n'apparaît pas

suffisant à l'analyse de la relation entre l'agence et la structure car il ne prend pas en considération ces orientations théoriques ou stratégiques (Mouzelis, 1995).

Mouzelis (1995) s'associe à la distinction de Giddens entre le niveau paradigmatique et syntagmatique, mais considère que Giddens ne prend en considération que seule la dimension paradigmatique. Mouzelis (1995) tente d'améliorer certaines faiblesses de la théorie de la structuration en mettant en exergue, à la fois, les deux dimensions. Il propose en considération la notion du dualisme, ainsi que les deux niveaux paradigmatiques et syntagmatiques. Il postule comme point de départ la dualité telle qu'elle est développée par Giddens (1984), la structure étant constituée d'un ensemble de règles et ressources virtuelles qui se situent hors du temps et de l'espace. Cette définition concerne le niveau paradigmatique. Parallèlement, Mouzelis (1995) décrit les systèmes sociaux selon un ensemble d'interactions qui évoluent dans le temps et dans l'espace. Cette notion concerne le niveau syntagmatique.

Figure 8. La réorganisation des niveaux paradigmatique et syntagmatique



En outre, Mouzelis (1995) précise les conditions selon lesquelles l'acteur s'oriente vers un ordre virtuel des règles en termes de dualité et les conditions selon lesquelles l'acteur s'oriente vers un dualisme. Tout d'abord, lorsque les règles sont complètement virtuelles, l'acteur n'a aucune idée de leurs natures voire même de leur existence. Ceci est donc un cas évident d'une dualité paradigmatique ; les structures ressemblent dans ce cas à un véritable code secret. Cela est vérifié lorsque les acteurs acquièrent seulement une connaissance pratique des règles. Le manque de distance critique théorique des règles sociales conduit à une dualité paradigmatique. A l'inverse, lorsque les acteurs prennent une distance critique vis-à-vis ces règles afin de disposer d'une connaissance théorique de leur existence, ces règles deviennent presque externes, ce que Mouzelis nomme un dualisme paradigmatique.

Tableau 5. L'orientation stratégique de l'acteur aux niveaux paradigmatique et syntagmatique (Mouzelis, 1989 :627)

	Dualisme	Dualité
NIVEAU PARADIGMATIQUE (intégration systémique)	- Distance critique théorique. - Les acteurs contemplent les règles pour les analyser ou théoriser.	- Pas de distance critique théorique, règles comme faits accomplis - Les règles sociales comme code secret
NIVEAU SYNTAGMATIQUE (intégration sociale)	- Pas d'influence sur le jeu social et l'interaction. - Les règles ont un caractère externe pour l'acteur - Les acteurs sont sans pouvoir pour peser sur les règles	- Effet direct sur la conduite et le résultat de l'interaction ou du jeu social - L'acteur maîtrise les propriétés, structures et peut les renforcer ou les modifier

Cette distinction entre le dualisme et la dualité s'analyse également au niveau syntagmatique, c'est-à-dire celui de la pratique. Une dualité syntagmatique souligne que les acteurs contribueront directement et significativement à la reproduction ou au changement des propriétés structurelles des systèmes sociaux dans lesquels ils sont impliqués. Les acteurs jouent un rôle crucial lors de l'interaction ou du jeu social. A contrario, une situation de dualisme syntagmatique traduit des structures à caractère externe pour l'acteur, dont la contribution à la reproduction ou au changement des propriétés structurelles est marginale. Dans cette situation, l'acteur ne possède pas le pouvoir de changer les règles du jeu. La distinction entre dualisme et dualité au niveau syntagmatique est contingente, selon Mouzelis, à la position de l'acteur dans la hiérarchie sociale.

3.2. Le rôle des positions hiérarchiques

Mouzelis (1995) souligne que les capacités des acteurs à transformer les structures dépendent de leur pouvoir et de leur positionnement hiérarchique. Les acteurs ne sont pas égaux en ce qui concerne leurs capacités à changer les règles. Certains acteurs sont plus externes au jeu que d'autres. Mouzelis introduit le concept de la hiérarchie sociale à l'analyse de la relation entre la structure et l'agence et, en conséquence, la distinction entre la dualité et le dualisme.

Dans la mesure où les acteurs agissent avec des positions hiérarchiques, permet d'établir des liens systématiques entre la dualité paradigmatique, le dualisme paradigmatique et les positions hiérarchiques de ces derniers. En effet, les décisions concernant des règles ou des ressources prises à un certain niveau hiérarchique (dualisme paradigmatique) ont tendance à être relativement externes pour les niveaux hiérarchiques inférieurs (dualité paradigmatique).

Suivant le niveau hiérarchique, les relations entre les acteurs et les règles structurelles peuvent s'analyser comme une dualité ou un dualisme.

Ce dernier point amène Mouzelis (1995) à la notion de la dualité et le dualisme syntagmatiques. A ce stade, Mouzelis souligne que les notions de la dualité et du dualisme présentent un caractère spécifique. En effet, ce qui est une structure malléable et transformable pour un acteur situé à un haut niveau hiérarchique (dualité syntagmatique), est externe, intraitable et immuable pour un acteur situé à un niveau hiérarchique plus bas (dualisme syntagmatique). A l'inverse, au niveau syntagmatique, la dualité à un niveau hiérarchique bas peut se traduire par un dualisme à un niveau hiérarchique plus élevé. Par conséquent, le caractère interne ou externe de la structure par rapport à l'acteur ne constitue pas la bonne question. De surcroit, une structure externe et non malléable (situation de dualisme) pour un acteur à un niveau individuel peut devenir plus interne et plus malléable pour un acteur à un niveau plus collectif.

Ainsi, selon Mouzelis (1989, 1995), le processus de structuration est le résultat d'un mélange pris pour acquis et de distance critique vis-à-vis des structures lors des interactions ou des jeux sociaux entre acteurs. Cette analyse conduit le chercheur à développer le concept de structures internes.

3.3. Au-delà de l'opposition dualité vs dualisme

La théorie de la structuration reconnaît le caractère externe qu'impose l'environnement à l'acteur. Selon Giddens (1984), la structure possèdera un caractère donné pour l'acteur en situation. Cette existence objective se réfère au concept de structures externes d'Archer (1995). Cependant, pour que les structures dites externes puissent constituer des contraintes pour l'action, encore faut-il qu'elles soient connues par l'acteur en question. Il convient, en conséquence, de s'intéresser au concept de structures internes proposé par Mouzelis (1991) qui représentent ce que l'acteur connaît de son contexte structurel et la dimension perceptuelle du contexte. Cette dimension des structures est fondamentale tant la connaissance est au cœur de la théorie de la structuration. En conséquence, les structures ne peuvent être externes et constituer des contraintes pour l'action que lorsqu'elles sont internalisées par l'acteur.

Le concept de structures internes renvoie à ce que l'acteur connaît de son contexte. La distinction entre structures internes et externes est essentielle ; c'est seulement lorsque les

structures sont perçues en tant que structures internes par les acteurs qui agissent que ces structures deviennent tangibles et réelles (Mouzelis, 1995). Les structures internes représentent la dimension perceptuelle du contexte social par l'acteur. Afin de développer ce concept, Mouzelis (1995) mobilise la façon dont les sociologues réalisent l'investigation de l'interaction et du jeu social. Trois dimensions doivent être analysées comme l'indique le tableau suivant.

Tableau 6. Les trois dimensions du jeu social (inspiré de Mouzelis, 1995)

Dimensions	Définitions
<i>Positions</i>	Le rôle et la position sociale des acteurs soulignent l'ensemble des normes sociales formelles ou informelles et des attentes normatives inhérentes à chacun.
<i>Dispositions</i>	La biographie de chaque acteur qui insiste sur l'ensemble hiérarchisé de socialisations passées. C'est l'ensemble de prédispositions sociales que Bourdieu (1972, 1980) conceptualise par l'habitus.
<i>Interactions</i>	La dimension situationnelle dans la mesure où le jeu possède sa propre logique d'interaction ; des stratégies comportementales peuvent provenir de significations émergentes de la situation.

Bourdieu (1972) souligne que l'acteur est à la fois individu singulier et reflet d'une totalité à laquelle il appartient. Guidé dans sa vie quotidienne par un « *ensemble de dispositions durables* » inscrites en lui, ses actions ne se définissent ni comme le pur produit de sa volonté consciente, ni comme des réponses automatiques à des stimuli, mais comme un processus continu d'invention limité par les conditions objectives « *appréhendée à travers les schèmes socialement constitués qui organisent sa perception* » (le sens pratique). L'habitus demeure cet ensemble de dispositions durables qui guide l'action en l'ajustant aux conditions objectives de son effectuation. L'habitus ne peut être réduit à une détermination externe et mécanique de l'action dans les conditions de l'action. Cette notion est une structure structurante autant qu'une structure structurée de l'action. L'habitus est conçu comme un schème perceptif immergé dans l'action et non comme représentation théorique du monde.

L'habitus est le résultat d'une sédimentation de l'histoire de tous les rapports de force vécus par le passé en tant que groupe ou en tant qu'individu (naturalisation par omission d'un ensemble de dispositions n'étant que le produit d'une histoire individuelle et collective). C'est aussi un principe générateur d'action. L'habitus « *assure la présence active des expériences passées qui, déposées en chaque organisme sous la forme de schèmes de perception, de pensée et d'action tendent plus sûrement que toutes les règles formelles et toutes les normes explicites, à garantir la conformité des pratiques et leur constance à travers le temps* » (Bourdieu, 1980, p.91).

L'ajustement de l'habitus aux conditions de l'action est un processus continu. Ce dernier n'est jamais constitué définitivement mais évolue par ajustement aux conditions de l'action. L'habitus constitue une relation entre le passé et le présent. Il assure la présence active des expériences passées sous forme de schèmes de perception, de pensée et d'action. Il s'agit d'un système de dispositions intérieures, intériorisation de l'extériorité. L'habitus est ce qui confère aux pratiques leur indépendance relative par rapport aux déterminations extérieures du présent immédiat. Cette autonomie est celle du passé agi et agissant. La logique réelle de l'action met en présence deux objectivations de l'histoire : l'objectivation dans les corps et dans les structures. L'habitus comme sens pratique opère la réactivation du sens objectivé dans les structures. L'habitus est ce qui autorise l'appropriation des structures dans la pratique. Un des effets fondamentaux de l'accord entre le sens pratique et le sens objectivé est la production d'un monde de sens commun.

A l'instar de Giddens, Bourdieu (1972, 1980) ne sépare pas la structure de l'agence. En effet, l'acteur est façonné par l'intériorisation de structures externes alors que l'action est l'extériorisation d'élément interne. L'habitus est une dialectique entre extériorisation de l'intérieur et internalisation de l'extérieur. Cependant, l'habitus et son ambiguïté conduit Bourdieu à tenter de définir l'action comme le résultat d'une stratégie « *inconsciente* ». Si l'habitus est mobilisé par Bourdieu (1972, 1980) selon le concept qui admettant la compréhension de la réflexion des structures sociales dans le comportement individuel (intériorisation de l'extériorité), son approche reste relativement abstraite quant aux modalités de l'intériorisation (Lahire, 1999).

Mouzelis (1995) souligne qu'en fonction de la nature du jeu, une des trois dimensions (positions-dispositions-interactions) serait plus importante que les deux autres. Ces trois dimensions du jeu social sont mutuellement complémentaires, mais chacune possède sa propre logique relativement autonome et dynamique.

Après avoir présenté le débat sur l'opposition entre la dualité et le dualisme en lien à l'ontologie générale, nous présentons, dans ce qui suit, les enjeux de ce débat au niveau de l'ontologie in-situ.

Section II.

De l'ontologie générale à l'ontologie in-situ

Compte tenu de la contribution de la théorie de la structuration à la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, tout développement substantiel de cette théorie mérite d'être examiné (Ghamgui et Soparnot, 2019). Un tel développement a été proposé par Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005), qui préconisent une stratégie de recherche éloignée des concepts ontologiques abstraits, pour comprendre des phénomènes spécifiques à une période et à un lieu donnés. Dans cette partie, nous présentons la *Strong Structuration Theory* de Stones (2005) (1), puis, le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997) (2) afin d'expliquer le passage d'une ontologie générale à une ontologie in-situ.

1. La Strong Structuration Theory (Stones, 2005)

Stones (2001) tente d'inscrire la théorie de la structuration dans une ontologie réaliste critique. Il rejette l'idée selon laquelle la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et la théorie sociale présentent deux approches incompatibles et exclusives. Selon Giddens, la structure sociale incorpore une idée de dualisme, au sens d'Archer (1995), sous la forme d'une division dans le temps entre les préconditions structurelles et le moment de l'agence. Il est parfaitement évident que chaque acteur dans une situation donnée fait face à un environnement qui possède une objectivité dans un sens quasi-durkheimien (Giddens, 1973). Dans la constitution de la société, Giddens précise les trois dimensions contraignantes qu'impose l'environnement à l'acteur : les contraintes matérielles, les sanctions sociales négatives (actions qui entraînent des punitions si elles sont réalisées) mais aussi les contraintes rendant l'action impossible en raison du caractère donné des propriétés structurelles vis-à-vis de l'acteur en situation. Cette existence objective fait référence au caractère externe de la structure au sens d'Archer (1995). Cependant, les structures externes ne constituent des contraintes pour l'action que lorsqu'elles sont connues et mémorisées par l'acteur.

Il n'en reste pas moins que la théorie de la structuration tend à focaliser l'analyse sur le moment de l'agence dans le contexte des structures. Cependant, pour que l'acteur puisse s'appuyer sur les structures au cours de l'action, ces dernières doivent pré-exister et posséder une influence

causale. Cette idée est possible dans le cadre de la théorie de la structuration comme l'indique la Strong Structuration Theory proposée par Stones (2005).

Stones (2005) soutient que la notion de la dualité est compatible avec l'ontologie d'une théorie sociale réaliste. En effet, la notion de la dualité ne s'oppose pas à l'idée de structures externes, temporaires et préalables à l'action. Selon l'auteur (2005), l'idée de la dualité rejette une conception du dualisme qui conceptualise les structures comme toujours et totalement externes à l'agence. Partant de cette analyse, l'objectif de Stones (2005) est de présenter des concepts analytiques permettant l'étude de la structuration au niveau empirique.

Stones (2005) invente l'expression « *Strong Structuration* » pour construire un pont (Stones et Jack, 2016) entre le niveau philosophique et analytique de la théorie de la structuration. La proposition de Stones (2005) pour faire évoluer la théorie de la structuration au-delà du niveau abstrait consiste à prendre en considération l'ontologie générale de Giddens comme une base pour orienter la recherche empirique vers l'ontologie in-situ via un niveau d'analyse méso. Afin de conceptualiser le lien entre les structures et l'agence au niveau méso, Stones (2005) adopte le concept des positions-pratiques. Ce concept ontologique encourage les chercheurs à examiner les réseaux et les relations entre des groupes d'acteurs au sein d'un système social spécifique.

Dans cette partie, nous présentons le concept des positions-pratiques (1.1.) au niveau méso. Puis, nous exposons les différents éléments du cycle de structuration (1.2).

1.1. Les positions-pratiques : l'introduction d'un niveau d'analyse « méso »

Stones (2005) prend la dualité comme point de départ pour proposer la *Strong Structuration Theory*. Pour ce dernier, les pratiques sont caractérisées par la conscience et l'intentionnalité des acteurs. Si la théorie de la structuration se concentre sur les processus et les pratiques des acteurs dans un contexte de structures sociales et spatiales préexistantes permettant et contraignant la conduite déterminée des acteurs ; les limites des analyses de Giddens portent sur leurs niveaux philosophiques et abstraits. De surcroît, Giddens s'est essentiellement intéressé à la dimension ontologique de sa théorie, délaissant les aspects épistémologiques et méthodologiques (Stones, 2005). L'objectif de la *Strong Structuration Theory* proposée par

Stones est de dépasser ces limites en proposant une ontologie in-situ autorisant d'analyser des événements et processus sociaux particuliers se déroulant à un moment et un lieu donné.

Tout d'abord, Stones (2001) stipule que malgré le caractère virtuel des structures de signification, légitimation et domination, ces structures doivent exister ou pré-exister et avoir une influence causale au moment où elles guident l'action de l'acteur. Sur le plan méthodologique, Stones propose dès 1991 de distinguer l'analyse stratégique de l'acteur (qui renvoie à l'acteur lui-même, son contrôle réflexif de l'action, ses motivations et désirs) de l'analyse stratégique du contexte (qui renvoie à l'analyse des interdépendances sociales, aux droits et obligations et aux asymétries de pouvoir). Stones (2005) suggère, en conséquence, un terrain d'investigation balisé par les positions-pratiques des acteurs et leurs relations. Ces relations s'appuient sur des identités, des communautés de pratiques ou des réciprocitys institutionnalisées. Les concepts impliqués dans les positions-pratiques et leurs relations fournissent un guide mais aussi un cadre de contextualisation pour les études in-situ. Ces développements nous conduisent à aborder plus précisément les propositions de Stones (2005) afin d'étudier de manière empirique le processus de structuration.

Stones (2005) distingue trois aspects différents de l'ontologie au niveau empirique, à savoir, le niveau abstrait, le niveau concret et empirique et le niveau méso. Ce dernier, concerne la façon dont il est possible d'évoquer des concepts abstraits en termes d'échelle ou de degré relatif. En effet, le but de ces développements est de constituer un lien entre les concepts abstraits proposés par Giddens et les phénomènes concrets dans des contextes précis en introduisant un niveau d'analyse méso. Les idées contenues dans la théorie de la structuration constituent plutôt un point de départ pour comprendre la reproduction ou la transformation des pratiques sociales mais ne fournissent pas d'orientations précises sur la façon d'étudier et de théoriser des pratiques particulières dans des contextes structurels variés.

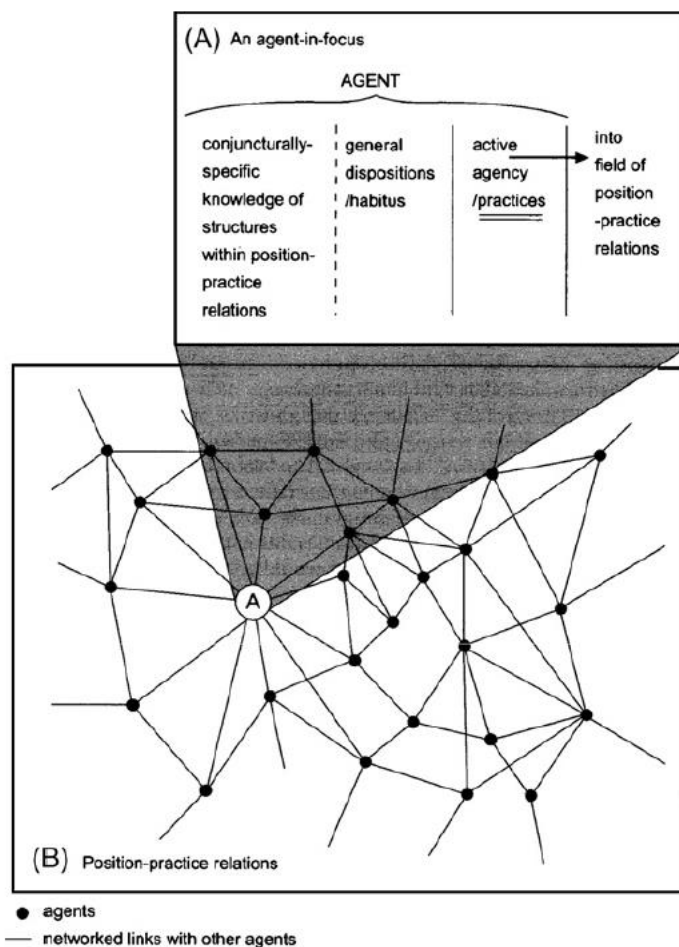
Le niveau méso permet l'interpellation du degré de connaissance ou de réflexion critique des acteurs en cours d'action, du nombre de choix disponibles, du caractère plus ou moins contraignant des structures sociales. Stones reprend l'argument de Giddens selon lequel les structures sociales servent de « *medium* » à l'action en fournissant, grâce à la mémoire, les fondements sur lesquelles les agents s'appuieront lorsqu'ils s'engagent dans des pratiques sociales.

Le concept de position-pratique reste proche de celui de position sociale de Giddens avec son sous-ensemble de rôles institutionnels en référence aux prérogatives, aptitudes et ressources comme aux normes et obligations qu'un acteur en exercice produit et reproduit dans une position sociale particulière (Stones, 2005 : 62-63). Ces positions sociales et pratiques relationnelles apparaissent comme des propriétés qui émergent de pratiques passées et comme les conditions préexistantes des actions futures. Une fois établies, ces positions ainsi que les pratiques relationnelles qu'elles supposent deviennent indépendantes de l'acteur particulier qui va les reproduire ou les transformer.

Afin de conceptualiser le lien entre les structures et l'agence au niveau méso, Stones (2005) adopte le concept des positions-pratiques. Cette notion ontologique encourage les chercheurs à examiner les réseaux et les relations entre des groupes d'acteurs au sein d'un système social spécifique.

Pour Stones (2005), le moment de la structuration commence lorsque les « *acteurs-in-focus* » s'engagent dans une action intentionnelle et s'appuient consciemment ou inconsciemment sur leurs connaissances des schémas interprétatifs, des capacités de pouvoir et des attentes normatives des « *acteurs-in-context* » dans un contexte particulier. Tout « *acteur-in-focus* » doit utiliser sa connaissance des trois dimensions de la structure sociale ainsi que de la manière dont elles sont comprises et utilisées par les « *acteurs-in-context* ». « *L'acteur-in-focus* » maîtrise plus ou moins de connaissances sur la manière dont les autres acteurs sont susceptibles d'interpréter la situation. Il doit créer des interprétations informant l'action (Stones, 2005, p. 91). De telles interprétations impliquent l'interaction entre, d'une part, des dispositions générales abstraites, qui sont mémorisées par acteurs à propos d'institutions historiquement durables, spatiales et éloignées du contexte actuel ; et, d'autre part, des souvenirs de pratiques localisées, guidés par des structures spécifiques à chaque position (Coad & Herbert, 2009). Cette idée surmonte une critique selon laquelle l'ontologie générale de Giddens surestime l'action individuelle et ne prend pas complètement en compte les « *acteurs-in-context* » qui informent en permanence cette action (Coad & Herbert, 2009). Ainsi, selon Stones (2005), « *l'acteur-in-focus* » doit toujours être conceptualisé dans l'interaction des relations positions-pratiques.

Figure 9. Le positionnement de l'acteur-in-focus dans le réseau positions-pratiques (Stones, 2005 : 94)



L'investigation du processus de structuration au niveau empirique suppose une combinaison d'herméneutique et de diagnostic structurel. Ce champ interactif permettra d'identifier les processus qui peuvent conduire à des structures durables, schémas réguliers ou tendances. Les concepts impliqués dans les positions-pratiques et leurs relations fournissent un guide mais aussi un cadre de contextualisation pour les études in-situ. Le réseau positions-pratiques se réfère aux prérogatives, aptitudes et ressources comme aux normes et obligations qu'un acteur produit et reproduit dans une position sociale particulière (Stones, 2005 : 62-63). Stones (2016) spécifie que le cycle de structuration prend en compte la relation entre les éléments ontologiques, la pratique et les travaux empiriques. L'auteur (2005) distingue, de manière analytique, quatre aspects séparés mais reliés de la dualité du structurel. Dans ce qui suit, nous présentons les éléments du cycle de structuration.

1.2. Le cycle de structuration : un approfondissement du concept de la dualité

Le concept de cycle de structuration permet d'affirmer le jeu entre les structures et l'action au cours de la structuration. Les structures externes, comme conditions de l'action, ont une existence autonome d'un acteur particulier (Stones, 2005). Elles impliquent des positions et des pratiques relationnelles. Il s'agit du contexte structurel de l'action auquel l'acteur fait face. Ces structures externes peuvent contraindre l'agent ou lui fournir des ressources et capacités ou encore constituer des conditions inconnues pour l'action et conduire à des conséquences inattendues. Pour expliquer ce concept de structures externes, Stones (2005 : 62) souligne que les structures, conçues comme pratiques régularisées, préexistent et survivent à l'existence des individus qui les reproduisent et, en conséquence, peuvent être résistantes aux manipulations ou changements d'un acteur particulier.

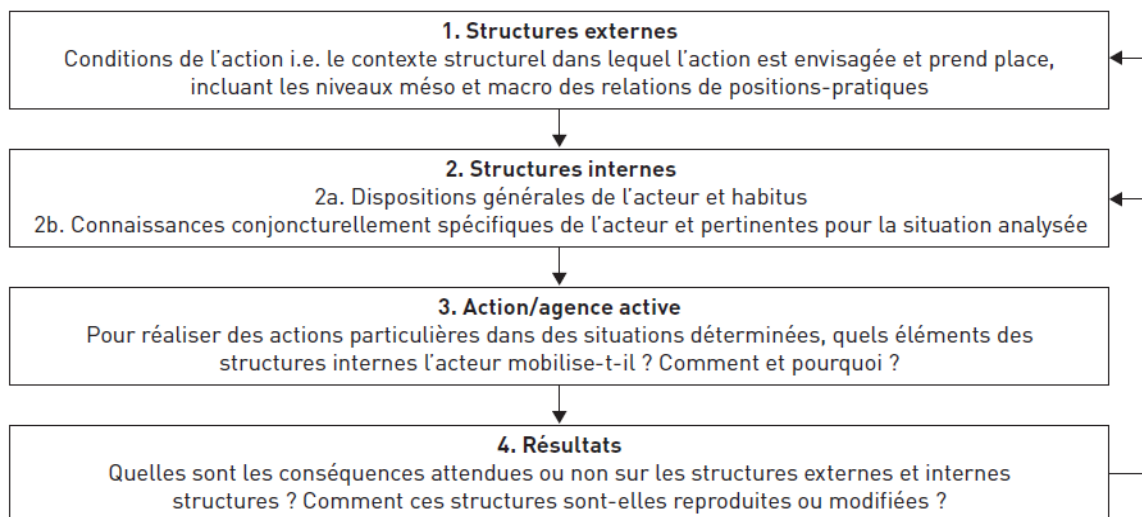
Les structures internes sont analysées selon deux composantes : les structures internes conjoncturellement spécifiques et celles liées à la disposition générale ou habitus. Ces structures internes se réfèrent à la connaissance des structures sociales dont dispose l'acteur, ce qui peut être plus ou moins précis, en vue de produire une action. Ce stock de connaissances aura un caractère généralisable et transposable mais aussi une spécificité aux circonstances des actions de l'acteur. Le concept d'habitus permet de souligner que l'acteur interprète les structures externes en fonction de dispositions générales, entendues comme un système de dispositions durables et transposables qui, intégrant toutes les expériences passées, fonctionne à chaque moment comme matrice de perceptions, d'appréciations et d'actions et rend possible l'accomplissement de tâches infiniment différenciées, grâce aux transferts analogiques de schèmes résolvant les problèmes de même forme notamment grâce aux corrections incessantes de résultats obtenus, dialectiquement produites par ces résultats (Bourdieu 1972 : 261).

L'agence active comprend la façon dont l'acteur, de manière routinière ou au contraire critique et stratégique, mobilise ses structures internes. L'action de l'agent s'appuie sur une combinaison des deux catégories de structures internes. Cependant, et en conséquence, l'acteur n'est pas réductible à sa position sociale ou à ses dispositions. Selon Stones (2005 : 101), cinq aspects de l'action se verront soulignés, à savoir, l'horizon temporel de l'action, la possibilité de créativité et d'improvisation en cours d'action ; les différents niveaux de distance critique des acteurs vis-à-vis des structures internes ; les motivations conscientes ou inconscientes qui

influent sur la façon dont l'acteur mobilise les structures internes en cours d'action ; et la pluralité des projets attachés à différents rôles et statuts.

Le résultat de l'action s'analyse en termes de reproduction ou de modification des structures de signification, domination et légitimation. Les structures externes et internes peuvent être reproduites ou modifiées par un processus d'apprentissage et fournir ainsi les fondements d'actions futures. Ce résultat répercute sur les conséquences attendues par l'acteur et des conséquences inattendues.

Figure 10. La nature quadripartite de la structuration (Greenhalgh et Stones, 2010)



Le cycle de structuration fournit peu d'indications pour expliquer comment les éléments du modèle quadripartite de structuration interagissent (Coad et Herbert, 2009). Nous constatons donc une limite significative dans le travail de Stones (2005), à savoir, sa faible capacité à expliquer plus complètement les processus de production, reproduction et modification des structures sociales (Coad et Herbert, 2009). En revanche, nous soulignons qu'une conceptualisation plus convaincante des processus de la reproduction et de la modification des structures nécessite un « *tissu conjonctif* » plus robuste entre les différents éléments du modèle quadripartite de structuration. Les travaux de Barley et Tolbert (1997) sont prometteurs à cet égard. Les développements récents de la théorie néo-institutionnelle se sont inspirés de la théorie de la structuration. Barley et Tolbert (1997) mobilisent les notions de la dualité et du script afin de proposer un modèle séquentiel de structuration qui reflète la nature mutuellement constitutive de la structure et de l'agence. Pour surmonter la limite du cycle de structuration

précédemment citée, nous nous inspirons du modèle de Barley et Tolbert (1997), en mobilisant la notion de scripts afin de fournir une description plus convaincante du tissu conjonctif admettant la connexion entre les éléments du modèle quadripartite de structuration et d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Dans ce qui suit, nous présentons le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997).

2. Le lien entre l'agence et la structure : une conceptualisation en termes de « scripts »

Selon Barley et Tolbert (1997), la structure est une accumulation de pratiques et de codes partagés qui donnent les clés pour imposer une pratique comme légitime. Les auteurs définissent la structure comme « *un ensemble de règles et typifications qui identifient des catégories d'acteurs sociaux et leurs activités ou relations* » (Barley et Tolbert, 1997 : 96). La définition de la structure telle qu'elle est avancée par Barley et Tolbert (1997) s'applique à différents niveaux d'analyse, car elle n'émet aucune hypothèse sur l'identité des acteurs sociaux concernés qui peuvent être des individus, des groupes ou des organisations.

Nous présentons, dans un premier temps, les fondements théoriques des travaux de Barley et Tolbert (1997) (2.1). Puis, nous exposons le processus séquentiel de structuration (2.2).

2.1. L'intériorisation : un processus de socialisation primaire et secondaire

Berger et Luckmann (1967) soulignent que la société existe, à la fois, en tant qu'une réalité objective et subjective, aussi, toute compréhension théorique adéquate de sa nature doit impliquer ces deux aspects. Ces aspects sont l'un et l'autre reconnus lorsqu'on analyse la société en termes de processus dialectique continu composé de trois phases : l'extériorisation, l'objectivation et l'intériorisation. Le processus autorisant ce phénomène est la socialisation, ainsi définie comme l'installation consistante et étendue d'un individu à l'intérieur du monde objectif d'une société. La socialisation primaire est la première socialisation que l'individu reçoit dans son enfance. La socialisation secondaire consiste en tout processus postérieur qui

inscrit un individu déjà socialisé à incorporer de nouveaux secteurs du monde objectif de sa société.

Selon Berger et Luckmann (1967), le point de départ de la socialisation primaire est l'intériorisation. Elle renvoie à la signification mais aussi à une compréhension des semblables et une appréhension du monde en tant que réalité sociale et signifiante. La socialisation primaire s'achève quand le concept de la seconde généralisé a été établi dans la conscience de l'individu. A ce moment-là, il devient un membre effectif de la société et est en possession subjective d'un moi et d'un monde. Cela entraîne deux nouveaux problèmes : premièrement, le problème du maintien dans la conscience de la réalité intériorisée au cours de la socialisation primaire. Deuxièmement, le problème des voies par lesquelles les intériorisations ultérieures (socialisation secondaire) prennent place dans la biographie de l'individu (Berger et Luckmann, 1967). Il existe en pratique de nombreux intermédiaires entre la socialisation secondaire qui édifie la socialisation primaire. De telles transformations sont communes dans la société contemporaine en raison de la mobilité sociale de l'individu et de sa formation professionnelle.

La socialisation secondaire exige l'acquisition de vocabulaires spécifiques de rôles qui implique l'intériorisation de champs sémantiques structurant les interprétations de la routine et conduit à l'intérieur d'une sphère structurelle. Le processus d'intériorisation entraîne une identification subjective du rôle et de ses normes appropriées (Berger et Luckmann, 1967). Ces rôles apparaissent comme des représentations structurelles et des médiations d'ensemble de connaissances structurelles objectivées. Autrement dit, la société n'existe que si les individus en sont conscients. La socialisation secondaire devrait entraîner une révolution sociale dans le milieu de l'individu. Cette révolution se verrait subjectivement appréhendée comme une conversion profonde, probablement après une résistance initiale intense (Berger et Luckmann, 1967).

Cette opération implique la dissociation des schémas de comportements des acteurs particuliers et des circonstances des historiques spécifiques. Ces schémas acquièrent alors une qualité normative et factuelle. La socialisation occupe toujours une place dans le contexte d'une structure sociale spécifique. L'analyse de l'intériorisation doit systématiquement s'accompagner en arrière-plan d'une compréhension de leurs aspects structurels. L'individu peut avoir une socialisation secondaire différente de la socialisation primaire. Autrement dit, l'individu peut avoir la capacité de remplacer son identification primaire par une identification

imaginaire. Ce remplacement conduit à des tensions fortes dans la structure sociale (Berger et Luckmann, 1967).

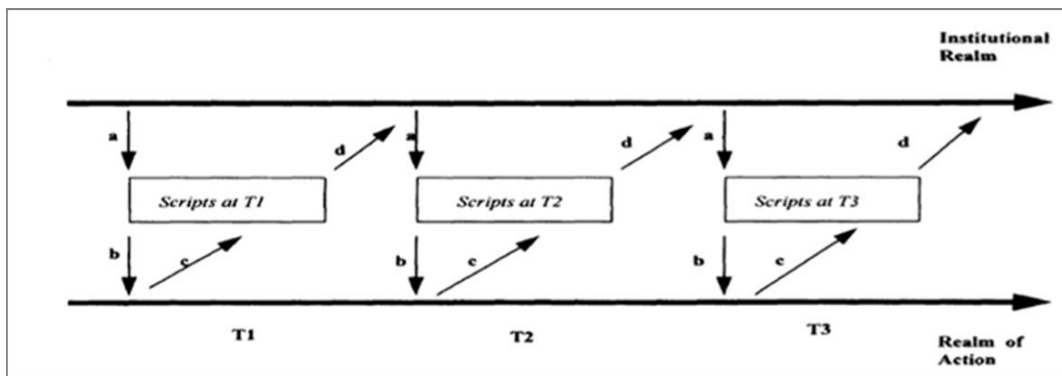
Barley et Tolbert (1997) s'appuient sur les analyses de Berger et Luckmann (1967) et la dualité du structurel (Giddens, 1984) afin d'identifier quatre périodes analytiques du processus de structuration en vue de dépasser les faiblesses méthodologiques de la théorie de la structuration. Dans ce qui suit, nous présentons le processus séquentiel de structuration.

2.2. Le processus séquentiel de structuration

Barley et Tolbert (1997) insistent sur le concept de la dualité pour comprendre l'interaction entre la structure et l'acteur. A la notion de modalités développée par Giddens, ils substituent celle de scripts. Pour Barley et Tolbert (1997 : 98) « *les scripts sont observables, ce sont des activités récurrentes et des modes d'interactions caractéristiques d'un contexte particulier* ». L'évaluation d'un script est réalisable selon les trois dimensions de la structure (signification, légitimation et domination). Ces scripts encodent la logique sociale, ce que Goffman (1983) appelle un « *ordre d'interaction* ». Les scripts s'identifient d'une façon empirique comme le montre Barley (1986) dans sa recherche sur les scanners. L'action humaine est guidée par des scripts reproduits dans le cadre des structures. Les scripts sont des recettes empruntées, appliquées, modifiées et réajustées par les individus. Le script sera reproduit ou modifié par une action intentionnelle ou involontaire. La production involontaire du script se réalisera tout simplement parce que les activités humaines nécessitent de se reproduire de manière quotidienne. A cet effet, le script peut être modifié suite à un changement imprévu (Barley, 1986).

En s'appuyant sur les analyses de Berger et Luckmann (1967), Barley et Tolbert (1997 :101) proposent un modèle séquentiel du processus de structuration qui vise à réduire la difficulté analytique de distinction entre l'action et la structure. Ce modèle reflète l'affirmation que la structuration est un processus continu dont l'évolution ne peut être comprise qu'au cours du temps. Les flèches horizontales en gras définissent les extensions temporelles des deux domaines : celui de la structure et celui de l'action. Les flèches verticales et diagonales traduisent la dualité du structurel. Les flèches verticales représentent les contraintes structurelles sur l'action, tandis que les flèches diagonales indiquent le maintien ou la modification de la structure en cours d'action.

Figure 11. Le modèle séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997 :101)



Le premier moment de la structuration (flèche a) repose sur l'encodage des principes structurels dans les scripts utilisés dans des contextes spécifiques. Selon Berger et Luckmann (1967), cet encodage a le plus souvent lieu en phase de socialisation et implique une internalisation individuelle des règles et une interprétation en comportements appropriés dans des contextes spécifiques. Pour exemple, selon Ranson et al., (1980), les règles et les procédures organisationnelles formelles définissent des scripts interprétatifs des structures et permettent les activités quotidiennes.

La deuxième période de structuration (flèche b) a lieu quand les acteurs mettent en actes les scripts qui encodent les principes structurels. Les acteurs ne sont pas toujours conscients de leurs choix et des alternatives possibles. Dans certains cas, la mise en acte n'est pas intentionnelle. Les acteurs réagissent simplement en fonction de leur perception des événements (Barley et Tolbert, 1997 :102). Cette perception ne résulte pas de création autonome de signification par des individus isolés, mais débute quand l'individu prend en charge le monde où ses congénères vivent déjà. Une fois pris en charge, le monde peut être modifié de façon créative ou même recrée (Berger et Luckmann, 1967).

Le troisième moment de la structuration (flèche c) souligne les comportements qui révisent ou répliquent les scripts. Des changements technologiques, la fréquentation de cultures différentes, des crises économiques ou d'autres événements similaires augmentent les chances que les acteurs réalisent qu'ils possèdent la faculté de modifier une structure (Ranson et al., 1980). Cependant, Pettigrew (1987) souligne que les acteurs se voient quelquefois dans l'incapacité de réformer les structures lorsqu'ils sont contraints par d'autres acteurs. De surcroît, réside une société concevable où aucun changement n'apparaît possible ; une telle société dispose d'un

stock de connaissance très limitées (Berger et Luckmann, 1967). Ainsi, le changement contextuel est nécessaire pour trouver collectivement des modes de comportements inscrits dans un script (Barley et Tolbert, 1997 :102). En conséquence, en l'absence d'un changement contextuel, les acteurs vont reproduire le même comportement et cette propension fait de la structure ordre persistant (Barley et Tolbert, 1997).

La quatrième période (flèche d) traduit l'objectivation et l'externalisation des comportements et des interactions reproduites durant le temps d'analyse (Berger et Luckman, 1971). Cette opération implique la dissociation des schémas des comportements des acteurs particuliers et des circonstances des historiques spécifiques. Ces schémas acquièrent alors une qualité normative et factuelle.

L'analyse de Barley et Tolbert (1997) suppose de s'intéresser aux structures qui facilitent ou contraignent l'action de l'acteur, mais également à la façon dont ce dernier mobilise activement ces structures en cours d'action. En général, le processus séquentiel de structuration met l'accent sur les différentes relations entre les structures, l'agence, les scripts et leurs résultats. Le modèle proposé par Barley et Tolbert (1997) réunit les deux approches synchronique et diachronique. Tandis que les structures contraignent et habilitent l'action d'une façon synchronique (à un moment précis), les actions produisent et reproduisent les structures d'une manière diachronique (au fil du temps).

Le modèle décrit par Barley et Tolbert (1997) fournit un cadre analytique sur la manière dont les acteurs peuvent réagir subjectivement avec des structures sociales concurrentes ou alternatives (Bévort et Suddaby, 2016). L'existence des évolutions ou des contradictions structurelles devrait créer un degré élevé de dissonance ou de tension au niveau individuel (Bévort et Suddaby, 2016). Une telle tension déclenche une prise de conscience par les acteurs et crée l'option de « réviser » l'ancien script pour l'adapter à la nouvelle structure sociale, plutôt que « reproduire » les mêmes structures existantes (Seo et Creed 2002).

Il y a eu peu ou pas de tentatives de mobilisation du cadre de Barley et Tolbert (1997) pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Nous nous en acquittons dans cette thèse afin de surmonter les limites du cycle de structuration de Stones (2005) mobilisé dans le premier article de la thèse. En revanche, le modèle de Barley et Tolbert (1997), mobilisé dans le deuxième article de la thèse, laissent encore planer un dilemme théorique important non résolu,

notamment comment et pourquoi les acteurs prennent réellement la décision de modifier ou de renforcer les structures existantes (Seo et Creed, 2002). Afin de dépasser ces lacunes théoriques, nous mobilisons les concepts des structures internes et de l'agence active (Stones, 2005) à la compréhension des processus historiques, dynamiques et complexes qui entourent l'action humaine. Notre cadre théorique, mobilisé dans le troisième article de la thèse, s'appuie donc sur la complémentarité entre les travaux de Stones (2005) et de Barley et Tolbert (1997).

CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE

Le tableau suivant résume le débat entre dualisme et dualité. L'objectif de ce chapitre est de présenter le cadre conceptuel mobilisé ainsi que les débats nés autour de la mobilisation de la théorie de la structuration à l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Après une présentation de notre cadre théorique, nous rappelons que notre objet de recherche est de comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Pour ce faire, nous nous inscrivons dans le débat sur l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Le débat est d'ordre ontologique, épistémologique, théorique et méthodologique. Dans le cadre de ce débat, le propos de cette recherche est d'éclairer les termes du débat en nous appuyant sur les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005).

	Ontologie générale				Ontologie in situ	
	Berger et Luckmann (1966)	Giddens (1984)	Archer (1995)	Mouzelis (1995)	Barley et Tolbert (1997)	Stones (2005)
Définition de la structure	La société est un produit humain	Les règles et les ressources sont à la fois contraignantes et habilitantes ; trois dimensions : signification, légitimation et domination	Les conditions matérielles et culturelles antérieures à l'action ; élaborées par l'action	Continuum des structures ; l'importance des structures internes	Les règles et les typifications partagées qui identifient les catégories d'acteurs sociaux et leurs activités ou relations appropriées	Les structures sont externes à l'acteur, mais elles sont causalement liées aux structures internes (conjoncturellement spécifiques et habitus)
Définition de l'agence	Les acteurs humains doivent être externalisés par le système social pour exister	Les acteurs possèdent un certain degré de connaissances. Mais le comportement humain est à la fois habilité et contraint par la structure	Les acteurs élaborent les structures à travers leurs actions	Les acteurs sont en interaction ; approche stratégique	La façon dont l'acteur, intentionnellement ou pas, met en œuvre et applique ou modifie des scripts	La façon dont l'acteur, de manière routinière ou au contraire critique et stratégique, mobilise ses structures internes ; accorde la primauté à l'agence humaine au niveau micro
Le lien entre l'agence et la structure	Séparés mais fonctionnent ensemble pour construire la réalité	Dualité du structurel : les structures sont à la fois le résultat et le moyen de l'action de l'acteur	Irréductibles, Séparées mais interagissent pour créer la réalité sociale	La distinction entre le niveau syntagmatique et paradigmatique	Dualité, dualisme analytique, scripts	Dualité ; Positions-pratiques ; Quadripartite de la structuration : structures externes, structures internes, agence active et résultat
Ontologie	La réalité est subjective	Ontologie générale	Dualisme ; Contre l'inséparabilité ontologique de la structure et l'agence ; la réalité doit être comprise à travers l'interaction entre la structure et l'agence.	Ontologie générale ; construction de pont entre les différents paradigmes	Ontologie <i>in situ</i>	Ontologie <i>in situ</i>
Temps	Boucle continue dans le temps	Recursive dans le temps et dans l'espace ; l'inséparabilité est le fondement pour comprendre la relation temporelle	La temporalité définit l'interaction entre la structure et l'agence ; l'émergence	La temporalité est impliquée par la continuité des structures, mais elle n'est pas traitée en détail	La structuration est un processus continu dont l'évolution peut être observée que dans le temps	Temporalité intermédiaire : spécifiant les connaissances de l'acteur des structures externes acquises lors d'interactions
Méthodologie			Dualisme analytique et cycle morphogénétique : conditionnement structurel interaction sociale et élaboration structurelle	Rencontre entre dualité et dualisme au niveau méthodologique	Cadre et étapes méthodologiques pour la recherche : processus séquentiel de structuration	Cadre et étapes méthodologiques pour la recherche : cycle de structuration

Tableau 6. Récapitulatif des concepts théoriques mobilisés

TROISIEME CHAPITRE : METHODOLOGIE ET DESIGN DE LA RECHERCHE

Section I. Design de la recherche et stratégie d'accès au terrain

Section II. Analyse et traitement des données recueillies

Section III. Critère de fiabilité et de validité de la recherche

INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE

Ce chapitre a pour objectif de présenter la démarche scientifique de notre recherche qui requiert la maîtrise des concepts théoriques et le respect de normes scientifiques en termes de validité. Nous exposons à présent notre dispositif de recherche qualitative. Nous précisons son contenu dans le cadre d'une réflexion épistémologique qui fait le lien entre le type de connaissances recherchées et les méthodes utilisées. Ces méthodes s'articulent autour des connaissances et la nature du phénomène étudié. La méthode consiste à décider comment on va entrer en contact avec ce morceau de réel qu'on s'aventure à étudier (Moriceau et Soparnot, 2019). La mise en œuvre d'un processus de recherche est avant tout vouloir comprendre le pourquoi et le comment des phénomènes étudiés dans des situations concrètes (Creswell, 2007).

L'opposition principale entre les études quantitatives et les études qualitatives consiste en des analyses sur de grands échantillons pour l'un et à quelques dizaines de cas pour l'autre. Lorsque le chercheur vise à explorer, il utilise généralement des méthodes qualitatives ou exploratoires. Cependant, si l'objectif du chercheur est la description ou la vérification d'un phénomène, il préférera des techniques quantitatives, permettant l'obtention de résultats reproductifs et généralisables (Evrard et al., 2003).

Cette thèse porte sur l'étude d'un processus dynamique en s'appuyant sur des interprétations individuelles. Il s'agit de comprendre des phénomènes ou des comportements des individus au cours du processus d'imagination d'une opportunité. Les données qualitatives sont, par essence, susceptibles de donner lieu à de multiples interprétations. Ce faisant, l'analyse qualitative admet l'appréhension à comment s'orientent les actions des individus ainsi que le rôle de leurs contextes. Notre démarche demeure empirique et s'appuie sur des entretiens semi-directifs.

Nous exposons dans ce chapitre la méthodologie adoptée pour étudier sur le terrain la question principale de la recherche et les sous questions qui la composent ainsi que la stratégie établie à l'analyse et l'interprétation des données collectées. Dans une première section **(I)**, nous présentons le design de la recherche et stratégie d'accès au terrain. Nous exposons ensuite, dans la deuxième **(II)** les différentes étapes d'analyse et de traitement des données recueillies. Dans une troisième section **(III)**, nous dévoilons les critères de validité de notre recherche.

Section I.

Design de la recherche et stratégie d'accès au terrain

Nous présentons, dans un premier temps, notre positionnement épistémologique (1). Ensuite, nous dévoilons la nature exploratoire de notre étude (2). Puis, nous exposons notre démarche abductive (3) et nos choix méthodologiques (4). Enfin, nous abordons notre mode de recueil des données (5).

1. Positionnement épistémologique : une posture interprétativiste

L'épistémologie est l'étude critique des principes, des hypothèses et des résultats des diverses sciences, destinée à déterminer leur origine logique, leur valeur et leur portée objective (Lalande, 2010). Selon Le Moigne (1995), l'épistémologie se définit comme la théorie de la connaissance scientifique. Celle-ci invite le chercheur à se positionner et situer sa recherche dans une représentation sociale afin de lui faciliter le travail de formulation de ses projets (Wacheux, 1996). Lors de l'élaboration d'une recherche, le positionnement épistémologique se concrétise par une prise de position pour l'un des trois grands paradigmes épistémologiques les plus fréquemment mobilisés en sciences de gestion : le positivisme, l'interprétativisme et le constructivisme (Perret et Séville, 2007).

La préférence pour un paradigme relève d'une série de questionnement : quelle est la nature de la connaissance produite ; comment la connaissance scientifique est-elle engendrée ? Et quels sont la valeur et le statut de cette connaissance ? (Perret et Séville, 2007). Le chercheur est mené à choisir tel ou tel paradigme selon les réponses apportées à ces questions car chaque paradigme ne présuppose pas les mêmes connaissances de la réalité. Il paraît donc utile de présenter les positions épistémologiques des trois paradigmes admis en sciences de gestion. Notre objectif n'est pas de présenter les différents paradigmes précités *in extenso*, mais à justifier notre positionnement épistémologique en comparant les réponses préconisées par ces trois paradigmes à notre question de recherche. Dans le tableau suivant (Perret et Séville, 2007), nous présentons les particularités et les caractéristiques de chaque paradigme de recherche.

Tableau 7. Positions épistémologiques des paradigmes positiviste, interprétativiste et constructiviste (Perret et Séville, 2007, p. 15)

	Le positivisme	L'interprétativisme	Le constructivisme
Le statut de la connaissance	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l'objet de la connaissance	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte ou n'existe pas	
La nature de la réalité	Indépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités	
Comment la connaissance est-elle engendrée ?	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes »	L'interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs »	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités »
Le chemin de la connaissance scientifique	Statut privilégié de l'explication	Statut privilégié de la compréhension	Statut privilégié de la construction
Quelle est la valeur de la connaissance ?	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité
Les critères de validité			

Pour déterminer son objet de recherche, le chercheur identifie sa position épistémologique en lien à sa problématique et son champ d'investigation. Le débat est encore ouvert entre positivisme, interprétativisme et constructivisme dans le domaine des sciences de gestion, bien qu'il ne soit plus forcément justifiable (Dumez, 2013). En effet, de plus en plus de chercheurs empruntent des éléments aux différents paradigmes, se dotant ainsi de ce que Séville et Perret (1999) appellent une position épistémologique aménagée. Cependant, Avenier et Thomas (2012) soulignent que toute recherche s'inscrit dans un cadre épistémologique qu'il faut expliciter. Cette explicitation est une partie intégrante de la recherche et invite le chercheur à avoir une réflexivité sur son projet de recherche. Ainsi, lorsqu'il est question de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale, il paraît important de répondre aux questions citées ci-dessus. Autrement dit, il nous semble nécessaire de préciser si la connaissance dans cette thèse est produite à des fins d'explication, de compréhension ou de construction.

Etudier le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale revient à permettre la compréhension du processus qui explique l'imagination d'une opportunité entrepreneuriale. Deux possibilités : soit expliquer au sens positiviste comment une opportunité est découverte ; soit comprendre au sens interprétativiste ou constructiviste comment elle émerge. Tenter

d'expliquer (au sens positiviste) comment une opportunité est découverte revient à faire ressortir des lois qui déterminent les conditions de sa découverte. Or, il a été dit que les opportunités n'existaient pas forcément en soi sans l'action de l'entrepreneur. Ainsi, il n'y a pas de lois causales qui puissent déterminer la découverte d'une opportunité par une relation de cause à effet. Il demeure donc indispensable d'appréhender les circonstances dans lesquelles les opportunités émergent à travers différents paradigmes.

Etudier le lien entre l'individu et l'opportunité est comprendre le processus d'imagination d'une opportunité qui se produit. Deux possibilités : partir des intentions, des motivations et des perceptions des acteurs et les interpréter par la suite ou alors émettre une hypothèse selon laquelle les opportunités ne surgissent pas des imperfections objectives des marchés existants, mais émergent plus précisément du processus de promulgation lui-même. La première option induit une démarche interprétativiste tandis que la seconde appelle une démarche constructiviste. Les visions positiviste et constructiviste sont pertinentes mais ne se révèlent pas suffisantes à l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité, aussi il reste à soumettre l'objet de cette recherche au paradigme interprétativiste.

En effet, dans cette recherche, nous adoptons une posture compréhensive (Lahire, 1996) dans la mesure où nous entendons comprendre (*versus* expliquer) la réalité sociale des opportunités entrepreneuriales à travers les actions (*versus* des facteurs/causes) des entrepreneurs. En effet, comprendre un phénomène social (l'imagination d'une opportunité) revient à rechercher les raisons justifiant les activités sociales en s'appuyant sur le sens des actions et des interprétations qu'en donnent les acteurs. Cette posture compréhensive appelle une posture épistémologique interprétative (Allard-Poesi et Perret, 2014). Ainsi, à partir de nos questions de recherche et en accord avec la posture compréhensive, nous inscrivons cette recherche dans une posture interprétativiste. Cette notion met en lumière la nature intentionnelle et finalisée de l'activité humaine ainsi que les pratiques sociales à travers leur caractère interactionnel, discursif et processuel (Allard-Poesi et Perret, 2014).

En ce sens, le processus de production de la connaissance est intrinsèque aux contextes particuliers, aux représentations et interprétations des entrepreneurs impliqués. En effet, l'interprétativisme considère que la connaissance est générée par la relation d'interdépendance entre le chercheur et le sujet de la recherche avec qui il interagit. Ainsi, la connaissance selon cette posture reste donc relative et intersubjective. En prenant en considération le caractère

complexe et processuel du lien entre l'individu et l'opportunité et les limites de la littérature, nous soulignons que dans cette recherche la connaissance est produite en fonction du sens donné réellement par les entrepreneurs. Autrement dit, nous admettons que la réalité du lien entre l'individu et l'opportunité étudié ici dépend d'un double regard. Il s'agit surtout de celui des entrepreneurs étudiés, mais aussi du nôtre. Contrairement aux autres paradigmes épistémologiques qui sous-tendent la plupart des recherches ayant étudié la nature de l'opportunité entrepreneuriale, notre positionnement prend en considération la subjectivité des entrepreneurs dans un contexte particulier. De la sorte, nous soulignons que la connaissance produite par cette recherche est intrinsèque à l'interaction entre les acteurs (les entrepreneurs et le chercheur), leur expérience vécue et significations que les entrepreneurs donnent à leurs propres processus d'imagination d'une opportunité. En ce sens, nous supposons que la réalité sociale dans cette recherche est construite et non pas une donnée.

A partir de ces considérations épistémologiques, nous adoptons une démarche méthodologique cohérente afin de réaliser l'étude empirique de chaque article. Cette démarche est présentée dans la partie suivante.

2. Une étude exploratoire

Il existe deux démarches principales pour mener une recherche scientifique. L'une repose sur l'exploration, tandis que l'autre se base sur le test (Charreire Petit et Durieux, 2014). Le test renvoie à la mise à l'épreuve de la réalité d'un objet théorique. Selon cette démarche, la réalité existe indépendamment du modèle. Le chercheur peut avoir recours à des données quantitatives ou qualitatives, mais doit procéder à une étude quantitative (Charreire Petit et Durieux, 2014). La voie du test est appliquée à une théorie, un modèle ou à une hypothèse. Quant à l'exploration, elle renvoie à la démarche par laquelle le chercheur a pour objectif la proposition de résultats théoriques novateurs. Charreire Petit et Durieux (2014) soulignent qu'explorer en sciences de gestion consiste à approfondir une structure ou un fonctionnement au service de la recherche de la compréhension. Il existe trois types de démarche exploratoire : l'exploration empirique, théorique et hybride

L'exploration empirique se compose en l'étude d'une question de recherche en partant du terrain comme source de la connaissance. Toutefois, en sciences de gestion, il est rare que les chercheurs effectuent des études scientifiques sans vérifier et mobiliser les travaux antérieurs.

Néanmoins, l'exploration empirique est fréquemment utilisée dans des démarches ethnographiques. L'exploration théorique a pour objectif de clarifier un problème qui a été plus au moins défini. Elle consiste à établir un lien entre deux champs théoriques lorsque ce lien n'a jamais été généré dans la littérature existante. L'exploration théorique permet de combler un vide dans la littérature. En effet, le chercheur mobilise des théories dans des disciplines différentes et les assimile afin de répondre à une question de recherche donnée. L'exploration hybride repose sur des allers-retours entre la littérature existante sur une question et une investigation empirique sur le terrain. Autrement dit, le chercheur mène une confrontation entre les données de la littérature existante et celles de l'enquête empirique. Le chercheur construit, dans un premier temps, un cadre conceptuel et ensuite, entame l'investigation empirique sur le terrain.

Nous avons exposé notre question de recherche en nous appuyant sur les limites de la littérature existante afin de les dépasser. Il est sous-entendu que la réalité « la nature de l'opportunité entrepreneuriale » n'est pas parfaitement connue et donc n'existe pas en tant que telle. Nous avons déjà mentionné que la démarche du test est requise lorsque l'objectif de la recherche constitue la mise à l'épreuve d'un modèle à une réalité qui lui était indépendante, c'est-à-dire un modèle qui existe de manière autonome à la réalité. Notre recherche a pour ambition de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, il en résulte donc que l'exploration est la voie de recherche la plus pertinente en réponse à cet objectif. Notre recherche n'a pas pour objectif de tester des hypothèses déjà validées dans la littérature mais d'explorer la réalité et découvrir des appréciations de phénomènes sans pour autant chercher la mise en relief de nouvelles caractéristiques, ce qui laisse le potentiel explicatif des théories existantes. L'exploration est donc la démarche privilégiée dans ce travail. A ce stade, il est important de préciser quel type d'exploration s'agit-il.

Notre point de départ à la formulation de notre question de recherche se trouve dans la littérature sur le lien entre l'individu et l'opportunité, donc il est impossible de d'ignorer les travaux de recherche existant sur ce lien. Ainsi, l'exploration empirique ne peut être choisie comme démarche pour répondre à notre question de recherche. De surcroît, il ne s'agit pas d'associer deux champs théoriques différents pour comprendre le processus d'imagination d'une opportunité. Donc, l'exploration théorique n'est pas pertinente pour répondre à notre question de recherche. En effet, après examen de la revue de littérature, il s'est avéré que la problématique de la nature de l'opportunité entrepreneuriale reste très peu explorée

empiriquement. Aussi, nous avons mené une confrontation entre les données théoriques de la littérature et les données empiriques du terrain. La présente recherche nécessite des allers-retours entre la littérature et l'étude empirique. En conséquent, l'exploration hybride est la démarche la plus pertinente pour répondre à notre objet de recherche.

Il n'est guère question de partir d'hypothèses mais d'y parvenir. La théorie explicative des faits n'est pas donnée, elle doit être découverte et les hypothèses qui la sous-tendent devront à nouveau être soumises à l'épreuve des faits. Ce dispositif concerne l'abduction. En ce sens, Angué (2009) précise que le raisonnement abductif représente une solution féconde à l'exploitation de la richesse des données contextuelles, valorisant l'émergent et avançant des cadres théoriques intéressants. Celui-ci désigne, donc les deux aspects du raisonnement au sein d'une démarche scientifique ni strictement inductive, ni hypothético-déductive (Angué, 2009). Pour mener à bien cette exploration hybride, nous avons opté pour une démarche abductive. Nous présentons cette démarche dans le paragraphe comme suit.

3. Une démarche abductive

Langley (1999) souligne que le strict respect d'une logique inductive ou déductive est une aliénation inutile qui n'améliore pas la qualité du processus de recherche. Tsoukas (1989) précise que chacune de ces démarches s'avère incomplète. Les deux approches sont nécessaires à l'analyse de tout phénomène.

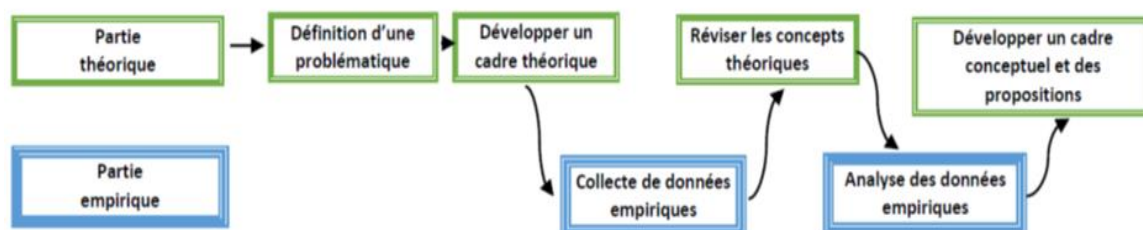
La déduction se caractérise par le fait que, si les hypothèses formulées sont vraies, la conclusion doit nécessairement être vraie (Charreire et Durieux, 2014). Selon Koenig (1993), l'abduction conduit à trouver des régularités permettant d'appuyer le raisonnement alors que l'induction renvoie à dégager par l'observation des régularités indiscutable. L'abduction consiste à tirer de l'observation des conjectures qu'il convient ensuite de tester et discuter. Charreire et Durieux (2014) stipule que l'induction et la déduction sont deux logiques complémentaires. En ce sens, le développement de la démarche abductive semble issue du constat que les deux logiques traditionnelles (l'induction et la déduction) sont insuffisantes.

L'approche abductive, dont l'adoption explicite en gestion a été recommandée par Koenig (1993) et David (2001), se traduit par l'élaboration d'une compréhension de phénomènes qui ne trouvent pas d'explication satisfaisante dans les conceptualisations existantes. Peirce (2002)

spécifie que l'abduction est la seule voie possible à l'issue d'une idée nouvelle. Fondée sur l'étonnement face à un événement sans explication, l'abduction incarne une démarche où le doute (la mise en question d'une théorie, la quête d'explications et d'arguments valides...) représente le noyau dur de la recherche. La nôtre n'a pas pour objectif de tester des hypothèses déjà validées dans la littérature mais d'explorer la réalité et découvrir des appréciations de phénomènes sans pour autant chercher la mise en relief de nouvelles caractéristiques, ce qui laisse le potentiel explicatif des théories existantes. L'abduction est donc la démarche privilégiée dans ce travail.

L'ensemble de ces étapes sous-entend une démarche dite hybride. L'exploration hybride consiste à procéder par des allers-retours entre les données empiriques et les connaissances théoriques tout au long de la recherche (Charreire Petit et Durieux, 2014). La théorie explicative des faits n'est pas donnée, elle doit être découverte et les hypothèses qui la sous-tendent devront à nouveau être soumises à l'épreuve des faits. Ce dispositif concerne l'abduction. En ce sens, Kelle et Bird (1995) soulignent que l'abduction laisse à trouver des relations conceptuelles entre les catégories et donc des règles à la compréhension d'un phénomène. Ainsi, l'approche abductive se destine à actualiser le travail créatif de la recherche qualitative tout en ayant recours aux connaissances existant dans le domaine auquel l'objet d'étude appartient. Cette démarche se compose d'identification d'une zone spécifique où le manque de fondement conceptuel est clair. L'approche abductive utilisée dans cette recherche est résumée dans le schéma ci-dessous.

Figure 12. L'approche abductive suivie



Dans cette recherche, l'approche abductive englobe deux processus en parallèle, à savoir, la partie théorique et la partie empirique. Cette approche débute par l'identification d'un problème de recherche et s'achève par le développement d'un cadre conceptuel et des concepts clés. Cette approche consiste à combiner la définition d'une cartographie des concepts provenant de la

littérature et les tester au cours de l'étude de terrain. De surcroît, le choix d'une approche abductive invite à trouver des relations conceptuelles entre les catégories construites. Nous avons combiné de manière créative des faits empiriques avec des cadres théoriques.

Davidsson (2015) admet d'ailleurs le manque de clarté dans la conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. De surcroît, les connaissances antérieures sur ce sujet manquent de fondements empiriques. Afin de surmonter cette difficulté, le choix d'aller sur le terrain nous paraît indispensable. La démarche abductive autorise, comme le précisent Charreire Petit et Durieux (2014), l'enrichissement et l'approfondissement de connaissances antérieures. Il s'agit, ainsi, d'effectuer une mobilisation initiale de la théorie donnant un sens à des données empiriques et procéder par allers-retours fréquents entre le matériau empirique recueilli et la littérature.

4. Les choix méthodologiques

Les choix méthodologiques présentent pour objectif ultime de fournir au chercheur un échafaudage ou un chemin qui lui permet d'atteindre ses objectifs de recherche. La méthode n'est pas juste un outil, elle est un art qui engage la recherche et le chercheur (Moriceau et Soparnot, 2019). Ce chemin inclut les croyances et les convictions concernées par la nature de la réalité (ontologie) et la façon dont la connaissance est acquise (épistémologie). Nous présentons, dans un premier temps, le choix d'une méthodologie qualitative (4.1). Puis, nous justifions le choix de la méthode d'étude de cas (4.2).

4.1. Le choix d'une méthodologie qualitative

Dans la partie précédente, nous avons précisé notre posture épistémologique, à savoir, une posture interprétativiste basée sur une démarche abductive. Les stratégies d'accès au réel restent, certes, diverses et multiples. Notre recherche se fonde sur une méthodologie qualitative. Il s'est avéré que le recours à cette démarche demeure le choix le plus adéquat pour l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous exposons, ainsi, les arguments à l'origine de ce choix méthodologique.

La recherche qualitative garde pour objectif de répondre aux questions du « pourquoi » et du « comment » plutôt que « combien de fois » et « à quelle fréquence » (Wacheux, 1996 ; et Yin,

2009). Dans le cadre de cette recherche, notre objectif est de comprendre comment l'individu peut imaginer une opportunité afin de mieux appréhender le lien entre l'individu et l'opportunité. Nombreuses questions de fond dans la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité sont rarement abordées. Ce bon nombre de questions importantes ne sera évoqué que par des méthodes qualitatives (Gartner et Birley, 2002).

Ensuite, notre posture interprétativiste souligne la subjectivité liée à l'interprétation des propos des entrepreneurs interrogés. L'approche qualitative admet, tout à la fois, la subjectivité du chercheur et celles des personnes étudiées (Baumard et Ibert, 2014). De surcroît, notre recherche suit une démarche compréhensive, caractérisée par une construction itérative et une volonté d'appréhender le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Ceci nous amène à comprendre le sens des interprétations et des actions des entrepreneurs afin d'imaginer une opportunité, ce qui mobilise nécessairement des méthodes permettant l'expression des entrepreneurs. Ainsi, notre méthodologie se doit d'être qualitative, non seulement pour préserver la profondeur de l'analyse et garantir le niveau de granularité le plus bas, mais aussi être en adéquation avec notre démarche d'exploration hybride.

Conformément à notre cadrage théorique, la présente recherche garde pour objectif de comprendre un phénomène complexe qui est le processus d'imagination d'une opportunité. Pour comprendre ce phénomène, la méthode qualitative nous a paru la plus appropriée. En effet, l'approche quantitative a pour objectif d'expliquer et de tester un certain nombre d'hypothèses, tandis que l'approche qualitative cherche plus précisément à appréhender le phénomène et à en déduire des concepts, des méthodes ou des propositions théoriques dans une optique de construction plutôt que de vérification (Hlady-Rispal, 2002). L'approche qualitative est adoptée pour comprendre des situations ou des phénomènes plutôt que pour valider des hypothèses. Ainsi, l'approche qualitative correspond particulièrement à la nature des objectifs identifiés dans le cadre de cette recherche.

La méthodologie qualitative est reconnue par la richesse des données qu'elle fournit. Ces données qualitatives offrent la découverte de nouvelles idées que les données quantitatives ne peuvent pas censément révéler (Marschan- Piekkari et Welch, 2004). Ces dernières possèdent une faible capacité à expliquer les processus et le sens que les personnes interrogées attribuent à leurs actions et interprétations. La recherche qualitative admet la collecte des données riches et volumineuses à partir desquelles le chercheur propose une analyse du phénomène étudié

(Wacheux, 1996). En ce sens, Miles et Huberman (2003) soulignent que les données qualitatives collectées produisent des descriptions denses et pénétrantes impactant fortement sur le lecteur.

Les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale restent hétérogènes et les apports empiriques autour de ce sujet ne sont pas encore très développés (Davidsson, 2015). Miles et Huberman (2003) soulignent que la méthode qualitative est particulièrement adaptée à l'exploration sur un domaine de recherche qui se trouve encore dans un stade embryonnaire. Les méthodes qualitatives dégagent en général une plus grande validité interne en offrant des données plus riches. Ces informations sont beaucoup plus riches, précises et ancrées dans la réalité des pratiques. En conséquence, notre démarche qualitative s'avère une nécessité scientifique davantage qu'une préférence personnelle.

4.2. Méthode de l'étude de cas : unique ou multiples ?

En sciences humaines et sociales, l'étude de cas renvoie à une méthode d'investigation à visée d'analyse et de compréhension qui consiste à étudier en détail l'ensemble des caractéristiques d'un phénomène restreint et précis tel qu'il s'est déroulé dans une situation particulière, réelle ou reconstituée, jugée comme représentative de l'objet à étudier. Cette recherche a pour objectif de comprendre en profondeur les spécificités du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. L'étude de cas reste alors la meilleure option méthodologique permettant la compréhension de ce lien dans des situations pratiques fondées sur « les faits », « le réel » et « le vécu » des entrepreneurs.

Nous avons choisi la méthode de l'étude de cas pour mener cette recherche. Cette méthode permet la compréhension et la modélisation du processus dynamique d'un phénomène étudié (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 1994). Selon la définition de Yin (1994), nous nous positionnons dans l'acceptation de l'étude de cas définie comme une recherche empirique qui porte sur un phénomène contemporain dans un contexte réel, dont les frontières entre phénomènes et contexte ne sont pas clairement identifiées et dans laquelle différentes sources d'information sont en usage. Nous étudions des entrepreneurs dans leurs contextes, donc l'étude de cas est parfaitement adaptée à notre problématique. Même si la méthode de l'étude de cas a été davantage utilisée dans les recherches inscrites dans un paradigme post-positiviste (Eisenhardt, 1999 ; Yin, 2009), cela ne signifie pas que cette méthodologie soit spécifique à ce

positionnement paradigmatique (Stones, 2005). Cependant, le nombre de cas à étudier est un point important à identifier.

Nous avons choisi l'étude de cas multiples (4.2.1) pour le premier et le troisième article ; et l'étude de cas unique (4.2.2) pour le deuxième article. Dans ce qui suit, nous explicitons et justifions ce choix.

4.2.1. Etude de cas multiples

Pour le premier et le troisième article, l'étude de cas multiples a été privilégiée, et ce non sans le justifier. En effet, contrairement à la recherche quantitative qui repose sur un échantillonnage statistique, l'étude de cas multiples repose sur un échantillonnage théorique. Rispal (2002) précise que l'échantillon sur lequel portent ces observations et ces analyses n'est pas représentatif d'une population statistique mais de l'objet de recherche. De même, le nombre de cas ne s'inscrit pas dans une logique de généralisation statistique. Dans cette recherche, nous ne souhaitons pas tester des explications causales mais générer une conceptualisation d'un phénomène bien déterminé. Cet objectif est ainsi cohérent avec le choix d'une étude de cas multiples. De surcroît, Yin (2009) distingue des études de cas portant sur un seul niveau d'analyse de celles qui portent sur plusieurs niveaux d'analyse. Dans notre recherche, nous étudions la nature et l'évolution du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale, un phénomène se produisant au niveau individuel et organisationnel.

Nous avons pour ce faire, recours à deux principes : la saturation et la réplication. Ces principes constituent les deux éléments de base qui orientent le chercheur dans des recherches qualitatives par cas multiples (Royer et Zarlowski, 2007). Ces deux principes admettent la précision du nombre de cas à l'étude et la taille de l'échantillon. La saturation renvoie à l'estimation de l'atteinte de ce niveau qui relève du ressort du chercheur. Lorsque l'analyse de la dernière unité collectée ne fournit aucune information supplémentaire, la collecte de données s'arrête. Autrement dit, la saturation signifie que le recueil de données supplémentaires n'apporte plus d'informations significatives (Glaser et Strauss, 2017). Par conséquent, le processus de collecte des données s'achève si le chercheur estime que les derniers documents, entrevues ou observations ne produisent plus d'informations suffisamment substantives ou différentes à justifier un accroissement du matériel empirique. Cependant, le principe de saturation reste difficile à appliquer car, d'une part, il est compliqué de définir le point de saturation. D'autre

part, le chercheur n'est jamais certain qu'aucune donnée supplémentaire ne pourrait enrichir sa recherche. Dans cette recherche, notre échantillon a été élaboré progressivement, selon une démarche itérative, chaque cas étant sélectionné par choix raisonné et convenance (Royer et Zarlowski, 2007).

Quant à la réplication, celle-ci définit deux critères qui permettent d'identifier le nombre de cas à retenir. Le premier critère demeure le degré de certitude souhaité, et le deuxième renvoie à l'ampleur des différences constatées (Yin, 2009). La sélection de chaque cas se fait dans le but de trouver, soit des résultats différents (cas de réplication théorique), soit des résultats similaires (cas de réplication littérale). Lorsque les différences entre les théories sont importantes et le degré de certitude souhaité moins important, le nombre de cas à retenir se limitera à deux ou trois cas correspondant à la réplication littérale (Yin, 2009). Si les différences sont subtiles et le niveau de certitude souhaité important, le plus faible nombre de cas à retenir doit être compris, au minimum, entre cinq et six cas correspondant ainsi à la réplication théorique (Yin, 2009). Pour le premier article nous avons privilégié une réplication théorique en s'appuyant sur l'étude de huit cas. En revanche, la réplication qui a été privilégiée dans le troisième article est une réplication littérale appuyée sur trois études de cas. Il n'en demeure pas moins que les futures recherches peuvent induire une réplication théorique.

En ce sens, le choix de cas multiples n'a cependant de sens que si l'on observe des cas comparables. Dans notre recherche, nous essayons donc d'identifier des épreuves semblables. L'appréhension des divergences dans ce phénomène sera également intéressante pour mieux le comprendre. Les multiples diffractions des situations au niveau des entrepreneurs de notre échantillon ainsi que les différences inter-individuelles sont autant d'éléments de variété des situations observées invitant à la compréhension subtile de l'évolution du lien entre l'individu et l'opportunité. *In fine*, nous avons choisi certes, des études de cas extensives – mais constituée de cas analysés en profondeur.

Yin (2009) souligne que lorsque le chercheur a le choix et les ressources, l'étude de cas multiples est préférable à l'étude de cas unique. Pour cet auteur, les études de cas unique sont aussi vulnérables que si le chercheur mettait tous les œufs dans le même panier. Cependant, il est possible de construire une théorie et généraliser des résultats à partir d'une seule étude de cas (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 2009). A cet effet, nous avons privilégié l'étude de cas unique pour le deuxième article.

4.2.2. Etude de cas unique : à la fois critique et instrumental

Des critiques ont été portées à l'encontre de l'étude de cas lorsqu'un cas unique est étudié, en raison d'une impossibilité supposée de généralisation des résultats. Plusieurs auteurs ont cependant argumenté de l'intérêt de cas unique dont la validité ne serait pas statistique mais analytique (Yin, 2009). Tout phénomène rencontré dans un cas serait potentiellement susceptible d'être rencontré dans tous les cas (Romelaer, 2005). De plus, *a minima*, un seul cas contredisant une théorie contribuera à une réfutation de celle-ci (Koenig, 2009). L'étude d'un cas unique n'est donc pas illégitime, il s'agit d'un « *faux procès positiviste* » (Gombault, 2005). Hormis cette controverse, il existe un consensus dans la littérature sur la question du nombre de cas. Ce dernier doit être lié à l'objectif de la recherche (Hlady Rispal, 2002 ; Miles et Huberman, 2003). Le choix de cas multiples ne procède donc pas à une critique des études de cas unique.

L'étude de cas unique est recommandée selon Yin (2009) pour cinq raisons. Lorsque l'étude de cas identifie d'un cas révélateur, critique, extrême, commun ou d'une étude longitudinale. L'étude de cas critique renvoie à la mise en cause des théories établies. L'étude de cas extrême consiste à l'application d'une étude dans un contexte très peu étudié ou de crise. Quant au cas révélateur il est utilisé dans le cas où l'accès à la recherche demeure extrême et très difficile. Cela peut être un milieu dangereux comme le milieu du trafic de drogue notamment (Yin, 2009), donc la multiplication des cas peut mettre le chercheur en danger. Enfin, l'étude de cas longitudinale où le chercheur se limitera à un seul cas car l'étude s'étend sur une longue période.

Le deuxième article a pour objectif de dépasser les limites des approches de la découverte et de la création afin de proposer une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Conformément à la définition de Yin (2009), il s'agit bien d'une étude de cas critique. Ainsi, dans cet opus, nous avons mené une démarche qualitative en nous appuyant sur une étude de cas unique (Yin, 2009). Cette méthodologie permet de mieux appréhender la complexité du phénomène étudié (Miles et al, 2014) et s'avère particulièrement adaptée à notre objet d'étude dans la mesure où elle accorde une profondeur dans la description des phénomènes et situations étudiés (Yin, 2009).

Les partisans de la méthode de l'étude de cas proposent différentes typologies avec une mise en relief des caractères du cas à l'étude. Il est difficile de positionner une étude de cas

particulière dans une typologie donnée. En effet, une étude de cas est généralement à cheval entre plusieurs justifications et catégories qui se chevauchent (Stake, 2008). Ainsi, il s'agit d'un cas critique (Yin, 2009) parce que notre objectif dans cet article est la mise en cause des approches de la découverte et la création afin de proposer une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Mais, aussi d'un cas instrumental (Stake, 2008) puisqu'il permet de tester une théorie préalablement formulée, en particulier, le processus séquentiel de structuration et la notion de script afin de comprendre et analyser ce lien. L'intérêt intrinsèque du cas étudié explique ce choix. L'étude du cas unique en profondeur génère une compréhension conceptuelle (Eriksson et Kovalainen, 2008).

4.2.3. La sélection des cas étudiés

La sélection des cas étudiés dans notre recherche suit les critères de l'échantillonnage théoriques proposés par Hlady-Rispal (2002). En effet, cet auteur souligne que l'échantillon ne dépend pas d'une population statistique mais de l'objet de la recherche. Dans le tableau suivant, nous présenterons l'ensemble des critères retenus pour la constitution de notre échantillon global de toute la thèse.

Tableau 8. Le choix des cas pour la construction d'un échantillon théorique (Hlady-Rispal, 2002 : 82)

Les critères d'échantillonnage	Implications	Degré d'exigence	Présence dans l'étude
Représentativité théorique	Homogénéité des cas du point de vue de la question à étudier ou les entités examinées.	Indispensable	Oui
Variété	Recherche de cas très différents les uns des autres (secteurs, phase de création...).	Indispensable	Oui
Equilibre	Recherche d'un échantillon de cas offrant une variété équilibrée de situations différentes	Souhaitable	Oui
Potentiel de découverte	Sélection de cas riches en données sur le phénomène à étudier, où les acteurs sont ouverts à une démarche d'investigation en profondeur	Indispensable	Oui
Prise en compte de l'objectif de la recherche	Sélection différente selon l'objectif recherché : test, génération de théorie, validation de théorie, etc.	Logique	Oui

Le premier critère concerne **la représentativité théorique**. Ce critère souligne que le choix des cas se réalise à partir des fondements conceptuels (Strauss et Corbin, 1990). Autrement dit, la représentativité théorique s'obtient en choisissant des cas représentatifs des différentes

modalités des concepts mobilisés (Wacheux, 1996). En effet, la formulation théorique révèle une compréhension des circonstances particulières, à un moment donné, mais ne fournit pas la compréhension de toutes les situations. L'objectif n'est pas donc celui de la représentativité des faits dans leur ensemble, mais de la mise en lumière des aspects spécifiques de l'objet de la recherche. Dans cette approche, le lien entre l'individu et l'opportunité étant riche en termes d'acquis théoriques. Afin d'adopter ce critère, notre étude porte sur des entrepreneurs au niveau individuel mais en interaction avec leurs environnements afin de comprendre leurs actions et interprétations. La prise en considération de l'entrepreneur et son contexte situe les entrepreneurs étudiés dans l'espace et le temps, il s'agit d'un élément conséquent au processus d'imagination d'une opportunité. Ces entrepreneurs étudiés ont tous été dans la même phase d'avancement de la création de leurs entreprises au moment des investigations empiriques afin de ne pas biaiser les interprétations des situations.

Le second critère concerne **la variété**. Ce critère est également retenu dans l'objectif d'accroître la compréhension des spécificités du lien entre l'individu et l'opportunité (Hlady-Rispal, 2002). Ainsi, nous avons procédé à un choix de situations différentes. Les projets étudiés se caractérisent par leur grande variété tant du point de vue de la nature de l'innovation (innovation issue de la recherche technologique ou appliquée, de produit ou de service...) que par les domaines scientifiques desquels ils sont issus (sciences de la vie, sciences de l'ingénieur, science et technologie de l'information et de la communication...).

Le troisième critère adopté dans la sélection des cas étudiés est celui de l'**équilibre**. En effet, la recherche d'un équilibre concevable est importante (Hlady-Rispal, 2002). Pour cela, nous veillons à trouver un juste équilibre dans le choix de nos cas à étudier. En somme, nous étudions douze entrepreneurs (nombre total de cas étudiés dans les trois articles). Sept entrepreneures de sexe féminin et cinq entrepreneurs de sexe masculin ont retenu notre intérêt. Le nombre d'entrepreneurs étudiés est réparti équitablement entre les projets technologiques et non technologiques, chacun dénombrant six cas. En ce qui concerne le critère **potentiel de découverte**, nous l'avons également pris en considération du fait de notre sélection des cas très riches en données où ces entrepreneurs ont fait preuve d'une grande disponibilité à livrer l'information et raconter leurs histoires.

Enfin, le choix des entrepreneurs ne peut être validé sans montrer la **cohérence avec notre objectif de recherche**. Afin de valider le choix de notre cadre théorique, la méthode de cas est

la plus adéquate pour fournir des observations précises de thèmes préalablement définis par le questionnement théorique (Yin, 2009). Dans les trois articles de cette thèse, nous présentons les caractéristiques des cas retenus à cet effet. Nous explicitons le domaine d'activité de chaque entrepreneur, son histoire personnelle, son environnement, ses expériences et compétences et la date de la création d'entreprise. Le choix des entrepreneurs dépend d'une logique de diversification maximale. Aussi veillons-nous à recueillir des informations valables, riches et nuancées.

Au final, un échantillon de huit entrepreneurs a été retenu pour le premier article ; un seul entrepreneur a été retenu (étude de cas unique) pour le deuxième article ; et trois entrepreneurs ont été retenus pour le troisième article. Les cas retenus constituent donc un échantillon varié autorisant une comparaison théorique et empirique entre les différents cas. Afin de respecter la confidentialité des personnes interrogée, chaque entrepreneur est désigné par un pseudonyme (Cf. tableau suivant).

Tableau 9. Les cas retenus dans les trois articles

Cas	Idée	Annexes	Article
VOITU	Un service de location de véhicules adaptés entre particuliers pour les personnes en fauteuil.	Cf. annexe 6	Premier article
ARTISA	Une marque de vêtements pour femmes, à la lisière entre le style contemporain et l'artisanat marocain.	Cf. annexe 7	
COSMETIC	Une plateforme de shopping social dédiée à l'entretien des cheveux pour les femmes noires et métissées où l'on trouve une sélection de produits naturels, bios et éthiques.	Cf. annexe 8	
INNOV	Une innovation technologique pour transformer les ondes électromagnétiques en énergies.	Cf. annexe 9	
VESTI	Une ligne de vêtements unisexe dédiée aussi bien aux hommes qu'aux femmes.	Cf. annexe 10	
LOGE	Créer un site web permettant de vérifier la qualité de vie d'un logement.	Cf. annexe 11	
VOYA	Une plateforme pour faciliter les voyages.	Cf. annexe 12	
THE	Une marque de thé avec boutique.	Cf. annexe 13	
PLATE	Créer une plateforme pour favoriser l'entraide de population en situation de difficulté, handicap, maladie chronique ou particularités d'apprentissage en leur fournissant un espace de rencontre virtuel.	Cf. annexe 14	Deuxième article
DECO	Développer une box munie d'outils permettant de réussir une décoration d'intérieur, seul chez les clients ou avec l'aide d'un coach diplômé.	Cf. annexe 15	Troisième article
AFRIC	Accompagner les pôles de compétitivité vers l'Afrique	Cf. annexe 16	
FEUV	Créer une méthode pour diagnostiquer les potentialités de végétalisation dans les parcs immobiliers en zone urbaine dense.	Cf. annexe 17	

Dans ce qui suit, nous présentons une synthèse des parcours de vie étudiés dans les trois articles de la thèse.

4.2.4. Synthèse des parcours de vie étudiés

Le tableau suivant expose une synthèse des profils et histoires des entrepreneurs étudiés dans les trois articles.

Tableau 10. Synthèse des récits de vie étudiés

Cas étudiés dans le premier article
Histoire de VOITU
L'entrepreneure a 25 ans au moment de la création. Elle a fait ses études au centre d'études littéraires et scientifiques appliquées (CELSA) en communication et journalisme. Elle s'est spécialisée en publicité. C'est une jeune fille atteinte d'une maladie génétique neuromusculaire, tétraplégique de naissance. En 2014, elle a créé un blog (Wheelcome) pour raconter avec humour ses aventures de jeune active en fauteuil roulant. L'entrepreneure est l'auteure de « <i>ne dites pas à ma mère que je suis handicapée, elle me croit trapéziste dans un cirque</i> », un livre remarquable publié en 2015. Le combat de cette jeune femme qui craignait plus que tout de recevoir des passe-droits et des traitements de faveur. Elle voyait plus loin que là où les quatre roues de fauteuil roulant la poussaient. Ses parents lui ont appris à ne pas s'apitoyer sur son sort et avancer quoiqu'il arrive.
Histoire d'ARTISA
L'entrepreneure a 34 ans au moment de la création. Elle a fait ses études à l'université Paris-Dauphine. Pour son master, elle a choisi la spécialité entrepreneuriat parce que pour elle l'entrepreneur est le héros du monde économique. C'est une jeune femme d'origine marocaine. Elle a vécu au Maroc et en France. Après ses études en France, elle est revenue au Maroc. Elle était embauchée à la banque centrale du Maroc. Elle a profité de sa présence au Maroc pour contacter des professionnels du monde de la couture artisanale. Quand elle était à Paris, elle regardait tout le temps Christian Dior, Yves Saint Laurent et autres marques de luxe. En revenant au Maroc, elle avait l'impression qu'elle était enfermée dans un milieu où elle ne pouvait pas concrétiser ses rêves d'enfance : ouvrir une maison de couture et devenir danseuse.
Histoire de COSMETIC
L'entrepreneure a 27 ans au moment de la création. Elle a fait une école de commerce (INSEEC) à Paris où elle choisit le master entrepreneuriat. Dans le cadre de cette formation, elle a écrit un mémoire de fin d'étude sur les produits cosmétiques naturels. Elle a rencontré des professionnels et des acteurs travaillant dans ce domaine. Elle était bénévole dans des associations et un journal (jeunes africains) qui s'occupent de l'actualité africaine d'où elle est originaire. Dans le cadre de ce bénévolat, elle a assisté à des conférences et à des événements organisés autour du thème de l'entrepreneuriat. En 2014, elle a pris la décision d'arrêter le défrisage de ses cheveux et de ne plus utiliser des produits cosmétiques chimiques. Au fur et à mesure en tentant de trouver des produits adoptés à ses cheveux, elle s'est rendue compte que sur le marché français, il y avait un manque de produits cosmétiques naturels pour le défrisage des cheveux.
Histoire d'INNOV
L'entrepreneur a 32 ans au moment de la création. Après avoir eu son baccalauréat, il a fait des études en électronique. Il a obtenu un BTS en électronique ensuite une licence professionnelle dans le même domaine. Afin d'approfondir ses connaissances, il a intégré une formation en alternance dans une école d'ingénieurs. Dans le cadre de son master, l'entrepreneur a travaillé sur un projet technique pour valider son projet de fin d'étude. Il avait le choix entre la création d'une entreprise fictive ou la création d'un produit technique innovant. Jeune père soucieux de la santé de ses enfants, cet

entrepreneur a décidé de développer une solution pour réduire l'exposition aux ondes électromagnétique.

Histoire de VESTI

L'entrepreneure a 26 ans au moment de la création. Elle a fait des études en stylisme. Elle a débuté son parcours universitaire par un BTS design de mode. Après avoir obtenu son BTS, elle s'est installée à Paris pour intégrer une formation de stylisme et modélisme en alternance. Cette formation lui a permis de concrétiser le côté théorique à l'école et le côté pratique à l'entreprise. Durant cette année d'alternance, elle a pu créer des modèles sportswear pour homme et femme, du prêt à porter pour femme et une collection de jeans pour homme.

Elle est entrée dans l'univers de la mode par passion. Elle a intégré ensuite un master en marketing et management de la mode en alternance. Au cours de cette formation, elle a découvert le côté marketing des produits de la mode et les principes de la création d'entreprises. Cette deuxième expérience lui a permis de découvrir le monde des affaires en achetant des produits et de la matière première pour fabriquer des modèles et des vêtements. A l'issue de ce master, elle a compris que ce qui lui plaisait était la création d'une entreprise dans ce domaine.

Histoire de LOGE

L'entrepreneur a 33 ans au moment de la création. Il a fait des études en finance à l'université Paris-Dauphine et un mastère spécialisé à l'ESSEC. Il a travaillé pendant dix ans dans le domaine de la finance. Il s'est spécialisé dans l'univers de la titrisation. Il a travaillé pendant six ans chez BNP Paribas et pendant quatre ans dans une agence de notation financière. Il aime bien réfléchir aux éléments qui manquent dans la société. Il était à l'aise dans son poste, mais après dix ans de travail il a commencé à se lasser du domaine de la finance. Il avait envie de créer un projet qui intéresse les gens de manière concrète.

Histoire de VOYA

L'entrepreneur a 25 ans au moment de la création. Il a eu un diplôme universitaire en alternance dans le domaine du marketing. Il a travaillé pendant ces deux ans d'alternance chez Orange France Télécom en tant que conseiller de clientèle. Après cette expérience, il a fait une licence en communication spécialisée en création de site WEB. Ensuite, il a décidé de suivre son parcours universitaire par le master hôtellerie et tourisme. En 2011, il s'est installé à Paris où il a trouvé un poste de concierge d'hôtel. Il a occupé ce poste pendant 2 ans où il a découvert le monde de l'hôtellerie.

Histoire de THE

L'entrepreneure a 30 ans au moment de la création. Les études ne l'intéressaient pas. Il a eu son baccalauréat, mais il a toujours voulu créer une entreprise depuis l'âge de 15 ans. Après son baccalauréat, il a entamé une formation de BTS en électricité. Mais à la fin de la deuxième année, moins intéressé par cette formation il a abandonné les études. Son histoire de création d'entreprise remonte loin à son enfance. Il vient d'une famille de paysans et de pêcheurs. Ses grands-parents lui ont transmis l'amour de la terre et mer. Sa grand-mère lui a fait découvrir la dégustation du thé depuis l'âge de 8 ans. Avec sa mère, ils se sont intéressés à la médecine alternative et préventive, les huiles essentielles et les plantes. Il aime la culture chinoise et sa philosophie médicinale. En 2003, il s'est installé à Paris et a intégré la maison « mariage frères » en tant que serveur.

Cas étudié dans le deuxième article

Histoire de PLATE

L'entrepreneure a 47 ans au moment de la création. Elle a fait un DEA dans le domaine de l'intelligence artificielle à l'université Paris-Dauphine dans les années 1994. Ensuite, elle a occupé le poste de directrice de programmes informatiques et a piloté plusieurs équipes chez différents groupes comme Crédit Agricole, BNP Paribas et BPCE Crédit foncier. Chez crédit foncier, elle a réussi à adapter un emploi de temps pour trouver un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie familiale qui s'est révélée compliquée parce qu'elle avait un enfant qui a des besoins particuliers. Malgré cet effort sur l'emploi de temps, en 2016, l'entrepreneure a été physiquement fatiguée et a décidé de démissionner. En 2017, cette dernière a remarqué qu'elle était devenue experte dans les particularités que présentent son fils et tout ce qui l'autour. Elle a lu énormément de livres et a rencontré nombre

de gens. Elle s'est retrouvée un peu à coacher des parents dont les enfants sont dans la même situation de son fils.

Cas étudiés dans le troisième article

Histoire de DECO

L'entrepreneure a 35 ans au moment de la création. Elle a suivi des études dans une école de commerce. Elle a occupé des postes à responsabilités au sein de la direction stratégique de Philips et de Boston Consulting Group. Elle vient d'une famille un peu atypique. Son père était père au foyer tandis que sa mère poursuivait sa carrière professionnelle. Ses parents l'ont toujours poussée à faire des études supérieures. Elle a un profil littéraire. Elle aime beaucoup l'art, la décoration et la création manuelle. Elle a toujours été très attachée à la création d'entreprise. C'est pour cette raison qu'elle a choisi de faire une école de commerce. Les challenges pour elle sont très stimulants.

Histoire d'AFRI

L'entrepreneur a 39 ans au moment de la création. Il est issu d'une double culture, congolaise et française. Il a eu un parcours atypique. Il a fait des études en droit économique et social en république démocratique du Congo. Ensuite, il a suivi une formation au Conservatoire national des arts et métiers à Paris pour obtenir un certificat en droit des affaires. Il a démarré une partie de sa carrière au Congo en tant que juriste d'affaires. Il connaît très bien le contexte des affaires, les prestations de services, les canaux de distribution au Congo. Il est père de 2 enfants et au chômage au moment de la création.

Histoire de FEUV

L'entrepreneure a 27 ans au moment de la création. Elle a fait un master en droit de l'urbanisme et de l'environnement. Ensuite, elle s'est rendu compte que le monde du droit ne lui convenait pas. Elle a postulé à l'université de la Sorbonne en master en sciences de gestion de la biodiversité dans les grands projets de l'infrastructure. Ce master s'appelle BIOTERRE et est soutenu par EIFFAGE (groupe de construction et de concessions français). Pendant cette année de master, dans le cadre d'un atelier professionnel, elle a eu comme mission de déceler les potentialités de végétalisation sur les immeubles dans un quartier à Paris. Elle a du mal à travailler sur des éléments qui ne l'intéressent pas. Elle a toujours eu une sensibilité pour l'environnement. Elle a décidé d'exercer un métier en lien avec cette sensibilité. Elle vient d'une famille de fonctionnaires.

En somme, la finalité de la méthode de l'étude de cas est d'aboutir à une théorie générale conceptualisant le lien entre l'individu et l'opportunité. L'étude de cas demande d'accéder à des données. Il est donc important d'aborder l'obtention de ces données et concevoir comment ces dernières sont analysées.

5. Les modes de recueil des données

Le recueil des données est une étape fondamentale de l'étude de cas. Les sources de collecte de données sont multiples. Yin (2009) distingue six sources de recueil de données : la documentation, les archives, les entretiens, les observations directes, l'observation participante, les artefacts techniques et culturels. En sciences sociales, l'usage croisé des techniques de recueil des données en études qualitatives est recommandé afin de recouper et d'enrichir les informations fournies par chacune d'elles. Toutefois, c'est au chercheur d'organiser la collecte de sa matière première (Wacheux, 1996). Dans le cadre de cette recherche, nous utilisons les entretiens comme méthode principale de collecte des données. Celle-ci est reconnue, d'un point

de vue qualitatif, la plus utilisée dans les recherches en sciences de gestion (Roussel et Wacheux, 2005). Nous présentons, dans un premier temps, la démarche compréhensive et biographique suivie (5.1) pour mener les entretiens Puis, nous exposons l'élaboration du guide d'entretien (5.2).

5.1. L'entretien semi-directif

Dès lors, faut-il pour comprendre le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité retenir l'entretien semi-directif ou non directif ? L'entretien non directif ou libre s'effectue en informant simplement la personne interrogée sur le sujet de l'échange, alors que l'entretien semi-directif est structuré autour d'une grille d'entretien qui peut être modifiée ou ajustée au cours de l'échange. Face à un sujet aussi académique, la personne interrogée, dans le cadre d'un entretien libre, peut ne pas présenter les capacités pour répondre aux attentes du chercheur. Il est donc plus pertinent de gérer différemment et établir l'échange autour de questions préalables. En effet, l'entretien semi directif permet à la fois la souplesse et le contrôle des données collectées. Cette méthode vise à faciliter l'expression de l'interviewé en l'orientant vers les thèmes prioritaires de l'étude mais avec une certaine autonomie. L'entretien semi-directif introduit un niveau intermédiaire entre l'attitude non directive, donnant priorité à l'autonomie et à l'expression de l'interlocuteur, et l'attitude directive qui vise à obtenir des réponses à des questions formulées par anticipation (Blanchet et Gotman, 1992).

Cependant, il existe le risque que la personne interrogée biaise les informations. Ce risque est présent pour les entretiens semi-directifs et libres. Angers (1996) souligne que l'entretien comme dispositif de face à face où un enquêteur a pour objectif de favoriser chez un enquêté la production d'un discours sur un thème défini dans le cadre d'une recherche scientifique. L'entretien en face à face libre en détails dans l'échange en informant la personne interrogée que l'enquête est anonyme afin de l'encourager à donner plus d'informations sans grandes craintes.

Dans ce qui suit, nous présentons les spécificités des entretiens menés dans cette étude. Nous présentons la démarche compréhensive et complexe de l'entretien (5.1.1) ainsi que la méthode biographique suivie (5.1.2).

5.1.1. Une démarche compréhensive et complexe

Nous avons fait preuve d'une démarche compréhensive lors des entretiens. Cette démarche se traduit par un mélange de compréhension objective et subjective dans la logique de Morin (2004). En faisant usage de notre réflexivité, nous suivons une compréhension complexe (Morin, 2004) de la personne interrogée. Morin (2004) souligne que la compréhension humaine nécessite trois démarches qui doivent être conjuguées, à savoir, la compréhension objective, la compréhension subjective et la compréhension complexe. La compréhension objective se traduit par l'élaboration des causes et déterminations nécessaires à une compréhension objective et globale. La compréhension subjective renvoie à la compréhension du sujet invitant à la compréhension ce que vit autrui, ses motivations intérieures, sentiments, souffrances, etc...La compréhension complexe englobe la compréhension objective et la compréhension subjective. La compréhension complexe est multidimensionnelle.

En ce sens, nous n'avons pas réduit l'entrepreneur à ses traits et ses actes, mais avons étudié les divers aspects de sa personne. La compréhension complexe permet l'insertion des entrepreneurs dans leurs contextes et de chercher à la fois à identifier les sources culturelles, sociales et historiques de leurs actions et interprétations. Le plus important est de laisser la personne interviewée s'exprimer le plus librement possible afin de s'approprier le sujet. Mener un entretien approfondi est exigeant parce que nous sommes en charge de trouver les bonnes relances de l'échange et être très attentifs aux propos de la personne interviewée (Beaud et Weber, 2003). Dans cette logique, nous nous sommes appuyés sur l'écoute participante et l'encouragement à s'exprimer encore plus profondément afin d'obtenir un matériau riche sans influencer l'entrepreneur.

L'entretien semi-directif permet au chercheur d'accéder au récit de l'expérience de la personne interrogée, avec un mélange d'interprétations et d'opinions très subjectives. Il s'agit d'un moyen privilégié de parvenir aux faits, représentations et interprétations des situations connues par les acteurs (Wacheux, 1996). En revanche, ce discours ne représente jamais la réalité, mais la manière dont il a perçu les événements, il restitue les éléments présents dans sa mémoire au moment de la rencontre sans analyser une situation bien précise. De ce fait, nous nous autorisons à penser que l'interprétation et l'analyse faites par l'individu sur la réalité sont envahis de biais cognitifs qui déforment la réalité. Dans le cadre de notre recherche, c'est

justement ces représentations de la réalité par les individus qui nous intéressent principalement, la perception de la réalité à travers les entrepreneurs.

5.1.2. Une méthode biographique

Les données ont été essentiellement collectées à travers des entretiens biographiques. Cette approche se définit comme une analyse d'un récit par un acteur sur des événements qu'il a vécus. Le discours est provoqué par le chercheur. L'acteur reste libre de la formulation des faits et des interprétations qu'il en donne. Cette méthode est un moyen qui donne accès à l'histoire d'un individu grâce à une interaction sociale entre le chercheur et la personne interviewée.

La méthode biographique offre des perspectives très riches à la compréhension de la dynamique entrepreneuriale (Filion et Akizawa, 2012). Ainsi comprenons-nous tant les acteurs immédiats du domaine, soient les entrepreneurs, mais aussi leurs contextes. De surcroît, la méthode biographique confirme que les systèmes formels se développent en interaction avec une culture et des structures, ainsi que par le biais des vies et stratégies des individus (Filion et Akizawa, 2012). En fait, il semble exister un ensemble d'interrelations complexes entre personnes et sociétés. Cette méthode invite le chercheur à trouver des informations suffisantes pour comprendre tant l'existence d'activités entrepreneuriales individuelles que des phénomènes entrepreneuriaux dans des sociétés complexes.

L'application de la méthode biographique auprès d'un ensemble d'entrepreneurs accorde l'exploration de l'influence de ces acteurs sur la société, l'influence de la société sur leurs activités, mais, à l'inverse, expliquer dans une certaine mesure, l'ascendance de leurs activités sur les représentations sociales collectives (Filion et Akizawa, 2012). Dans le champ de l'entrepreneuriat, la méthode biographique fait un retour en force (Filion et Akizawa, 2012 ; Clarke et Holt, 2009). Nous utilisons la méthode biographique parce qu'elle démontre l'importance de la vie personnelle de l'individu et de son contexte à l'appréhension du cheminement de son parcours professionnel (Clarke et Holt, 2009). Cette méthode nous apparaît plus structurée et plus ciblée pour comprendre le comment d'un ensemble d'activités et d'actions.

Pailot (2003) souligne que dans le champ de l'entrepreneuriat, la méthode biographique permet de cerner l'influence de certains éléments de l'histoire de vie des entrepreneurs sur la

construction de leur volonté d'entreprendre, l'existence de certaines dispositions entrepreneuriales, les raisons pour lesquelles elles s'actualisent de manière privilégiée dans la formation de l'intérêt entrepreneurial. Le recueil de récit de vie livre aux chercheurs non seulement des informations factuelles sur les événements qui jalonnent le parcours biographique des entrepreneurs, mais aussi de mettre en relief les événements majeurs ayant eu sur eux de fortes conséquences. Il ouvre ainsi un espace qui accorde une description précise et fiable des enchaînements de situations, d'interactions et d'actions à travers une création dialogique complexe. Ceci correspond donc bien à notre problématique et questions de recherche.

De surcroît, la méthode biographique peut s'appliquer à l'étude des méso-processus (Filion et Akizawa, 2012). En effet, cette méthode se verra considérée comme une des approches parmi les plus adéquates pour comprendre les processus complexes des changements sociaux au niveau méso et les activités individuelles. Cette démarche fait constat de la nécessité d'étudier de manière approfondie l'interrelation entre les niveaux micro, macro et méso pour comprendre le phénomène entrepreneurial. Selon Filion et Akizawa (2012), les recherches en entrepreneuriat se situent principalement aux niveaux macro et micro. Cependant, le niveau méso présente un intérêt certain pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En ce sens, nous avons utilisé la méthode biographique à travers des entretiens semi-directifs pour comprendre et analyser la nature et le processus d'imagination d'une opportunité entrepreneuriale au niveau méso.

Si l'entretien semi-directif et biographique est justifié, reste à exposer son déroulement. Il s'agit ici de l'élaboration d'une grille d'entretien.

5.2. L'élaboration d'une grille d'entretien

Dans le cadre de notre recherche, les entretiens semi-directifs passent par l'élaboration d'une grille thématique. Les thèmes proviennent directement de la littérature, du cadre théorique et de nos questions de recherche. Ces thèmes sont les mêmes pour les différents entrepreneurs interrogés. Cependant, l'ordre dans lequel ces thèmes sont abordés varie en fonction du déroulement de l'entretien et du discours de l'entrepreneur qui peut lui-même aborder certaines thématiques. Le guide d'entretien reste un outil souple et le chercheur l'adaptera selon le

déroulement de l'entretien. Cette souplesse au niveau du guide d'entretien nous a permis l'évolution des thèmes au cours des entretiens (Gloser et Strauss, 2017).

Au postulat de l'entretien, nous suivons une stratégie semblable au récit de vie en demandant aux entrepreneurs de raconter leur processus d'imagination de l'opportunité et la création d'entreprise. Nous articulons l'entretien selon trois phases. Tout d'abord, la phase d'avant la création de l'opportunité durant laquelle l'entrepreneur raconte son histoire, renseignements personnels, expériences précédentes, motivations, etc... Ensuite, l'entrepreneur présente son contexte et ses liens sociaux. Finalement, ce dernier expose ses actions et précise le résultat de son processus de création. Toutefois, ces thèmes ainsi que l'ordre de leur évocation dépendent de l'évolution des cas et de la souplesse des personnes interrogées.

Le récit de vie permet une compréhension méliorative du processus par lequel sont passés les entrepreneurs. Néanmoins, lorsque nous interrogeons les entrepreneurs d'une manière rétrospective sur leurs actions, nous nous exposons à trois biais : le premier de mémoire puisque l'entrepreneur attache de l'importance aux seuls événements dont il se souvient ; un biais de désirabilité sociale car l'entrepreneur présente son histoire en accord avec l'image qu'il veut donner sur sa vie ; et enfin de rationalisation puisque l'entrepreneur essaye de rendre cohérents les phénomènes qu'il raconte. Cependant, les entrepreneurs interrogés ont rencontré pour la première fois une telle situation en face d'un chercheur qui s'intéresse à leurs histoires. Donc les entrepreneurs ont répondu d'une manière honnête sans recours à la technique de la mémoire sélective. De surcroît, une relance a été demandée aux entrepreneurs à chaque fois que nous estimions qu'un point méritait plus de précisions. Cette technique assure que toutes les thématiques ont été discutées et mentionnées.

Notre démarche analyse le comportement des entrepreneurs en orientant les entretiens vers la question du comment, ce qui demande un niveau de réflexivité faible de la part de l'entrepreneur. En revanche, l'utilisation directe de questions du type pourquoi peut engendrer un esprit de défense chez l'entrepreneur (Becker, 1998) se sentant face à un jugement. La durée moyenne de l'entretien (1h15) donne la possibilité d'aborder le processus dans le détail et effectuer des relances visant à approfondir la compréhension des actions engagées, des ressources mobilisées et des résultats engendrés. Le récit de vie est un point de départ important vers un niveau plus profond et plus détaillé. Ce passage du général au particulier permet de

déterminer le rôle des différentes structures qui pourraient influencer le processus d'imagination d'une opportunité.

Nous avons cerné les thèmes à aborder et les avons regroupés pour obtenir plusieurs questions ouvertes. Les thèmes abordés ont l'avantage d'être suffisamment larges afin d'avoir le discours le plus libre possible. Notre grille n'est pas restée figée et a évolué en fonction de la manière dont les personnes percevaient nos entretiens. Nous avons effectué une série de pré-test. Par exemple, un entrepreneur que nous avons interrogé considérait nos questions trop théoriques et comprenait difficilement leur signification. Nous les avons ainsi simplifiées, tout en essayant de limiter autant que possible l'effet du *halo* qui est la tendance du répondant à aller dans le sens voulu par le chercheur le tout en posant des questions aussi ouvertes que possible.

La technique de l'entretien suppose le respect d'un certain nombre de conditions matérielles que nous avons pu dans la mesure du possible mettre en pratique. Les entrepreneurs interrogés ont accepté d'être enregistrés. L'utilisation d'un dictaphone numérique à l'enregistrement des entretiens est recommandée, puisqu'il est difficile de gérer un entretien approfondi en ne prenant que des notes. Cependant, l'utilisation d'un bloc-notes consent à retenir un certain nombre d'éléments relatifs à l'entretien et le contexte dans lequel et par rapport auquel l'entrepreneur s'exprime. Dans le cadre de notre recherche, la prise de contact avec les entrepreneurs reste déterminante et l'engagement d'une bonne relation débute dès la prise de rendez-vous. La conduite de l'entretien suppose que le chercheur respecte quelques règles et garde au maximum sa neutralité.

L'enregistrement nous autorise à rester concentrés sur le déroulement des entretiens sans prendre le risque de perdre quelques informations. Afin d'éviter le risque de biais, nous tentons de rassurer les entrepreneurs au niveau de l'anonymat en leur indiquant trois éléments. Premièrement, informer la personne interrogée que son discours fera partie d'un ensemble de cas et que l'objectif de la recherche est d'identifier des points de convergence et de divergence entre les cas, sans étudier une situation en particulier. Deuxièmement, nous précisons qu'aucun nom de projet et d'individu ne sera mentionné dans cette recherche. Troisièmement, les entretiens ont été entièrement retranscrits, puis envoyés aux entrepreneurs afin qu'ils puissent formuler les remarques complémentaires leur paraissaient nécessaires. La totalité des entrepreneurs interrogés nous ont donné leur accord pour l'analyse des entretiens, sans relire forcément la retranscription. Certains entrepreneurs ont confirmé la relecture, d'autres non.

Il s'agit d'une procédure classique structurant l'entretien en quatre phases. La première est la mise en confiance permettant aux entrepreneurs de bien comprendre l'objectif pour lequel nous sommes venus. La deuxième phase renvoie au centrage du sujet qui autorise le questionnement sur notre problématique. L'entrepreneur est mis en confiance et répond de manière plus ouverte à nos questions. Ensuite vient la phase d'approfondissement durant laquelle l'entrepreneur est plus en confiance et développe facilement ses idées. Durant cette dernière, nous posons les questions au cœur de notre sujet. La quatrième phase renvoie à la conclusion et l'arrêt de l'entretien.

Après une présentation de notre méthode de collecte de données sur le terrain, nous dévoilons, dans ce qui suit, le protocole d'analyse et de traitement des données.

Section II.

Analyse et traitement des données recueillies

Durant la période de recueil des données, tous les entretiens effectués ont été enregistrés retranscrits dans leur intégralité puis, transmis aux entrepreneurs interrogés afin de valider les idées mises en lumière et confirmer les propos. Ces enregistrements et transcriptions constituent le fondement de l'analyse de données. Cette collecte procure une masse importante de données, dont la réduction est une condition indispensable à leur interprétation. Réduction qui sera réalisée grâce à l'élaboration d'un dictionnaire des thèmes admettant le codage des données durant l'analyse du contenu de chaque entretien. Nous présentons, dans ce qui suit, la méthode de traitement (1) et d'analyse (2) des données

1. Traitement des données

L'objectif de cette partie est de préciser la méthode utilisée au traitement des données recueillies. Cet objectif correspond à la transformation des données à travers le codage qui éclaire l'analyse. Le codage des données consiste à décomposer le contenu d'un discours ou d'un texte en unités d'analyse (mots, phrases, paragraphes...) et les intégrer dans des catégories bien définies en fonction de l'objectif de la recherche. Dans le cadre des études de cas, la masse des données qualitatives collectées dépasse les capacités de traitement du chercheur. Aussi, une simplification des données est conseillée. Le processus de codage consiste à identifier une unité d'analyse choisie selon les objectifs de la recherche (Creswell, 2007).

Nous présentons, dans un premier temps, le choix d'une unité d'analyse (1.1) pour notre démarche empirique. Puis, nous exposons le processus de codage (1.2).

1.1. Le choix d'une unité d'analyse

L'unité d'analyse est définie comme l'unité de signification à coder (Bardin, 2013). Le codage des données nécessite l'identification d'une unité d'analyse. Ce choix dépend de la problématique et des questions de recherche. L'unité d'analyse peut être délimitée selon une unité de texte, de temps ou de lieu (Creswell, 2007). L'objectif de la recherche peut également

orienter le chercheur vers une unité de codage dite de « *sens* ». L'unité de sens est présentée sous forme de thématiques que le chercheur vise à analyser (Creswell, 2007).

La définition d'une unité d'analyse peut influencer les décisions de codage ainsi que la comparabilité des résultats avec d'autres études similaires (De Wever et al., 2006). Par conséquent, la définition d'une unité d'analyse est l'une des décisions les plus fondamentales et les plus importantes dans une étude empirique (Weber, 1990). Comprendre les acteurs et leurs actions dans une démarche de recherche qualitative n'est concevable que dans un contexte ou en situation particulière. La détermination d'une unité d'analyse est un enjeu essentiel dans ce type de recherche (Yin, 2012).

La recherche qualitative n'instruit pas la construction d'une théorie universelle de l'action. Elle analyse l'action en situation. Dans cette logique, il est donc nécessaire de déterminer une unité d'analyse opérant cette mise en situation. Il est probable qu'une unité d'analyse coïncide avec ce qu'on appelle couramment un ou des « *cas* ». Mais il est également parfaitement concevable que l'unité d'analyse ne renvoie pas à un ou des cas au sens courant (Yin, 2009). Tout cas empirique doit être constitué en unité d'analyse. Mais l'essentiel est que l'unité d'analyse soit déterminée d'une manière permettant d'examiner les acteurs agir dans un contexte particulier.

Pour étudier les relations humaines au sein d'une société, l'identification d'une unité d'analyse restera très complexe. L'entrepreneur occupe une position centrale dans notre analyse du lien entre l'individu et l'opportunité. Il est le conducteur du processus d'imagination d'une opportunité. Toutefois, il n'est pas nécessaire de séparer la société et les acteurs individuels pour identifier une unité d'analyse (Douglas, 2004). En effet, le lien entre l'individu et l'opportunité n'est pas uniquement fonction de l'entrepreneur. Son environnement, ses actions, ses interprétations et leurs résultats occupent une place cruciale dans le processus d'imagination d'une opportunité. En conséquence, un exemple d'entrepreneur dans notre recherche est compris comme une « *réalité systémique* » (Dumez, 2016).

Ainsi, dans cette thèse, nous considérons l'individu (l'entrepreneur) comme unité d'analyse. C'est-à-dire que le cas d'un entrepreneur est considéré comme holistique. En effet, le design holistique examine l'unité d'analyse dans son ensemble (Yin, 2009). Le recours à une unité d'analyse holistique est généralement pertinent lorsque la théorie mobilisée pour l'étude est-

elle même de nature holistique (Yin, 2009), cas de cette recherche avec la mobilisation de la théorie de la structuration qui insiste sur l'inséparabilité entre l'individu et la structure sociale.

1.2. Processus de codage : à priori ou à posteriori ?

Bardin (2013) souligne qu'il existe deux types de codage, à savoir, thématique et lexical. Le but du codage thématique est la recherche des croyances, des valeurs, des motivations ou des interprétations. En revanche, le codage lexical vise la recherche de la richesse du vocabulaire afin de mesurer l'importance en termes de fréquences. Notre objectif dans cette recherche n'est pas de mesurer l'importance d'une opportunité entrepreneuriale pour l'individu mais comment ce dernier peut imaginer une opportunité. Dès lors, le codage thématique apparaît comme conséquent au regard de l'objet d'étude.

Pour les trois articles de cette thèse, un codage thématique a été réalisé. Il existe deux manières à l'élaboration des catégories : *à priori* ou *à posteriori* (Allard-Poesi et al, 2007). La catégorisation *à priori* représente la formulation des catégories avant l'étape du codage. En général, elle se réalise en s'appuyant sur des concepts théoriques. Cette démarche est utilisée principalement à la vérification des propositions de recherche (Bardin, 2013). La catégorisation peut également être réalisée *à posteriori* faisant émerger les catégories de la lecture flottante des données durant le processus du codage.

Suivant l'objectif de la recherche et l'approche méthodologique, la stratégie choisie dans les trois articles de la thèse est mixte alliant les deux logiques (*à priori* et *à posteriori*). La méthode mixte a un double intérêt. D'abord, revenir aux concepts théoriques car, somme toute, nous adoptons une approche abductive. Ensuite, l'identification des thèmes simplifie la complexité des données et clarifie la comparaison durant le codage et plus tard l'analyse.

L'utilisation de Nvivo 10 édité par QSR International s'est révélée une aide précieuse dans la réalisation du codage. À ce titre, le logiciel autorise la création de différentes catégories de matrices productrices de textes narratifs génériques tout en reflétant des principes transversaux (Miles et Huberman, 2003). La comparaison entre les différents entretiens réalisés est donc considérablement facilitée par l'utilisation de cet outil.

Le processus de codage et l'élaboration des thèmes retenus seront présentés en détails dans un second temps dans chaque article.

2. Analyse de contenu thématique

La littérature recense une multitude de méthodes d'analyse des données qualitatives. Dans les recherches sur les organisations, l'analyse de contenu thématique est la méthode la plus couramment employée, consistant à la mise en exergue des thèmes relevés dans les discours (Blanc et al., 2014). De plus, celle-ci admet la réduction de la particularité du discours et la découpe transversalement des thématiques communes identifiées dans divers entretiens. A cet endroit, elle ignore la cohérence singulière de l'entretien et recherche, plus avant, une cohésion thématique inter-entretiens.

L'analyse des données selon cette approche se pratique par deux manières, à savoir, qualitative ou quantitative (Allard-Poesi et al, 2007). L'analyse quantitative présente les thèmes de compréhension sous une forme chiffrée. Cette dernière se réalise en deux étapes. La première consiste à compter le nombre d'unités d'analyse. La deuxième étape réside à calculer la fréquence de ces unités. Cette méthode a pour objectif de mesurer l'importance des thèmes retenus dans le discours des personnes interrogées. En revanche, l'analyse qualitative signifie l'estimation de la valeur du thème, objet d'étude. Autrement dit, cette démarche s'appuie sur l'étude d'une unité d'analyse dans son contexte afin de comprendre son utilisation. De surcroit, l'analyse qualitative peut être également utilisée à des fins descriptives, comparatives ou encore explicatives (Allard-Poesi et al, 2007).

En ce sens, l'objet de cette étude est la recherche de la description du processus selon lequel un individu imagine une opportunité. L'analyse de contenu admet à partir des données recueillies d'expliquer les comportements (Allard-Poesi et al, 2007) des entrepreneurs, objet de l'analyse. Autrement dit, l'analyse de contenu permet d'étudier les représentations des acteurs (Allard-Poesi et al, 2007). Il est donc possible à travers cette démarche d'analyse d'étudier le processus au cours duquel une situation particulière devient une opportunité dans la représentation de l'entrepreneur. Appliquer cette démarche à notre recherche revient à révéler comment cette représentation se construit.

Dans ce travail, notre objectif de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité nous mène à opter en faveur de cette méthode qui adopte comme unité d'analyse une portion de phrase, une phrase entière, ou un groupe de phrases se rapportant à un même thème (Blanc et al., 2014). La mise en œuvre de cette méthode s'est effectuée en suivant le modèle de Corley et Gioia (2004) qui se compose de trois niveaux d'analyse principaux : les concepts de premier ordre, les concepts de deuxième ordre et les dimensions agrégées. L'architecture générale de ce modèle (Corley et Gioia, 2004) et son application sur les cas retenus seront exposées en détails dans les trois articles de cette thèse.

Les figures ci-dessous illustrent quelques exemples d'analyse de nos données brutes en s'appuyant sur quelques passages de verbatim démonstratifs.

Figure 13. Structure de donnée (deuxième article)

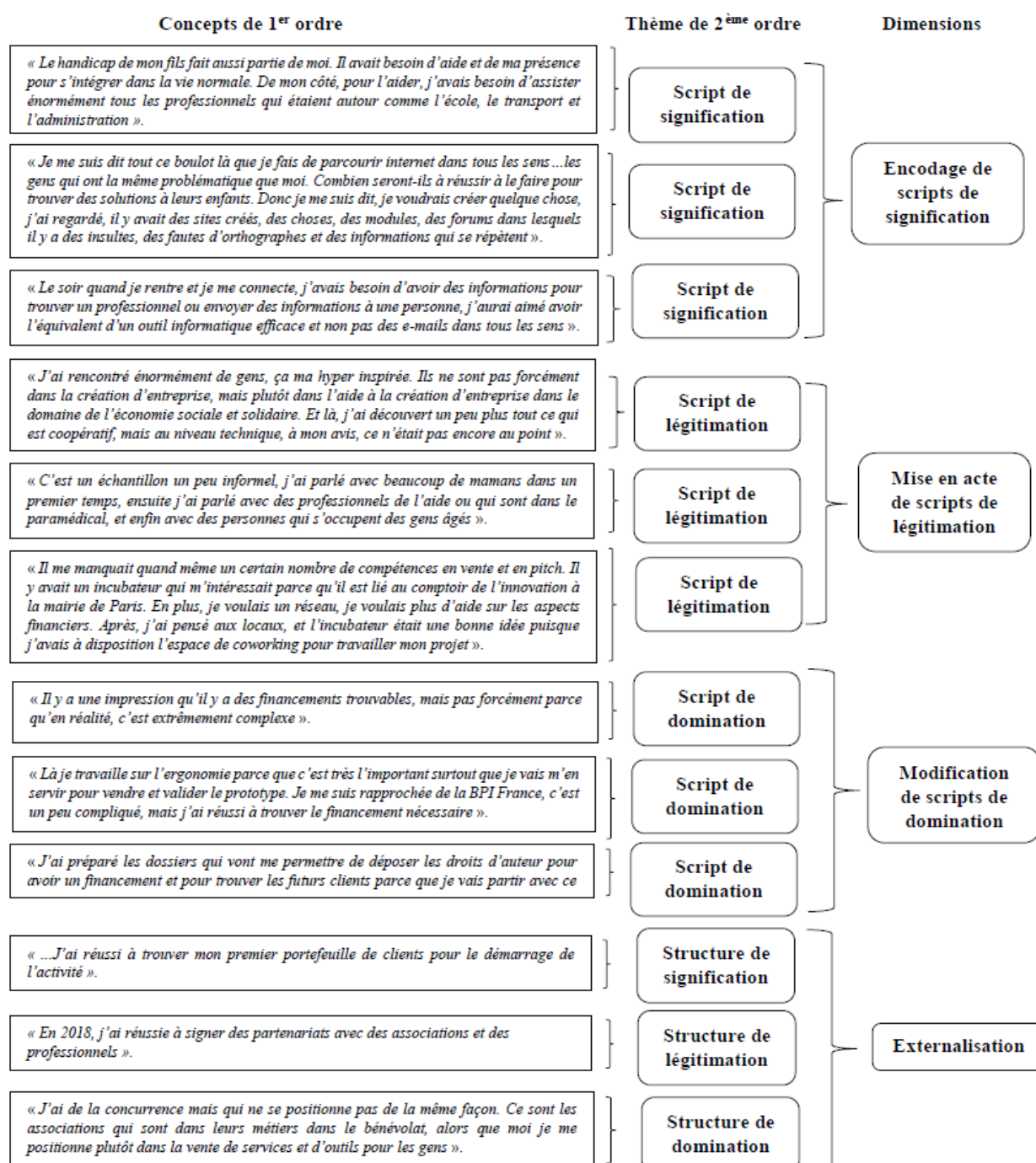
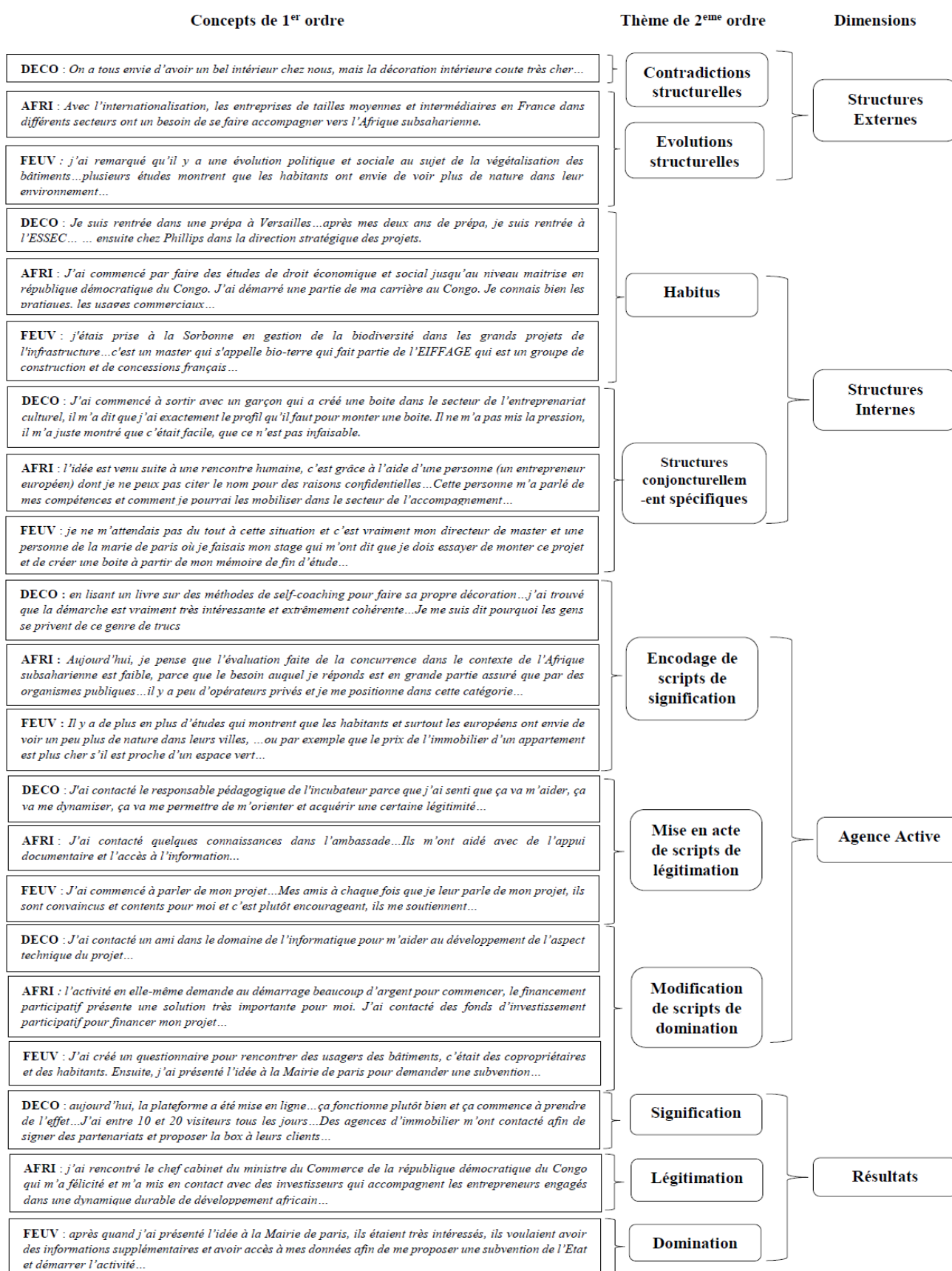


Figure 14. Structure de donnée (troisième article)



Section III.

Critères de fiabilité et validité de la recherche

Les éléments justifiant la validité et fiabilité de la recherche seront présentés dans les trois articles de cette thèse. Ainsi, il ne s'agit, dans cette partie, de synthétiser des éléments de validité (1) puis de fiabilité (2) de la recherche.

1. La validité de la recherche

Il y a eu une inquiétude croissante concernant la question de la validité de la recherche qualitative (Reason et Bradbury, 2001 ; Seale, 1999). Cette notion dans la recherche qualitative consiste à déterminer la mesure selon laquelle les revendications des chercheurs sur la nature de la réalité (ou sur la construction de la réalité) sont étudiées (Eisner et Peshkin, 1990). En outre, réside diverses questions et arguments relatifs à l'existence d'une validité dans la recherche qualitative et la façon dont ces questions et arguments sont abordés par le chercheur. Selon Lincoln et Guba (1990), la validité est la mesure selon laquelle un chercheur démontrera la neutralité de ses interprétations par le biais d'une piste de vérification qui présente une technique à l'établissement de la confirmabilité d'une recherche.

En outre, Johnson et al. (2007) suggèrent l'utilisation d'une piste de vérification écologique qui remonte aux données brutes (notes d'entretiens, enregistrements sonores, notes d'observation, etc.) et des notes d'analyse. Selon Cohen et Crabtree (2006), une piste de vérification est une description transparente des étapes suivies dans une recherche à l'aube d'un projet de recherche jusqu'à communication des résultats. Halpern (1983) propose une piste de vérification durant laquelle une première étape consiste à garder dans un lieu sûr les données brutes telles que les notes écrites issues de l'observation et des entretiens et les mesures discrètes (documents internes et externes). La deuxième étape renvoie au processus de condensation et d'analyse de données, y compris les notes condensées, les informations recueillies, etc. La troisième étape de la piste de vérification de la recherche se compose de la reconstruction des données et la synthèse des résultats, y compris la structure des catégories (thèmes, définitions et relations), les constatations et les conclusions (y compris la connexion à la littérature existante et l'intégration des nouvelles idées, des relations et des interprétations).

A cet effet, nous avons eu recours à une piste de vérification en présentant une description visible et transparente des étapes suivies dès le début du projet de recherche, y compris l'élaboration et la présentation des résultats tout au long du processus de la recherche. Pour assurer une neutralité d'interprétation et d'analyse des données, nous avons démontré une piste de vérification au cours de notre processus méthodologique. Toutes les données brutes pertinentes, y compris les entretiens audios, la condensation des données et les d'analyses ont été conservés et documentés systématiquement ; cela inclut le guide d'entretien de l'étude, les horaires et la durée des entretiens.

Dans le cadre de cette thèse, la validité de la recherche est réalisée en s'appuyant sur quatre éléments : la validité de construit (1.1), de l'instrument de mesure (1.2), interne (1.3) et externe (1.4) des résultats (Drucker-Godard et al., 2007), exposés dans ce qui suit.

1.1. La validité de construit

La validité du construit consiste à définir et délimiter les concepts étudiés afin que le chercheur puisse définir ce qu'il convient d'observer ainsi que la méthode appropriée (Drucker-Godard et al., 2007). Il s'agit, ainsi, d'établir des mesures opérationnelles correctes des concepts à étudier (Yin, 2009) afin que les notions opérationnalisées reflètent bien les concepts théoriques.

Dans ce travail de recherche, nous avons tenté, lors de la présentation de notre cadre théorique ainsi que les propositions de recherche, de présenter au mieux la façon dont nous avons opérationnalisé les concepts théoriques mobilisés. Nous pensons, ainsi, avoir pris suffisamment de précautions pour satisfaire les critères de la validité de construit dans les trois articles de la thèse.

1.2. La validité de l'instrument de mesure

La validité de l'instrument de mesure correspond, selon Drucker-Godard et al., (2007), à la formalisation de la collecte des données et la conduite de celle-ci par un seul enquêteur afin de limiter les biais relatifs au recueil des données et s'assurer que celles-ci rendent bien compte de la réalité à étudier. Dans cette recherche, la validité de l'instrument de mesure correspond à celle des entretiens. Il s'agit des éléments sur lesquels nous nous sommes appuyés afin de présenter notre processus de recueil des données.

En effet, dans toutes les études de cas réalisées, nous avons mené des entretiens individuels semi-directifs de sorte à pousser les répondants à évoquer l'ensemble des thèmes préalablement définis. En outre, Drucker-Godard et al., (2007) soulignent que la validité de l'instrument de mesure est étroitement liée à la fiabilité de la recherche, à travers la procédure de double-codage que nous présenterons plus tard.

1.3. La validité interne de la recherche

En s'appuyant sur les travaux de Miles et Huberman (2003, p. 504), nous retenons que la validité interne est considérée comme « *un processus de vérification, de questionnement et de théorisation, et non une stratégie qui établit une relation normalisée entre les résultats des analyses et le monde réel* ». Ainsi, lors de la conduite d'une recherche, l'investigateur décrira le processus d'analyse des données, étape par étape, afin de le rendre plus transparent. De surcroît, les résultats obtenus doivent être « *justes* », « *authentiques* » et « *plausibles* » par rapport au terrain d'étude.

Dans le cadre de notre recherche, pour répondre au critère de validité interne, tous les entretiens menés ont suivi le même protocole en vue de réduire au maximum les biais bien qu'ayant procédé à quelques ajustements après les premiers entretiens réalisés « *Les premiers entretiens conduits par un chercheur au début de son travail sur un sujet doivent être suivis d'un examen attentif de la pertinence du guide de l'intervieweur et du guide d'entretien, du degré de différence entre ce qu'on attend et ce qui arrive et de la pertinence du sujet de recherche et de la méthode choisie* » (Romelaer, 2005).

Tous les entretiens réalisés ont été enregistrés après consentement des répondants. En outre, la validité interne de la recherche nécessite également un effort de multiplication des méthodes de collecte des données « *La validité des résultats est notablement renforcée quand plusieurs sources et plusieurs méthodes apportent en tir groupé des résultats similaires, concordants ou cohérents* » (Romelaer, 2005, p. 126-127). Cette notion suppose que les limites de chaque méthode de collecte de données sont compensées par les avantages d'une autre méthode. Lors du recueil des données nous avons interrogé différents répondants sur le même sujet. De surcroît, nous avons questionné la même personne sur le même phénomène plusieurs fois.

1.4. La validité externe de la recherche

La validité externe de la recherche renvoie aux possibilités et conditions de généralisation des résultats de la recherche (Drucker-Godard et al., 2007). Dans le cadre d'une recherche qualitative, la validité externe consiste ainsi à déterminer si les résultats trouvés sont applicables à d'autres contextes distincts (Yin, 2009). Le recours à une étude de cas multiples (notamment le premier et troisième articles) augmente, comme le souligne Yin (2009), la validité externe de la recherche. Pour sélectionner ces cas, nous nous sommes appuyés sur les recommandations méthodologiques de Royer et Zarlowski (2007) qui invitent les chercheurs à tenir compte des principes de la saturation et la réplication lors de la définition des cas à l'étude.

2. La fiabilité de la recherche

La fiabilité de la recherche démontrera que les démarches de la recherche pourraient être réalisées par un autre chercheur ou une autre période en produisant les mêmes résultats (Drucker-Godard et al., 2007). Yin (2009) fait valoir que la fiabilité de la recherche repose sur le protocole de collecte et de traitement des données pouvant générer les mêmes résultats à plusieurs reprises.

De son côté, Allard-Poesi (2003, p. 284-285) identifie trois critères autorisant l'évaluation de la fiabilité du codage :

- la stabilité du codage qui représente l'étendue selon laquelle les résultats du codage sont les mêmes quand les données sont codées par le même codeur à différentes reprises ;
- la précision du codage qui se définit comme la proximité entre le codage des données en rapport à un standard ou une norme, lorsqu'un codage standard des données a déjà été élaboré ;
- la reproductibilité du codage ou fiabilité inter-codeurs qui exprime l'étendue avec laquelle le codage effectué produit les mêmes résultats quand les données identiques sont codées par différentes personnes.

Dans cette recherche, le déroulement des diverses procédures a, donc, fait l'objet d'un traitement, vérification et affinement continu de nos codes afin de limiter les redondances. Conformément aux recommandations de Miles et Huberman (2003), la codification s'est

poursuivie jusqu'à « *la saturation* », c'est à dire lorsqu'ait atteint le point où chacun des faits nouveaux peut immédiatement être répertorié. De surcroit, notre grille de codage a permis l'élaboration de matrices comparatives facilitant l'analyse et définissant les relations entre les thèmes.

Pour asseoir la fiabilité du codage, nous nous sommes référés aux recommandations de Miles et Huberman (2003) en procédant à un codage inter-codeurs. Le taux de fiabilité est validé grâce à la formule avancée par Miles et Huberman (2003, p. 126) :

$$\frac{\text{Nombre d'accords}}{\text{Nombre d'accords} + \text{Nombre de désaccords}}$$

Le codage inter-codeurs a pu être réalisé grâce au raccordement de 10% des entretiens par un autre chercheur en sciences de gestion. Le taux de fiabilité obtenu s'élève à 81%, et dépasse ainsi le taux minimal de 70% préconisé par Miles et Huberman (2003).

Mucchielli (1996) souligne que la vérification et la critique de la démarche méthodologique par un expert externe sont essentielles pour objectiver les données recueillies d'une étude qualitative. Afin d'obtenir cette confirmation externe, nous avons veillé à présenter l'état d'avancement de notre travail de codage et d'analyse auprès de notre directeur de thèse.

CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE

Nous avons, au cours de ce troisième chapitre, levé le voile sur notre positionnement épistémologique et les méthodes de recueil et d'analyse de données. En adéquation avec notre objet d'étude et notre champ de recherche, nous avons privilégié un positionnement épistémologique interprétativiste et une démarche méthodologique abductive sur la base d'une étude de cas multiples pour le premier et troisième article, et d'une étude de cas unique pour le deuxième afin d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

En effet, nous avons interrogé douze entrepreneurs afin de guider notre étude empirique des trois articles. Tous ces entretiens ont été enregistrés, retranscrits et analysés. Bien que nous ayons, essentiellement, recouru aux entretiens, la phase de collecte de données s'est déroulée en gardant, en permanence à l'esprit la nécessité de multiplier les sources et les types de données. Les résultats de cette méthodologie seront présentés en détail dans chaque article de cette thèse.

CONCLUSION DE LA PARTIE INTRODUCTIVE

La partie introductive a permis d'expliciter les soubassements théoriques et méthodologiques des trois articles de la thèse. En effet, le premier chapitre a été nécessaire à la compréhension des spécificités liées à l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous avons abordé dans ce chapitre les définitions, courants de recherche et typologies des opportunités entrepreneuriales et dévoilé notre positionnement au sein du débat entre les approches de la découverte et de la création. Aussi, notre objectif est de dépasser la dichotomie entre ces deux approches et développer des voies de réconciliation.

Le deuxième chapitre est consacré à la présentation du cadre théorique intrinsèque aux trois articles. Il s'agit de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) au niveau de l'ontologie générale et ses développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) au niveau de l'ontologie in-situ. Ces travaux supposent le dépassement de l'opposition entre dualité et dualisme ainsi que les limites de la théorie de la structuration.

Enfin, le troisième chapitre a été déterminant dans le choix de l'objet d'étude, la méthodologie de recherche ainsi que la conduite des investigations empiriques. Il s'agit ici, pour les trois articles, d'une méthodologie qualitative à partir des études de cas.

La thèse s'articule autour de la problématique suivante : ***comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité : une dualité ou un dualisme ?*** Cette problématique générale est déclinée en trois questions de recherche plus spécifiques. Ce questionnement sera traité dans les chapitres suivants.

DEUXIEME PARTIE

PREMIER ARTICLE

**LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET
L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE
UNE RECONCEPTUALISATION DU PUZZLE**

Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale

Une reconceptualisation du puzzle

Ghamgui, N. & Soparnot, R. (2019). Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle. *Management international*, 24(2), 153-165.

Résumé

Le manque de clarté sur la conceptualisation de l'opportunité entrepreneuriale est une raison majeure pour laquelle les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité connaissent des progrès limités. C'est principalement le débat sur l'aspect subjectif et objectif de l'opportunité qui rend difficile l'élaboration d'une théorie entrepreneuriale cohérente et solide. Nous abordons ce problème en mobilisant la *Strong Structuration Theory* qui permet d'avoir une analyse approfondie de ce processus social. En nous appuyant sur une étude qualitative de la création de huit entreprises, nous apportons une réponse au puzzle de la théorie entrepreneuriale en proposant une reconceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité.

Mots clés : cycle de structuration, opportunité, entrepreneur, dualité

INTRODUCTION

Malgré le succès du paradigme de l'opportunité, ce dernier n'a pas pu fournir un fondement conceptuel solide pour la poursuite des progrès des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Davidsson, 2015). Notre examen de la littérature montre que les travaux qui proposent une conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité ont des idées radicalement opposées. Cependant, récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus émergent sur une définition d'un « *puzzle* » propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité (Shane, 2000 ; Venkataraman et Sarasvathy, 2001 ; Ardichvili et al., 2003 ; Sarasvathy et al, 2010 ; Davidsson, 2015 ; Suddaby et al., 2015). Suite à cette définition du « puzzle », les chercheurs entament un débat fondamental sur la nature épistémologique et ontologique de ce lien. La littérature permet de distinguer deux grands courants de pensée qui s'opposent, à savoir, l'approche de la découverte et l'approche de la création.

La théorie de la structuration de Giddens (1984) a été proposée en tant que méta-théorie permettant de comprendre le processus entrepreneurial (Jack et Andersson, 2002) et en particulier le lien entre l'opportunité et l'entrepreneur (Sarason et al., 2006, 2010). Le concept central de la théorie de la structuration est celui de la dualité du structurel. Sarason et al., (2006, 2010) mobilisent ce concept afin d'inscrire le lien entre l'individu et l'opportunité dans l'approche de la création. Cependant, la mobilisation du concept de la dualité du structurel a été critiquée par Mole et Mole (2010) qui préfèrent conceptualiser le lien entre l'opportunité et l'entrepreneur comme un dualisme (Archer, 2010) pour l'inscrire dans l'approche de la découverte.

L'opposition entre découverte et création est déjà à l'œuvre, mais sans effort particulier de conceptualisation (Germain, 2010 : 172). Nous sommes d'accord avec Davidsson (2015) sur le fait que l'opportunité est une notion très difficile à conceptualiser. Mais, nous soulignons que ce manque de clarté de la conceptualisation de l'opportunité est une raison majeure pour laquelle les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité apportent peu de progrès sur plusieurs questions fondamentales. Nous mobilisons la *Strong Structuration Theory* (SST) proposée par Stones (2005) afin d'avoir une analyse approfondie de ce processus social et d'analyser de manière exhaustive les structures internes et externes pertinentes et de comprendre

comment elles sont mobilisées, produites, reproduites ou modifiées à travers les actions des entrepreneurs. En conséquence, notre article pose les questions de recherche suivantes : comment l'entrepreneur peut-il internaliser les structures externes afin d'imaginer une opportunité ? Comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité : une dualité ou un dualisme ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons mobilisé une étude qualitative de huit cas de création d'entreprise dans différents domaines afin d'augmenter la variété des situations étudiées. En nous appuyant sur le cycle de structuration (Stones, 2005, 2015, 2016), nous apportons une réponse au puzzle de la théorie entrepreneuriale en proposant une nouvelle reconceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette re-conceptualisation permet de dépasser la dichotomie entre l'approche de la découverte et l'approche de la création en analysant le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus d'internalisation des structures externes.

La suite de l'article est organisée en quatre parties. La première partie porte sur une analyse théorique du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette partie se divise sur deux sous-parties, à savoir, la présentation des approches dominantes dans la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité et de notre cadre théorique fondé sur la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et ses récents développements (Stones, 2005, 2015, 2016). La deuxième partie précise la méthodologie suivie. La troisième partie présente les résultats de la recherche et la discussion. Dans, cette partie, nous présentons l'analyse des cas étudiés et les résultats de la mobilisation du cycle de structuration (Stones, 2005) avant de conclure notre étude (quatrième partie) avec les contributions théoriques et managériales de notre recherche.

1. Revue de la littérature

1.1. Les approches dominantes dans la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité

La littérature permet de distinguer deux grands courants de pensée sur l'opportunité entrepreneuriale, à savoir, l'approche de la découverte et l'approche de la création. Selon le premier courant de recherche, l'opportunité a une existence objective indépendante de l'entrepreneur qui la découvre (Herron et Sapienza, 1992; Shane et Venkataraman, 2000 ; Shepherd et DeTienne, 2005 ; Baron et Ensley, 2006). Pour le deuxième courant de recherche, la création d'opportunité demeure un processus subjectif, fruit de l'interaction sociale entre l'entrepreneur et son contexte (Bouchikhi, 1993 ; Sarasvathy, 2001 ; Sarason et al., 2006 ; Chabaud et Ngijol, 2010 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Alvarez et Barney, 2013).

Ce débat sur la nature de l'opportunité constitue un véritable puzzle (Suddaby et al., 2015) qui renvoie à des ontologies différentes comme le souligne les discussions entre Sarason et al., (2006, 2010) et Mole et Mole (2010). Sarason et al., (2006, 2010) suggèrent que la théorie de la structuration (Giddens, 1984) permet un positionnement ontologique plus réflexif et subjectif pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité. Cependant, Mole et Mole (2010) soulignent que la théorie de la structuration n'est pas la théorie la plus adaptée pour comprendre ce lien. Mole et Mole (2010) soutiennent que la perspective morphogénétique (Archer, 1995) présente un positionnement ontologique plus adapté pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité. Un débat de nature ontologique, épistémologique et théorique entre Sarason et al. (2006, 2010) et Mole et Mole (2010) naît autour de ce lien. Ce débat repose principalement sur trois considérations.

La question du caractère objectif ou subjectif de l'opportunité renvoie à la difficulté à définir le concept de la structure. Selon Sarason et al. (2006), l'opportunité résulte des actions entreprises par l'entrepreneur alors que Mole et Mole (2010) soutiennent que l'opportunité résulte des actions passées des individus. La position de Mole et Mole reprend les analyses d'Archer (1995) sur le caractère externe et contraignant des structures sociales. La théorie de la structuration reconnaît ce caractère contraignant qu'impose l'environnement à l'acteur. Mais, pour que les

structures dites externes puissent constituer des contraintes pour l'action, encore faut-il qu'elles soient connues par l'acteur en question (Stones, 2005).

Le second point de discussion porte sur le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. Dans le cadre de la théorie de la structuration, ce lien est une dualité alors qu'il est conceptualisé sous forme d'un dualisme (la séparabilité entre l'acteur et la structure) selon l'approche morphogénétique. Selon Mole et Mole, ce dualisme est rendu possible car l'entrepreneur et l'opportunité évoluent par étapes au cours de différentes périodes de temps. Au niveau ontologique, le débat entre dualité et dualisme a été abordé par Mouzelis (1989) qui considère que la dualité est un concept limité pour analyser la relation entre l'acteur et la structure. En effet, le concept de dualité n'a pas pour conséquence d'empêcher toute distinction analytique possible entre ce qui relève de l'entrepreneur et ce qui relève de l'opportunité, ce que nous abordons dans la section suivante.

Tableau 11. Le lien selon les approches de la découverte et de la création

	Mole and Mole (2010)	Sarason et al. (2006, 2010)
Approche	Découverte	Création
Theory	Approche morphogénétique (Archer, 1995)	Théorie de la structuration (Giddens, 1984)
Opportunité	Objective	Virtuelle et subjective
Lien « nexus »	Dualisme	Dualité

Le troisième point du débat engagé par Sarason et al. et Mole et Mole est d'ordre méthodologique. Aucun de ces auteurs ne s'appuie sur des éléments empiriques pour avancer ses arguments. Il s'agit pourtant d'une question importante puisque la théorie de la structuration a été critiquée pour ses difficultés de validation empirique. Selon Mole et Mole (2010), le caractère virtuel des structures ainsi que la dualité ne peuvent conduire, sur un plan méthodologique, qu'à la simple étude des actions de l'entrepreneur et à la réduction de la réalité sociale aux seules pratiques sociales. Nous mobilisons, les travaux développés par Stones (2005) afin de dépasser ces critiques et étudier le lien entre l'individu et l'opportunité.

1.2. Un cadre théorique fondé sur le concept du cycle de structuration

1.2.1. La théorie de la structuration (Giddens, 1984)

L'objet de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) est de comprendre les pratiques sociales réalisées dans le temps et dans l'espace comme l'articulation entre l'action des individus et la reproduction des structures sociales. Le « structurel » est conçu comme un ensemble de règles (des éléments normatifs et des codes de signification) et de ressources (des ressources d'autorité, qui dérivent de la coordination de l'activité des agents humains et des ressources d'allocation, qui proviennent du contrôle d'objets matériels ou d'aspects du monde matériel) engagées de façon récursive dans la reproduction des structures sociales. Trois dimensions des structures, en tant que règles et ressources, sont identifiées : la signification (règles en tant que schéma d'interprétation), la légitimation (normes sanctionnant les pratiques) et la domination (ressources d'allocation et d'autorité facilitant l'exercice du pouvoir). Ce structurel n'existe que lors de son actualisation dans les pratiques qui constituent des systèmes. La théorie de Giddens (1984 : 75) s'appuie sur deux concepts principaux qui soulignent que la constitution des acteurs et celles des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants.

La dualité du structurel indique que les structures sociales sont à la fois constituées par l'action humaine et le médium de cette action humaine. Les structures sociales sont en même temps le moyen et le résultat de l'action des acteurs : elles définissent à la fois les règles – techniques, normes ou procédures – guidant l'action et les ressources permettant l'action.

L'« agence » fait référence aux actions prises par les individus dans des contextes sociaux et se déroule comme un flux continu de l'action. Lorsqu'ils agissent, les acteurs s'appuient sur des aspects particuliers des structures de domination, de légitimation et de signification.

Cependant, la théorie de la structuration Giddens (1984) a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature. En plus d'être considérée comme extrêmement philosophique (Thrift, 1985, Bauman, 1989, Gregson, 1989), la théorie de la structuration a été critiquée pour sa combinaison de l'agence individuelle et de la structure sociale dans une relation récursive unique qui mélange le structuralisme et l'individualisme (Englund et Gerdin, 2008). Archer (1995) admet que la théorie sociale doit expliquer la relation entre l'agence et la structure sociale. Elle propose une approche morphogénétique qui, contrairement à la théorie de la structuration de Giddens,

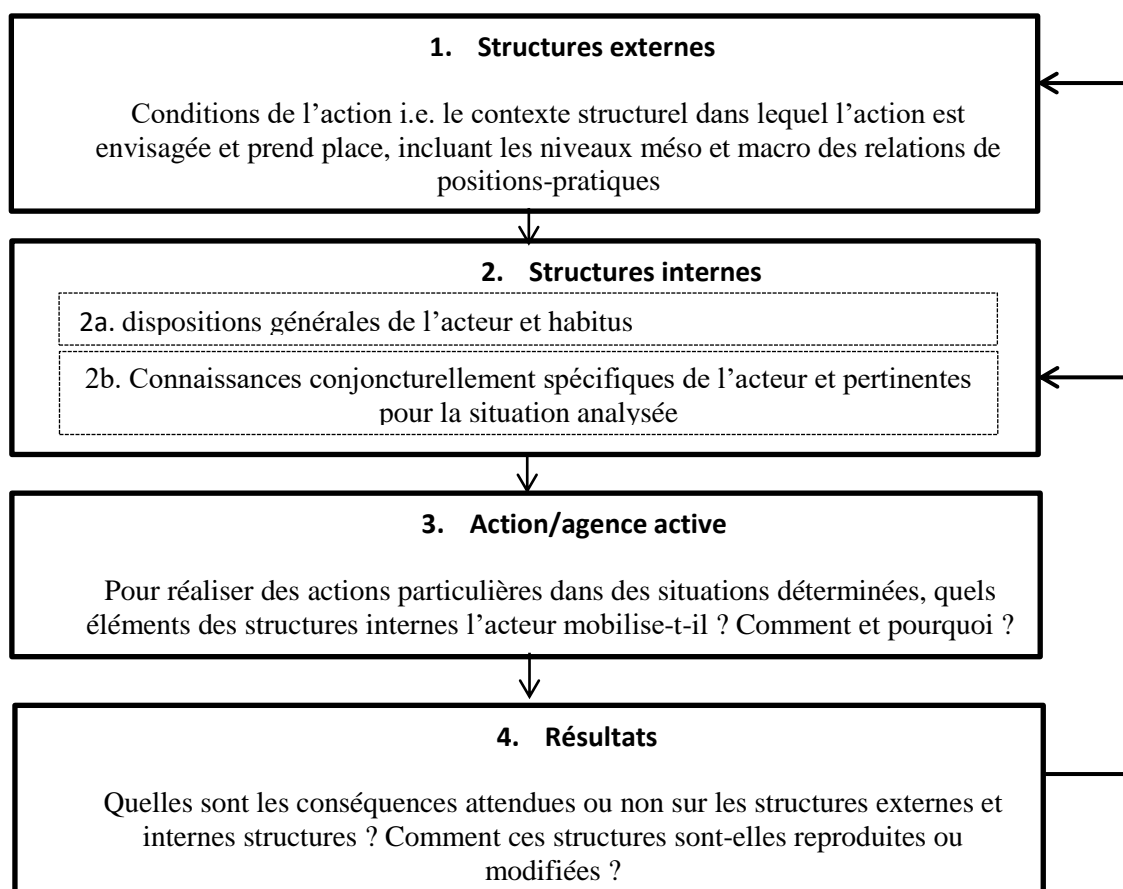
reconnait un dualisme analytique entre structure et agence. Ainsi, bien que la structure et l'agence soient interdépendantes, Archer (1995) soutient également qu'elles sont analytiquement distinctes sous forme d'un dualisme.

1.2.2. L'évolution de la théorie de la structuration (Stones, 2005, 2015, 2016)

L'objectif de Stones (2005) est de faire un lien entre les concepts abstraits proposés par Giddens et les phénomènes concrets en introduisant un niveau d'analyse méso. En effet, Stones n'est pas d'accord avec l'affirmation d'Archer (1995) selon laquelle l'approche morphogénétique est totalement incompatible avec la théorie de la structuration. Selon Stones (2001), Archer (1995) interprète mal la notion de la dualité de Giddens (1984). Stones (2005) s'appuie donc sur la théorie de Giddens et développe ce qu'il décrit comme une version renforcée de la théorie de la structuration qui a plus de résonance dans la recherche empirique. Le niveau méso proposé par Stones (2005, 2015) traduit la manière dont il est possible de parler de concepts abstraits en termes d'échelle ou de degré relatif. Afin de préciser ce niveau méso d'analyse, Stones mobilise deux concepts : celui de positions-pratiques et celui de cycle de structuration.

Le concept de positions-pratiques est proche du concept de position sociale de Giddens. Ce concept fait référence aux prérogatives, aptitudes et ressources comme aux normes et obligations qu'un acteur produit et reproduit dans une position sociale particulière (Stones, 2005 : 62-63). Stones (2016) souligne que le cycle de structuration prend en compte la relation entre les éléments ontologiques, la pratique et les travaux empiriques. Stones (2005 : 85) distingue, de manière analytique, quatre aspects séparés mais reliés de la dualité du structurel.

Figure 15. La nature quadripartite de la structuration (Greenhalgh et Stones, 2010, p.1290)



Stones (2005) définit les structures externes comme les conditions d'actions des acteurs. Il distingue les influences causales indépendantes, où les structures externes sont constituées, reproduites ou modifiées indépendamment de la volonté des acteurs, bien qu'elles puissent affecter directement la vie de l'acteur, et les forces causales irrésistibles où l'acteur a la capacité de résister à une influence externe mais se sent incapable de le faire.

Les structures internes sont analysées selon deux composantes : les structures internes conjoncturellement spécifiques et celles liées à la disposition générale ou habitus. Ces structures internes se réfèrent à la connaissance des structures sociales dont dispose l'acteur, qui peut être plus ou moins précise, en vue de produire une action. Ce stock de connaissances peut avoir un caractère généralisable et transposable mais aussi être spécifique aux circonstances des actions de l'acteur. Le concept d'habitus permet de souligner que l'acteur interprète les structures externes en fonction de dispositions générales, entendues comme un système de dispositions durables et transposables qui, intégrant toutes les expériences passées, fonctionne à chaque moment comme une matrice de perceptions, d'appréciations et d'actions et rend possible

l'accomplissement de tâches infiniment différenciées, grâce aux transferts analogiques de schèmes permettant de résoudre les problèmes de même forme et grâce aux corrections incessantes de résultats obtenus, dialectiquement produites par ces résultats (Bourdieu 1972 : 261).

L'agence active fait référence à la manière dont les agents s'appuient sur leurs structures internes et appliquent leurs connaissances et leur compréhension aux situations dans lesquelles ils agissent. L'agence active encapsule le comportement observable au cours duquel un acteur, motivé par ses structures internes, choisit d'agir pour confronter ses structures externes (Stones, 2005, p.100). L'agence active comprend la façon dont l'acteur, de manière routinière ou au contraire critique et stratégique, mobilise ses structures internes. L'action de l'agent s'appuie sur une combinaison des deux catégories de structures internes.

Le résultat de l'action peut s'analyser en termes de reproduction ou de modification des structures de signification, domination et légitimation. Les structures externes et internes peuvent être reproduites ou modifiées par un processus d'apprentissage et fournir ainsi les fondements d'actions futures. Ce résultat peut avoir les conséquences attendues par l'acteur et des conséquences inattendues.

Le modèle de Stones présente une opportunité de conception d'une recherche efficace qui peut étayer à la fois le travail empirique et son analyse ultérieure (Englund et Gerdin, 2016). C'est là que réside la contribution la plus significative de la *Strong Structuration Theory* mobilisée dans cette étude.

2. Méthodologie de recherche

2.1. Présentation de l'enquête

Notre objectif est de comprendre et d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale, une méthodologie qualitative semble cohérente avec cela. Nous avons choisi l'étude de cas multiples pour mener cette étude. En effet, une étude de cas multiples permet la compréhension et la modélisation du processus dynamique d'un phénomène étudié (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 1994). En conséquence, l'étude de cas multiples est tout à fait adaptée à notre problématique.

Nous avons opté pour l'étude de plusieurs cas en profondeur, ce qui augmentera la variété des situations étudiées. Dès le début de notre enquête, nous avons admis le caractère relativement réduit de notre échantillon. Nous avons ainsi constitué notre échantillon sur la base d'un choix raisonné et donc d'un échantillon non probabiliste. Ces entretiens nous ont permis de savoir comment les entrepreneurs vivent leurs expériences et ainsi d'accéder à leurs ressentis et histoires. Au final, un échantillon de huit cas a été retenu (voir tableau ci-dessous). Ces entrepreneurs retenus constituent un échantillon varié permettant la comparaison entre les cas. Les projets étudiés se caractérisent par leur grande variété tant du point de vue de la nature de l'innovation (innovation issue de la recherche technologique ou appliquée, innovation de produit ou de service...) que par les domaines scientifiques desquels ils sont issus (sciences de la vie, sciences de l'ingénieur, science et technologie de l'information et de la communication...).

Les multiples diffractions des situations des entrepreneurs de notre échantillon ainsi que les différences inter-individuelles sont autant d'éléments de variété des situations étudiées permettant de comprendre subtilement l'évolution du lien entre l'individu et l'opportunité. *In fine*, nous avons choisi certes des études de cas extensives – mais constituée de cas analysés en profondeur – afin de générer une compréhension conceptuelle (Eriksson et Kovalainen, 2008).

Plusieurs auteurs (Jack et Kholeif, 2007, 2008 ; Coad et Herbert, 2009 ; Coad et Glyptis, 2014 ; Coad et al., 2015 ; Englund et Gerdin, 2016 ; Lorenz, 2016 ; Elbasha et Wright, 2017) estiment que le cycle de structuration offre un potentiel considérable pour les études de cas qualitatives en sciences de gestion. Nous nous sommes appuyés sur des entretiens biographiques semi-directifs pour la collecte de données. Nous avons développé un guide d'entretien en nous appuyant directement sur les différents éléments du cycle de structuration quadripartite de Stones (2005). Cette terminologie n'a jamais été utilisée dans les entretiens. L'objectif de ces entretiens était de comprendre les structures internes et externes en jeu pour l'imagination de l'opportunité. Nous avons cherché à comprendre le rôle des structures internes dans le lien entre l'individu et l'opportunité du point de vue de la personne interrogée et à rechercher les facteurs, les conditions et les circonstances qui peuvent être associés à ce lien.

Les personnes interrogées étaient toujours invitées à discuter des questions qui couvrent les points suivants : le contexte de la création (familial, économique, socio-politique et concurrentiel), leurs histoires personnelles et leurs actions. En effet, l'approche biographique

peut se définir comme une analyse d'un récit par un acteur sur des événements qu'il a vécu. Ainsi, cette méthode offre des perspectives très riches pour la compréhension de la dynamique entrepreneuriale (Filion et Akizawa, 2012). Les entrepreneurs dans des circonstances comparables utilisent leurs structures internes de différentes façons. Cela suggère que l'action d'un entrepreneur est guidée autant par sa perspective phénoménologique individuelle que par les structures sociales qu'il affronte. De cette manière, il est impossible d'étudier ces structures isolément des êtres humains qui en tirent parti.

Tableau 12. Présentation des cas étudiés

Cas	Durée	Idée
VOITU	1h30	Un service de location de véhicules adaptés entre particuliers pour les personnes en fauteuil
ARTISA	1h20	Une marque de vêtements pour femmes, à la lisière entre le style contemporain et l'artisanat marocain
COSMETIC	1h30	Une plateforme de shopping social dédiée à l'entretien des cheveux pour les femmes noires et métissées où l'on trouve une sélection de produits naturels, bios et éthiques
VESTI	1h30	une ligne de vêtements unisexe dédiée aussi bien aux hommes qu'aux femmes
VOYA	1h45	Une plateforme pour faciliter les voyages
THE	1h30	Une marque de thé avec boutique
LOGE	1h45	Créer un site web permettant de vérifier la qualité de vie d'un logement
INNOV	1h25	Une innovation technologique pour transformer les ondes électromagnétiques en énergies

2.2. Stratégie d'analyse de données

Stones (2005) propose une stratégie de recherche qui accompagne la mobilisation du cycle quadripartite de structuration. Il s'agit d'une série d'étapes qui, lorsqu'elles sont appliquées à un acteur particulier, peuvent fournir un aperçu des processus de structuration de cet acteur. Dans le contexte de cette étude, il s'agit d'analyser les données à plusieurs reprises, chaque fois en étudiant un entrepreneur différent, ou un *acteur-in-focus*, comme un cadre d'analyse. Cette stratégie de recherche est particulièrement adaptée aux recherches visant à analyser un phénomène particulier sur une période donnée (Stones, 2005, p.126).

Les entrepreneurs ont été sélectionnés en tant qu'*acteur-in-focus*. Il est important de noter que dans notre analyse de données, les autres acteurs entourant les *entrepreneurs-in-focus*

deviennent des *acteurs-in-context*. Les *acteurs-in-context* sont des acteurs au sein du contexte des entrepreneurs sur lesquels l'analyse n'est pas centrée mais ils informent le comportement des entrepreneurs de la même manière que toute autre structure externe (Stones, 2005, p.93).

Au niveau méthodologique, Giddens (1984) introduit la notion de «*methodological bracketing*» (parenthèse méthodologique), en estimant que c'est la seule façon dont la théorie de la structuration pourrait être opérationnalisée en tant que cadre de recherche empirique. Cependant, Giddens a été critiqué pour avoir poussé trop loin cette parenthèse et créé une grande distinction entre l'agence et la structure. Cette distinction réintroduit le dualisme que la théorie de la structuration a initialement tenté d'éradiquer (Archer, 1995 ; Englund et Gerdin, 2008).

Stones défend l'utilisation de la parenthèse méthodologique proposée par Giddens, mais il souligne l'échec de Giddens à explorer le tissu conjonctif entre les deux parenthèses (Parker, 2006). Stones (2005) remplace la parenthèse méthodologique de Giddens par «*l'analyse de la conduite stratégique*» de l'acteur qui se focalise sur l'analyse des aspects internes de l'acteur et «*l'analyse stratégique contextuelle*» centrée sur les aspects externes de l'acteur (2005, p 121). L'analyse de la conduite étudie la connaissance interne d'un acteur à deux niveaux : dispositionnel (*habitus*) et conjonctif (structures conjoncturellement spécifiques). L'analyse du cadre dispositionnel d'un acteur donne un aperçu sur le classement des préoccupations, de la hiérarchie de ses objectifs, ses motivations, ses désirs et ses attitudes. Tandis que l'analyse du cadre conjoncturel d'un acteur concerne les règles, les normes et les schémas interprétatifs utilisés par l'acteur lorsqu'il s'engage à des rôles ou tâches.

Comme indiqué précédemment, la stratégie de la recherche proposée par Stones (2005, p.123) consiste en une série d'étapes récurrentes :

- Étape 1 : pour l'analyse de la conduite, nous avons identifié les cadres de signification des dispositions générales d'un entrepreneur-in-focus.
- Étape 2 : à partir de ces cadres de signification généraux, nous avons identifié les structures internes conjoncturellement spécifiques de cet entrepreneur-in-focus. Ceci reflète comment l'entrepreneur perçoit son contexte extérieur immédiat selon la perspective de son projet, son rôle ou sa tâche.

- Etape 3 : pour l'analyse contextuelle, nous avons identifié les structures externes pertinentes, les positions-pratiques qui les constituent régulièrement, les relations d'autorité au sein de celles-ci et les ressources matérielles qui sont à la disposition de l'entrepreneur hiérarchiquement situé.
- Étape 4 : nous avons précisé les possibilités d'action et les modifications structurelles habilitées par les structures externes identifiées.

Pour notre recherche, toutes les retranscriptions des entretiens, les notes et la documentation ont d'abord été examinées afin d'identifier le cadre des dispositions significatives des entrepreneurs. Toutes les données relatives au cadre des dispositions significatives des entrepreneurs ont été codées afin de l'identifier. Souvent, l'analyse des entretiens donnaient un aperçu des cadres des dispositions des entrepreneurs. Les mêmes retranscriptions, notes et documents ont été réexaminés afin d'identifier les structures internes conjonctuellement spécifiques des entrepreneurs. Les données pertinentes ont été à nouveau codées.

Enfin, les retranscriptions d'entretiens, les notes et la documentation ont été examinés afin d'identifier les structures externes des entrepreneurs. Encore une fois, les données pertinentes ont été codées. Les structures externes identifiées ont été étudiées pour déterminer les possibilités d'action et les modifications structurelles. Ces quatre étapes ont été répétées pour tous les entrepreneurs.

3. Résultats et discussion

Cette section donne un aperçu des résultats du processus d'analyse de données. Nous présentons des aperçus clés de chaque élément du cycle quadripartite de structuration pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité.

3.1. Le cycle de structuration en pratique

3.1.1. Structures externes

L'analyse de Stones (2005) suppose de s'intéresser aux éléments du contexte qui facilitent ou contraignent l'action de l'entrepreneur, mais également à la façon dont ce dernier mobilise activement ces éléments de contexte en cours d'action. Lorenz (2015) souligne que les

structures externes et internes sont perçues par les acteurs comme des obstacles et des facilitateurs leur permettant de faire un changement dans leurs pratiques. Plusieurs structures externes ont été identifiées dans cette étude. Ces structures ont une influence de valeur sur le comportement des entrepreneurs. Bien qu'elles soient externes à ces entrepreneurs, elles sont dissimulées dans les désirs, les dispositions et les préoccupations de chaque entrepreneur. En s'appuyant sur le cycle de structuration, il est possible d'ajouter les vues subjectives des acteurs sur les structures externes en termes de ce qu'ils ressentent comme contraignant ou habilitant (Lorenz, 2016).

3.1.1.1. Les structures externes comme obstacles

Les structures externes en tant qu'obstacles ont été évaluées en fonction de leur interaction avec le contexte individuel de l'acteur-in-focus (l'entrepreneur). Dans le cas de VOITU, l'entrepreneur est bien conscient que le fait de se déplacer en fauteuil roulant est très compliqué et coûte très cher. Cette barrière perçue est la principale explication pour l'entrepreneur de l'absence de nouvelles alternatives et entreprises qui assurent le transport des personnes en fauteuil roulant. L'entrepreneur a notamment compris que s'il veut introduire de nouvelles pratiques, il semble utile de s'éloigner des systèmes et des modèles de fonctionnement présents. Il est clair aussi que COSMETIC perçoit que le domaine du cosmétique est très réglementé et que plusieurs marques internationales possèdent une position dominante. L'entrepreneur a donc l'impression qu'il n'a pas le pouvoir d'apporter des modifications à la réglementation et aux procédures de la production et du conditionnement des produits cosmétiques. Les marques internationales disposent clairement des ressources d'autorité pour influencer les autres acteurs dans le même domaine même si elles n'ont pas de contrôle direct sur les ressources matérielles de l'*acteur-in-focus* (COSMETIC).

Une situation similaire peut être observée dans le cas d'INNOV, où les exigences réglementaires sont considérées comme un obstacle pour l'entrepreneur en termes de capacité à modifier les règles et les routines. De nouveau, il est évident que le pouvoir de l'Etat perçu a entraîné un manque d'action de la part de l'entrepreneur et des autres *acteurs en contexte*. L'entrepreneur perçoit que l'Etat fixe des règles de sécurité et des contrôles sanitaires sur l'exposition aux ondes « *notre technologie n'émet pas d'ondes, elle absorbe les ondes des opérateurs de communication, donc je ne sais pas comment ça va être interprété...* ». Dans ce cas, L'Etat contrôle non seulement les ressources faisant autorité, mais aussi dans une certaine

mesure les ressources matérielles, qui constituent un obstacle pour l'acteur. VOYA a perçu des limites en ce qui concerne l'organisation générale des grands hôtels. Selon la perception de l'entrepreneur, il existait un problème de fonctionnement pour la gestion des employés dans ces hôtels. Les résultats apportent également la preuve de l'impact autoritaire du Ministère de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme en France, tels que les consignes à suivre aux niveaux sanitaire et sécuritaire. C'est une autre structure externe critique qui façonne les pratiques et les comportements de cet entrepreneur.

L'accès aux financements et aux ressources matérielles est un autre facteur important qui est apparu comme un obstacle à l'évolution des pratiques entrepreneuriales. Les entrepreneurs THE et VESTI ont les deux formulé des commentaires spécifiques sur la difficulté de trouver une source de financement. Selon la perception de ces entrepreneurs, leurs idées n'apparaissent pas légitimes aux banques et aux investisseurs. L'aspect technique du projet et la sécurité des bases de données utilisées imposés par la CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés) ont été cités à plusieurs reprises par l'entrepreneur LOGE. Pour cet entrepreneur, ces règles présentent un obstacle au changement des pratiques entrepreneuriales pour entreprendre et développer de nouvelles opportunités.

3.1.1.2. Les structures externes comme facilitateurs

Dans le cas de VOITU, il ressort clairement que l'adaptation d'un financement collaboratif peut résoudre le problème des coûts élevés dans le domaine du transport dédié aux personnes en fauteuil roulant. Ce type de financement présente un facilitateur et des ressources pour la concrétisation du projet. Le financement collaboratif a permis à VOITU de réagir rapidement et utiliser une plus grande variété d'information « *les choses sont allées très vite entre le moment où j'ai décidé de monter ma boîte et le moment où j'ai terminé ma première levée de fond...* ».

Un changement au niveau de la consommation des produits cosmétiques a permis à COSMETIC de percevoir qu'un changement sur le marché du cosmétique était possible en proposant des produits cosmétiques naturels « *...il y a des produits cosmétiques sur le marché, mais je parle d'une problématique spécifique, c'est de revenir au naturel...* ». Une situation similaire peut être observée dans le cas de VESTI, une évolution dans le monde de la mode et de la consommation des vêtements unisexe a permis à l'entrepreneur d'introduire de nouveaux modèles de vêtements. Un changement de la réglementation aux niveaux de la gestion des employés et l'accueil en toute sécurité des clients des grands hôtels, ont apporté de nouvelles

idées à VOYA pour résoudre le problème de la mauvaise organisation et la perte du temps dans la gestion générale des grands hôtels. Pour ces cas, les évolutions structurelles ont joué le rôle d'un facilitateur pour imaginer l'opportunité.

La culture de dégustation du thé dans le monde entier et spécifiquement en France est l'argument le plus fort qui a été avancé par l'entrepreneur THE afin de convaincre les investisseurs et trouver un financement pour son projet « *le thé est un aspect de dégustation, mais au-delà de cet aspect, dans les traditions du monde entier, le thé a eu un impact sur l'art, la poésie, la vie des personnes...la culture en France encourage ce genre de projet...* ». Une demande sociale a apparu légitime pour LOGE. Cet entrepreneur propose une application technologique pour offrir aux gens plus d'informations sur leurs nouveaux mobiliers en respectant toute la réglementation imposée par le CNIL. « *Il n y a pas tellement de doute sur le fait que les gens sont prêts à dépenser un petit peu d'argent pour avoir des informations précises sur l'endroit où ils vont habiter pour éviter qu'après deux ou trois mois vont regretter parce que le logement est trop bruyant ou pour une autre cause...* ».

Dans le cas d'INNOV, la stratégie de l'Etat encourage le développement de l'énergie renouvelable et de l'innovation. La France accorde des aides et des financements pour le développement de ce genre de projet. INNOV a perçu cette stratégie comme un facilitateur pour introduire une nouvelle technologie innovante dans le domaine de l'énergie renouvelable « *cette technologie permet de transformer une onde électromagnétique en électricité pour alimenter des systèmes de micro-électronique ou d'électronique embarqués...* ».

Tableau 13. Les contradictions et les évolutions structurelles

	Evolutions et contradictions structurelles
VOITU	Contradictions structurelles entre le besoin de se déplacer pour les personnes handicapées et le manque des solutions offertes au niveau social et politique.
COSMETIC	Les sources d'opportunité proviennent de l'évolution de la consommation des produits cosmétiques naturels.
VESTI	Les sources d'opportunité proviennent des évolutions de la mode et la consommation des vêtements unisexes.
VOYA	L'évolution du contexte réglementaire présente également une source d'opportunité.
THE	Les sources d'opportunité proviennent des contradictions structurelles entre l'origine du thé et la clientèle très ciblée (ceux qui ont une aisance financière) dans les salons de thé à Paris.
LOGE	Les sources d'opportunité proviennent des contradictions structurelles entre le cout d'investissement dans l'immobilier et le manque d'informations sur l'état général de l'appartement et du quartier.
INNOV	Les sources d'opportunité proviennent des contradictions structurelles entre l'importance de l'énergie renouvelable et la sous-utilisation de cette énergie dans le monde technologique en France.

Nous soulignons que, conformément aux analyses de Stones (2005), l'opportunité est liée à des évolutions ou à des contradictions structurelles. Les sources d'opportunité relèvent du domaine des structures externes de Stones (2005). Lors des moments de structuration, les entrepreneurs s'appuient sur leurs structures internes (virtuelles), qui traduisent leurs compréhensions et interprétations des structures externes (concrètes) en tant que base pour imaginer une opportunité.

3.1.2. Les structures internes

Il apparaît que les structures internes jouent un rôle primordial dans l'imagination de l'opportunité. Les entrepreneurs répondent aux évolutions ou aux contradictions structurelles en recombinaison des ressources et les informations nécessaires et en mobilisant leurs positions sociales. Nous constatons que les entrepreneurs sont guidés par leurs propres interprétations des structures externes.

3.1.2.1. Les dispositions générales (habitus)

VOITU, à travers sa position sociale en tant que personne en fauteuil ainsi que les prérogatives et les obligations attachées à cette position, a développé un fort engagement dispositionnel qui lui a permis d'interpréter les contradictions structurelles entre le besoin de se déplacer pour les personnes handicapées et le manque des solutions offertes au niveau social et politique comme une opportunité pour créer un service de location de véhicules adaptés entre particuliers pour les personnes en fauteuil. Les vues généralisées et les schémas culturels d'ARTISA en tant qu'immigrée lui ont permis de profiter de cette double culture et créer une marque de vêtements pour femmes, à la lisière entre le style Français contemporain et l'artisanat marocain.

COSMETIC a fait une école de commerce où elle s'est spécialisée en entrepreneuriat. Pour son projet de fin d'étude, elle a développé une idée sur les produits cosmétiques. Elle a exprimé un désir clair de créer une plateforme de shopping social dédiée à l'entretien des cheveux pour les femmes noires et métissées où l'on trouve une sélection de produits naturels, bios et éthiques.

Cela est stimulé par sa position sociale en tant que femme noire qui a décidé d'arrêter l'utilisation des produits chimiques et chercher des produits adoptés à ses cheveux. VESTI développe un cadre dispositionnel en s'appuyant sur ses études en stylisme à travers une

formation de styliste-modéliste en alternance. De surcroît, son expérience dans le monde des vêtements unisexe a stimulé ce cadre dispositionnel pour créer une marque de vêtements unisexe dédiée aussi bien aux hommes qu'aux femmes.

VOYA développe un fort engagement dispositionnel à travers son diplôme universitaire (master en hôtellerie et tourisme). Son expérience en tant que concierge d'hôtel lui a permis d'interpréter les contradictions structurelles entre l'organisation trop vieille des hôtels cinq étoiles et le rythme de vie de la société moderne comme une opportunité pour créer une plateforme pour faciliter les voyages. L'histoire personnelle de THE qui remonte loin à son enfance. Sa grand-mère lui a fait découvrir le thé, les plantes et la médecine alternative depuis l'âge de huit ans. Il a exprimé son envie de vivre son projet passion. Tous ces éléments ainsi que son expérience professionnelle en tant que responsable d'un grand salon de thé lui ont permis d'engager son habitus (disposition générale) et créer une marque de thé avec boutique.

LOGE et INNOV partagent certains éléments de leurs cadres dispositionnels. Les deux entrepreneurs ont fait des études dans le secteur de leurs projets. LOGE a fait une double formation en informatique et finance qui lui a permis d'interpréter les contradictions structurelles entre le coût d'investissement dans l'immobilier et le manque d'informations sur l'état général de l'appartement et du quartier comme une opportunité pour créer le premier site donnant accès aux seuls avis qui comptent vraiment en matière de logement. INNOV a fait des études en électronique. Ses études lui ont permis d'interpréter les contradictions structurelles entre l'importance de l'énergie renouvelable et la sous-utilisation de cette énergie dans le monde technologique en France comme une opportunité pour créer une innovation technologique pour transformer les ondes électromagnétiques en énergie.

3.1.2.2. Les structures conjoncturellement spécifiques

Les structures conjoncturellement spécifiques d'un entrepreneur sont liées aux circonstances de ses actions. Elles sont spécifiques à un moment, à un lieu et à un rôle ou à une tâche donnés. Bien qu'elles soient perçues et interprétées sur la base des dispositions générales (habitus) d'un entrepreneur, elles se distinguent analytiquement de ces structures plus transposables. Stones (2005) s'efforce de combler le fossé théorique entre les structures internes et externes en reconnaissant que les structures internes conjoncturellement spécifiques d'un acteur

interagissent constamment avec un réseau de positions-pratiques, de structures externes et d'*acteurs en contexte*.

VOITU et VESTI se sont appuyées sur leurs associées comme des *acteurs in contexte* afin de trouver les ressources humaines nécessaires pour développer leurs idées. ARTISA s'est appuyée également sur ses deux amies en tant qu'acteur in contexte. La première est couturière. La deuxième est une styliste qui travaille depuis quinze ans chez Chanel. COSMETIC était bénévole chez une association et un journal qui s'occupent de l'actualité africaine. Elle a mobilisé ce réseau afin d'évaluer et acquérir une légitimité pour son idée.

Le capital social de VOYA a joué un rôle important dans la création de son projet. En effet, l'entrepreneur a rencontré un chef de concierge (acteur in contexte) qui lui a proposé un travail dans son hôtel. Cette rencontre a permis à l'entrepreneur l'accès à l'information. A partir de son expérience, THE a constitué un portefeuille client intéressant. Ce portefeuille présente une forte signification à l'entrepreneur en termes de progression de son idée. LOGE et INNOV ont présenté leurs idées lors de plusieurs concours, événements et au sein d'un incubateur. Pour ces deux entrepreneurs, ces présentations fournissent une structure de légitimation qui établit des normes et des règles permettant d'évaluer leurs idées et comportements.

Les entrepreneurs (*acteurs-in-focus*) sont constamment en train de confirmer et de reproduire des structures de signification. Ces structures de signification sont intrinsèquement liées aux structures de légitimation et de domination. Bien que les structures de signification fournissent aux entrepreneurs un langage avec lequel ils peuvent faire évoluer leurs liens avec l'opportunité, elles communiquent efficacement les normes et les attentes qui doivent être respectées qui sont imposées par leurs contextes.

3.1.3. Agence active

L'agence active fait référence aux moments dynamiques du lien entre l'individu et l'opportunité. Il s'agit des moments où les entrepreneurs commencent à exercer des actions. Une compréhension des structures internes et externes de l'entrepreneur donne un sens (une signification) à son action, mais l'action prend sa forme finale dans le «faire» d'une action ou d'une interaction à un moment ou à un endroit particulier. L'objectif de cette étude est d'analyser le pouvoir de l'agence active de l'entrepreneur fondée sur l'analyse du moment où il utilise ses

structures internes. Il est difficile de discuter de cela sans se laisser entraîner dans le processus de structuration qui a lieu lorsque le pouvoir d'agence active se produit.

Il est difficile de déraciner ce moment dynamique dans lequel les entrepreneurs choisissent d'agir en s'appuyant sur les autres éléments du cycle de structuration et, en fait, les aspects les plus importants de l'agence active émergent lors de l'analyse des résultats de la conduite de l'entrepreneur. La collaboration des structures internes et externes se manifeste dans l'agence active de l'entrepreneur. Par exemple, tous les entrepreneurs étudiés ont mobilisé l'information recueillie et leurs réseaux, l'agence active pour ces entrepreneurs fournit leurs propres aperçus de ces informations et réseaux. En effet, l'imagination de l'opportunité requiert que l'entrepreneur puisse accéder à des informations auprès de diverses personnes et instances (Garzoun et Haddad, 2016).

L'importance de l'approche proposée par Stones (2005, 2015) réside dans l'accent mis sur les acteurs, leurs connaissances et le statut qu'ils accordent à ces connaissances lorsqu'ils agissent (Lorenz, 2015 ; Stones et Jack, 2016 ; Daff et Jack, 2018). Les structures externes conditionnent le comportement de l'entrepreneur et lorsqu'elles sont combinées avec ses structures internes, elles se manifestent comme des résultats structurels sous la forme d'une opportunité entrepreneuriale.

Le dernier élément du cycle de structuration (les résultats) est inséré et présenté dans la conclusion générale car il résume tous les résultats obtenus de l'étude empirique.

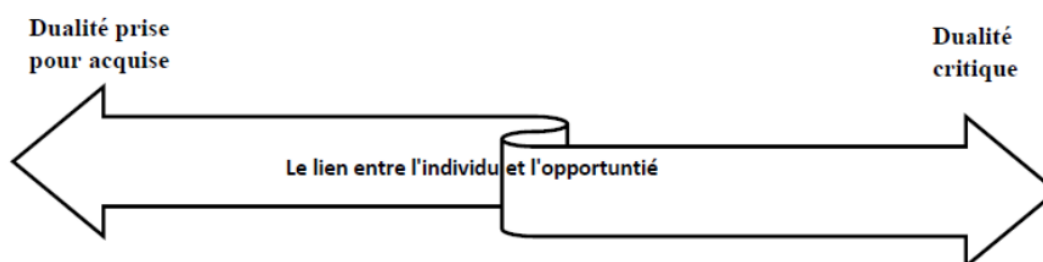
3.2. Discussion

Pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, nous indiquons que le concept de la dualité (Giddens, 1984) n'est pas suffisant. En effet, certaines interactions sociales relèvent d'un véritable dualisme. Dans ce sens, Ashraf et Uddin (2015, p.504) démontrent que le dualisme analytique peut offrir un potentiel bien meilleur que celui de la dualité pour intégrer les aspects structurels et essentiels du changement et de la stabilité des pratiques des acteurs. Ainsi, pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, le concept de la dualité doit être complété par celui du dualisme.

Le point de départ de l'analyse de Sarason et al. (2006) repose sur le concept de dualité. Nous sommes d'accord avec Sarason et al. (2006) sur le fait que les opportunités ne sont pas des phénomènes singuliers mais sont idiosyncratiques à l'individu dans le cadre d'une dualité. Cependant, selon notre étude empirique nous constatons que le concept de dualité apparaît limité. En effet, dans certaines situations, les entrepreneurs prennent de la distance par rapport à quelques structures sociales pour les questionner ou définir des stratégies afin de les maintenir ou de les transformer. Cette distance est un véritable dualisme. Ainsi, nous constatons que le concept de la dualité n'apparaît pas suffisant pour expliquer la relation entre l'entrepreneur et l'opportunité car il ne prend pas en considération cette distance au niveau méthodologique.

Nous défendons le principe que la dualité et le dualisme ne sont pas mutuellement exclusifs (Mouzelis, 1989) mais au contraire complémentaires. Nous estimons que l'entrepreneur n'est pas en permanence réflexif mais qu'il ne l'est qu'à des moments particuliers. Donc le lien entre l'individu et l'opportunité est un continuum. A une extrémité de ce continuum nous trouvons une dualité, et à l'autre nous trouvons une dualité critique (Stones, 2005) selon laquelle l'entrepreneur est capable d'avoir une distance critique avec les structures. Par conséquent, le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité est le résultat d'un mélange de pris pour acquis et de distance critique vis-à-vis des structures.

Figure 16. Le lien entre l'individu et l'opportunité comme continuum



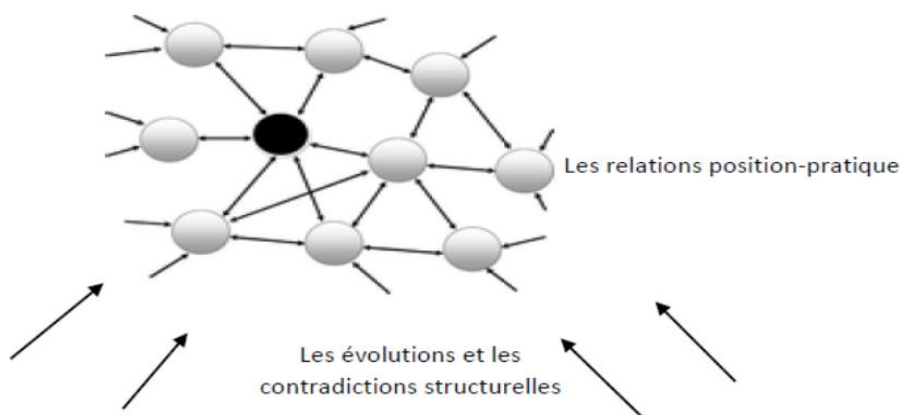
Nous constatons que l'approche de la création reconnaît le caractère externe qu'impose l'environnement à l'entrepreneur. Cette existence objective de l'opportunité fait référence au concept de structures externes de Mole et Mole (2010). Cependant, pour que les structures dites externes puissent constituer des contraintes pour l'action, encore faut-il qu'elles soient connues par l'entrepreneur en question. En conséquence, nous nous intéressons au concept de structures

internes qui représentent ce que l'entrepreneur connaît de son contexte. En effet, l'opportunité ne peut être imaginée que lorsque les structures externes sont internalisées par l'entrepreneur.

Donc, l'imagination de l'opportunité relève de l'internalisation des structures (la connaissance dont dispose l'acteur pour engager des relations sociales), ce qui implique une véritable dualité, c'est-à-dire la volonté et le pouvoir d'affecter les structures économiques et sociales. Une distance entre l'entrepreneur et l'opportunité signifierait un manque de pouvoir de l'entrepreneur sur les structures.

Au niveau de l'ontologie in-situ, Stones (2005) conceptualise l'acteur-in-focus comme étant toujours au cœur des flux positions-pratiques et de leurs relations. Les résultats de cette étude illustrent cela en présentant le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus social complexe impliquant un large éventail d'acteurs et de groupes d'acteurs avec des structures internes et externes qui se recoupent et se chevauchent. En effet, Stones (2015) dévoile que l'ontologie reflète la nature des entités et les relations qui existent dans le monde. Selon lui, il est nécessaire de conceptualiser ce qu'elles peuvent être dans le champ contextuel où se situe le problème étudié. Les concepts ontologiques que nous pouvons mobiliser peuvent être la structure, l'espace, le temps, le pouvoir, les valeurs, la résistance, la technologie, la culture et les acteurs (Lorenz, 2016). Après avoir défini les facteurs objectifs clés pour les différents cas étudiés, nous les avons cartographiés pour préciser leurs champs contextuels. Voir la figure ci-dessous, le point noir représente l'entrepreneur-in-focus sélectionné et les points blancs représentent les autres acteurs en contexte individuels ou collectifs et leurs relations en réseau les uns avec les autres.

Figure 17. L'entrepreneur in focus dans le champ contextuel et les relations position-pratique (adapté de Stones, 2015 :36)



L'analyse des entrepreneurs étudiés démontre comment leurs expériences vécues sont impliquées dans chacune de leurs perceptions des structures externes. Cependant, quand nous élargissons l'objectif des analyses de structuration de ces entrepreneurs, leurs structures internes et externes se chevauchent avec celles des autres *acteurs en contexte*. En d'autres termes, non seulement la phénoménologie contrastée de ces entrepreneurs affecte la façon dont ils utilisent leurs structures internes, mais leur comportement influence également la culture au sein de leur environnement, ce qui informe les cadres dispositionnels des autres *acteurs en contexte*. Cela se traduit dans notre étude par la reconnaissance des entrepreneurs étudiés comme de nouveaux concurrents et acteurs économiques.

Nous proposons d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité comme un cycle de structuration.

Tableau 14. Le lien entre l'individu et l'opportunité comme cycle de structuration

<i>Structures externes</i>	<i>Structures internes</i>		<i>Agence active</i>	<i>Résultat</i>
	<i>Structures conjoncturellement spécifiques</i>	<i>Dispositions générales ou habitus</i>		
Structures et évolutions structurelles : – Technologiques – Politiques – économiques – Régulation – Sociales – Démographiques Contradictions structurelles	Connaissance des structures externes Accès à l'information Liens sociaux Position sociale, Liens sociaux Acquisition de ressources	Education Expériences professionnelles Age Position sociale	Mobilisation d'une combinaison de structures internes Interaction avec d'autres acteurs	Analyse des conséquences attendues ou inattendues de l'action Evolution ou reproduction du structurel (signification, légitimation, domination)

Nous soulignons que malgré le caractère virtuel des structures souligné par Sarason et al. (2006), ces structures doivent exister ou pré-exister et avoir une influence causale au moment où elles guident l'action de l'entrepreneur. Sur le plan méthodologique, nous distinguons l'analyse stratégique de l'entrepreneur qui renvoie à l'entrepreneur lui-même, son contrôle réflexif et ses motivations de l'analyse stratégique du contexte qui renvoie à l'analyse des interdépendances sociales, aux droits et obligations, et aux asymétries de pouvoir. En conséquence, contrairement à Sarason et al. (2006) nous suggérons que les entrepreneurs s'appuient sur des identités, des communautés de pratiques ou des réciprocitys institutionnalisées. Les idées contenues dans la recherche de Sarason et al. (2006) constituent plutôt un point de départ pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité mais ne fournit pas d'analyses précises sur la façon d'étudier et de théoriser des pratiques particulières de ce lien.

Le choix entre la perspective morphogénétique et la théorie de la structuration est d'ordre ontologique. Conformément à Sarason et al., (2010), nous suggérons que la meilleure approche est celle du pluralisme ontologique et épistémologique. Il ne s'agit pas de savoir quelle ontologie s'adapte le mieux à notre objet de recherche, mais d'apprendre de chaque approche ontologique et épistémologique afin de concilier les différentes oppositions entre la théorie de la structuration et la perspective morphogénétique. Nous pensons qu'il est possible de dépasser

le débat entre Sarason et al., (2006, 2010) et Mole et Mole (2010) en prenant en considération les deux positions ontologiques et épistémologiques.

En effet, Giddens (1984) accorde plus de poids qu'à l'ontologie que l'épistémologie (Warren et Jack, 2018) ce qui rend l'analyse du comportement stratégique de l'acteur moins développée et moins comprise. Cependant, le cycle de structuration (Stones, 2005) tente de développer l'épistémologie et de faire progresser les études empiriques en menant l'ontologie générale de la théorie de la structuration à des niveaux épistémologique et méthodologique (Warren et Jack, 2018). Nous soulignons que l'approche de la création ne s'oppose pas à l'idée de structures externes. Nous rejetons, également, l'idée qui conceptualise l'opportunité comme totalement externe à l'entrepreneur. Notre analyse suggère que le cycle de structuration présente des concepts méthodologiques et analytiques permettant de dépasser le débat ontologique entre l'approche de la découverte et l'approche de la création. Le cycle de structuration offre aux chercheurs une théorie opérationnelle qui peut façonner et guider la recherche empirique afin de comprendre comment les macro-structures et les micro-agences des entrepreneurs interagissent (Elbasha et Wright, 2017).

Le tableau suivant présente les considérations sur lesquelles repose la discussion sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité. Nous présentons également notre positionnement par rapport au débat évoqué.

Tableau 15. Le lien entre l'individu et l'opportunité : dépassement du débat

	Mole et Mole (2010)	Sarason et al. (2006, 2010)	Notre positionnement
Approche	Découverte	Création	Internalisation des structures
Théorie	La perspective morphogénétique (Archer, 1995)	La théorie de la structuration (Giddens, 1984)	Cycle de structuration (Stones, 2005)
Opportunité	L'opportunité est objective	L'opportunité est virtuelle et subjective	Structures externes (concrètes) Structures internes (virtuelles)
Lien entre l'entrepreneur et l'opportunité	Dualisme	Dualité	Continuum entre Dualité et dualité critique

En clarifiant l'inséparabilité de l'entrepreneur et de la structure, les résultats contribuent à notre compréhension du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité comme un cycle de structuration au niveau ontologique. Cependant, en étudiant la relation entre les structures internes et externes, les résultats améliorent notre compréhension de ce lien au niveau méthodologique.

CONCLUSION

Les résultats du cycle de structuration sont le produit de l'agence active. Cela encapsule l'effet de l'action et de l'interaction sur les structures. Les effets de l'agence sur les structures, tant internes qu'externes, peuvent entraîner leur modification, leur reproduction ou leur conservation. Les résultats structurels sont clairement visibles dans les résultats des structures externes qui sont façonnées et modelées pour convenir aux entrepreneurs dans des circonstances spécifiques. De cette manière, l'utilisation des structures internes, est elle-même le résultat de la structuration. La négociation interne entre les structures dispositionnelles (*habitus*) et conjoncturellement spécifiques des entrepreneurs se reflète dans leur utilisation de l'information et de leurs réseaux.

Les résultats se traduisent pour les cas étudiés, par l'existence d'une nouvelle entreprise au sein du marché. Ces résultats s'appuient sur la mobilisation des trois dimensions de la structure. La signification se traduit par l'obtention et le maintien de l'autorisation d'exploitation ; des clients qui utilisent les services fournis, un nouvel acteur pour le développement économique du pays avec des degrés différents. La domination est liée à la reconnaissance de leurs entreprises comme de nouveaux concurrents. La légitimation est liée à la reconnaissance de ces entreprises auprès des clients, des fournisseurs et de l'Etat.

Il ressort de ces constats que le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité est autant déterminée par la nature subjective des entrepreneurs eux-mêmes que par les caractéristiques objectives des sources d'opportunité avec lesquelles ils interagissent. De cette manière, les résultats contribuent au débat découverte-crétion discuté dans la littérature. Cette idée est obtenue en opérationnalisant la théorie de la structuration dans un cadre d'études de cas. Pour ce faire, nous avons étudié huit *entrepreneurs-in-focus*, ce qui facilite une micro-analyse du processus de structuration de chaque entrepreneur. Ceci illustre la pertinence du cycle de structuration (Stones, 2005) pour mener des micro-études de phénomènes sociaux.

La stratégie de recherche proposée par Stones (2005) a guidé la collecte des données de cette recherche, qui a été effectuée de manière itérative en même temps qu'une consultation continue de la littérature dans le domaine de l'entrepreneuriat. Ce faisant, nous apportons une réponse au puzzle de la théorie entrepreneuriale (Kirzner, 2009 ; Suddaby et al., 2015), en proposant un

cadre théorique qui dépasse la dichotomie entre l'approche de la découverte et l'approche de la création afin de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus d'internalisation des structures externes.

Notre étude présente un apport managérial intéressant pour améliorer les pratiques de l'accompagnement entrepreneurial. En effet, la mobilisation du cycle de structuration a permis une évaluation détaillée des obstacles et des facilitateurs externes et de leur interaction avec les entrepreneurs étudiés au cours du processus entrepreneurial. Cela a permis de démontrer que, dans plusieurs secteurs, il existe un écart évident entre le monde de l'entrepreneur et le monde des investisseurs et de la réglementation imposée par l'Etat. Cet écart est considéré par les entrepreneurs comme un obstacle spécifique au changement des pratiques entrepreneuriales. En conséquence, la mobilisation du cycle de structuration présente un apport managérial pour les organismes d'aides et d'accompagnement des entrepreneurs puisqu'elle met l'accent sur les besoins spécifiques de chaque entrepreneur. Un appui personnalisé et adapté est susceptible d'être développé. Une telle contribution managériale répond à une réelle demande sociale et politique. La mobilisation du cycle de structuration a permis également d'identifier les différentes positions sociales des entrepreneurs dans leurs contextes en mettant en évidence leurs interactions avec d'autres acteurs concernés par la création d'entreprise. Cette identification nous a permis de comprendre et analyser au fur et à mesure l'évolution de l'opportunité et son lien avec l'entrepreneur dans le temps. Compte tenu de cette évolution, il est nécessaire d'adapter les pratiques d'accompagnement nécessaire pour chaque entrepreneur et chaque situation

Nous soulignons que les entrepreneurs étudiés détiennent des connaissances scientifiques approfondies de leurs domaines d'activités, mais ne disposent pas de compétences managériales nécessaires à la création d'entreprise. En effet, les résultats de la mobilisation du cycle de structuration dans l'analyse des cas soulèvent également des problèmes plus vastes en matière d'enseignement de l'entrepreneuriat afin de suivre des approches pédagogiques qui permettent d'améliorer la mobilisation des structures internes par les entrepreneurs eux-mêmes (réseau, connaissances entrepreneuriales, compétences managériales) en leur permettant d'améliorer leurs manières d'interpréter leurs contextes externes.

En opérationnalisant la théorie de la structuration d'une manière que le nombre limité des recherches mobilisant cette théorie dans le domaine de l'entrepreneuriat (Bouchikhi, 1993 ;

Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) n'ont pas fait à ce jour, les résultats démontrent le potentiel de cette théorie à guider la recherche empirique future en entrepreneuriat. Le cycle de structuration peut fournir un cadre robuste pour les recherches futures sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier, le rôle des structures externes et internes de l'entrepreneur dans divers contextes. Cependant, il convient de prendre en compte un certain nombre de limites. En effet, l'échantillon de l'étude, même s'il est représentatif, est petit et il est donc difficile de généraliser les résultats sur tous les entrepreneurs vu les différences culturelles et sociales dans d'autres régions et pays.

BIBLIOGRAPHIE

- Alvarez, Sharon A.; Barney, Jay B (2010). “Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities”, *The Academy of Management Annals*, vol. 4, p. 557–583.
- Alvarez, Sharon A.; Barney, Jay B (2013). « Epistemology, Opportunities and Entrepreneurship: Comments on Venkataraman et Al. (2012) », *Academy of Management Review*, vol. 38, n°1, p. 154-157.
- Alvarez, Sharon A.; Barney, Jay B.; Anderson, Philip (2013). “Forming and exploiting opportunities: The implications of discovery and creation processes for entrepreneurial and organizational research”, *Organization Science*, vol. 24, p. 301–317.
- Alvarez, Sharon A.; Barney, Jay B.; Mcbride, Robert.; Wuebker, Russ (2014). “Realism in the study of entrepreneurship”, *Academy of Management Review*, vol. 39, p. 227–233.
- Archer, M.S. (1995). *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*, Cambridge University Press, New York, 368 p.
- Archer, Margaret S (2010). « Morphogenesis versus structuration: on combining structure and action », *The British Journal of Sociology*, Vol. 61, n°1, p. 225–252.
- Ashraf, Junaid.; Uddin, Shahzad Nasir (2015). “Management Accounting Research and Structuration Theory: A Critical Realist Critique”, *Journal of Critical Realist*, vol.14, p. 485-507.
- Baron, Robert A.; Ensley, Michael D (2006). « Opportunity recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs », *Management Science*, Vol.52, n° 9, p.1331-1344.
- Bauman, Z (1989). “Hermeneutics and modern social theory”, in Held, D. and Thompson, J.B. (Eds), *Social Theory of Modern Societies: Anthony Giddens and his Critics*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 211-233.
- Bouchikhi, Hamid (1993). « A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance », *Organization Studies*, vol. 14, n°4, p. 549-570.
- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Paris : Librairie Droz (puis Editions du Seuil, 2000).
- Chabaud, Didier.; Ngijol, Joseph (2010). « Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ? », *Revue Française de Gestion*, Vol. 36, n° 206, p. 129-147.

- Chiasson, Mike.; Saunders, Chad (2005). « Reconciling diverse Approaches to opportunity research using the structuration theory », *Journal of Business Venturing*, vol. 20, n° 6, p. 747-767.
- Coad, Alan F.; Glyptis, Loukas G (2014). “Structuration: a position-practice perspective and an illustrative study. *Critical Perspectives on Accounting*, vol.25, p.142-161.
- Coad, Alan F.; Herbert, Ian P (2009). “Back to the future: new potential for structuration theory in management accounting research?” *Management Accounting Research*, Vol. 20, n° 3, p. 177-192.
- Coad, Alan F.; Jack. Lisa.; Kholeif, Ahmed (2015). “Structuration theory: reflections on its further potential for management accounting research. *Qualitative Research in Accounting and Management*, vol.12, p.153-171.
- Daff, Lyn.; Jack, Lisa (2018). “Accountants’ proactivity in intra-organisational networks: a strong structuration perspective”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol.31, p.1691-1719.
- Davidsson, Per (2015). “Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization”, *Journal of Business Venturing*, vol.30, n° 5, p. 674–695.
- Eisenhardt, Kathleen M (1989). “Building theories from case study research”, *Academy of Management Review*, vol.14, p.532–550.
- Elbasha, Tamim.; Wright, Alex (2017).” Reconciling structure and agency in strategy -as-practice research: Towards a strong structuration theory approach”, *M@n@gement*, vol.20, p.107-128.
- Englund. Hans.; Gerdin. Jonas (2016). “What can (not) a flat and local structuration ontology do for management accounting research? A comment on Coad, Jack and Kholeif”, *Qualitative research in Accounting & Management*, vol.13.
- Englund, Hans., Gerdin, Jonas (2008). “Structuration theory and mediating concepts: pitfalls and implications for management accounting research”, *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 19, n° 8, p. 1122-1134.
- Eriksson, P.; Kovalainen. A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*, Sage publications, 374 p.
- Filion, Louis Jacques.; Akizawa, Hikari (2012). « La méthode biographique : approche structurante pour l'étude des représentations entrepreneuriales », *Revue internationale de psychosociologie et de comportement organisationnel*, n° 44, p. 117-146.
- Garud, Raghu.; Giuliani, Antonio Paco (2013). « A Narrative Perspective on Entrepreneurial Opportunities», *Academy of Management Review*, vol.38, n° 1, p. 157-160.

- Garzoun, Lotfi.; Haddad, Samia (2016). « Rôle du réseau personnel dans l'identification et l'exploitation d'opportunités d'affaires », *Management international*, vol. 21, n° 1, p. 58-71.
- Germain, Olivier (2010). « Quand l'opportunité rencontre la stratégie », *Revue française de gestion*, vol.7, n°206, p.171-187.
- Giddens, A. (1984). *The constitution of society*, Cambridge: Polity Press (traduction française. Paris: PUF),
- Greenhalgh, Trisha.; Stones, Rob (2010). « Theorising big IT programmes in healthcare: Strong structuration theory meets actor-network theory », *Social Science and Medicine*, vol. 70, n° 9, p. 1285-1294.
- Gregson, N. (1989). "On the (ir)levance of structuration theory to empirical research", in Held, D. and Thompson, J.B. (Eds), *Social Theory of Modern Societies: Anthony Giddens and his Critics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 235-248.
- Herron, Lanny.; Sapienza, Harry J (1992). « The entrepreneur and the initiation of new business venture launch activities », *Entrepreneurship Theory and practice*, vol. 17, n° 1, p. 49-55.
- Jack, Sarah Louise.; Anderson, Alistair R (2002). « The effects of embeddedness on the entrepreneurial process », *Journal of Business Venturing*, vol. 17, n° 5, p. 467-487.
- Jack, Lisa.; Kholeif, Ahmed (2007). "Introducing strong structuration theory for informing qualitative case studies in organisation, management and accounting research", *Qualitative Research in Organisations and Management: An International Journal*, Vol. 2, n° 3, p. 208-225.
- Jack, Lisa.; Kholeif, Ahmed (2008). "Enterprise resource planning and a contest to limit the role of management accountants: a strong structuration perspective". *Accounting Forum*, vol. 32, p.30-45.
- Kirzner, Israel M (2009). "The alert and creative entrepreneur: A clarification", *Small Business Economics*, vol. 32, p. 145–152.
- Lorenz, Angela (2015). Contemporary management accounting in the UK service sector, unpublished thesis, University of Gloucestershire.
- Lorenz, Angela (2016). "The use of Strong Structuration Theory as a lens to evaluate management accounting change". *Management Control Association Conference*, University of Antwerp, Belgium, 7-9 September 2016.

- Mole, Kevin., Mole, Miranda (2010). « Entrepreneurship as the structuration of individual and opportunity: A response using a critical realist perspective. Comment on Sarason, Dean and Dillard », *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n° 2, p. 230-237.
- Mouzelis, Nicos (1989). « Restructuring Structuration Theory », *Sociological Review*, vol. 37, n° 6, p. 13-35.
- Parker, John (2006). “Structuration's Future? From ‘All and Every’ to ‘Who Did What, Where, When, How and Why?’” *Journal of Critical Realism*, vol.5, p.122-138.
- Ramoglou, Stratos (2013). “On the misuse of realism in the study of entrepreneurship”. *Academy of Management Review*, vol. 38, p. 463–465.
- Sarason, Yolanda.; Dean, Thomas.; Dillard, Jesse (2006). « Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: a structuration view », *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n° 3, p. 286-305.
- Sarason, Yolanda.; Dillard, Jesse.; Dean, Thomas (2010). « How can we know the dancer from the dance? », *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n° 2, p. 238-243.
- Sarasvathy, Saras (2001). « Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency », *Academy of Management Review*, vol. 26, p. 243-263.
- Shane, Scott., Venkataraman, S (2000). « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, p. 217-226.
- Shane, S. (2003). *A general theory of Entrepreneurship*, Ed° Edward Elgar, USA, 352 p.
- Shepherd, Dean A.; Detienne, Dawn R (2005). « Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, n° 1, p. 91-112.
- Stones, Rob (2001). « Refusing the Realism-Structuration Divide », *European Journal of Social Theory*, vol.4, n° 2, p. 177-197.
- Suddaby, Roy.; Bruton, Garry D.; X SI, Steven X (2015). « Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity », *Journal of Business Venturing*, vol. 30, p. 1–10.
- Stones, R. (2005). *Structuration Theory*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 240 p.
- Stones R. (2012). Causality, contextual frames and international migration: combining strong structuration theory, critical realism and textual analysis. Working papers, International Migration Institute, November, 1-18.
- Stones, R. (2015). *Why Current Affairs Needs Social Theory?* London: Bloomsbury, 224 p.

- Stones, R. (2016). Putting the Key features of Strong Structuration Theory to use. SST workshop. Paris.
- Stones, Rob.; Jack, Lisa (2016). “The bridge between ontological concepts and empirical evidence: an interview with Rob Stones”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol.29, p. 1145-1151.
- Thrift, Nigel (1985). “Bear and mouse or bear and tree? Anthony Giddens reconstruction of social theory”, *Sociology*, Vol. 19 No. 4, p. 609-623.
- Venkataraman S.; Sarasvathy Saras (2001). “Strategy and Entrepreneurship: Outlines of an Untold Story”, *The Blackwell Handbook of Strategic Management*, Hitt M., Freeman R.E. et Harrison J.S. (eds.), Oxford, Blackwell, 2001, p. 650-668.
- Warren, Liz.; Jack, Lisa (2018).” The capital budgeting process and the energy trilemma - A strategic conduct analysis”, *The British Accounting Review*, vol. 50, p.481- 496.
- Yin, R. (1994). *Case study research: design and methods* (2e éd.). London: Sage, 312 p.

TROISIEME PARTIE

DEUXIEME ARTICLE

**L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE :
UNE ANALYSE EN TERMES DE SCRIPTS**

L'opportunité entrepreneuriale : une analyse en termes de Scripts

Article soumis à la revue Management & Avenir

Résumé

La revue de la littérature montre que l'opposition entre les approches de la découverte et de la création d'une opportunité entrepreneuriale est au cœur du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité. A partir du processus séquentiel de structuration et d'une étude qualitative d'un cas unique, l'article apporte une réponse au débat entre ces deux approches en proposant une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette nouvelle conceptualisation met en avant les différents scripts mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité. Cet article traite la question suivante : comment l'entrepreneur sélectionne, reproduit ou modifie les scripts afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ? Il en résulte une discussion, sur le dépassement du débat entre les approches de la découverte et de la création, qui révèle que le lien entre l'individu et l'opportunité est un processus de sélection, reproduction et modification de scripts de signification, légitimation et domination.

Mots clés : processus séquentiel de structuration, lien, opportunité, entrepreneur, scripts

INTRODUCTION

Le paradigme de l'opportunité est au centre de la dynamique entrepreneuriale (Chabaud et Messeghem, 2010a et b ; Wood et McKinley, 2018). Cependant, le mécanisme par lequel une opportunité émerge reste un phénomène méconnu (Smith et al., 2009). En effet, la littérature sur le lien entre l'individu et l'opportunité permet de distinguer deux courants de pensées, à savoir, la découverte et la création de l'opportunité. Pour le premier courant de recherche, l'opportunité a une existence objective indépendante de l'entrepreneur qui la découvre (Shane et Venkataraman, 2000 ; Shepherd et DeTienne, 2005 ; Mole et Mole, 2010). La recherche sur la nature de l'opportunité a été longtemps dominée par ce courant fonctionnaliste et normatif (Germain et Jacquemin, 2017). Pour le deuxième courant de recherche, la création de l'opportunité demeure un processus subjectif, fruit d'une interaction sociale entre l'entrepreneur et son contexte (Bouchikhi, 1993 ; Sarasvathy, 2001 ; Sarason et al., 2006 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Alvarez et Barney, 2014).

Le manque de clarté de la conceptualisation de l'opportunité entrepreneuriale est une raison majeure pour laquelle les recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité n'ont pas pu fournir un fondement théorique solide (Davidsson, 2015). Sarason et al., (2006 ; 2010) soulignent que l'intégration simultanée de la structure et de l'agence dans la conceptualisation de ce lien pourrait avancer la recherche. En ce sens, certains auteurs (Bouchikhi, 1993 ; Jack et Andersson, 2002 ; Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) proposent la théorie de la structuration de Giddens (1984) en tant que méta-théorie permettant de comprendre le lien entre l'opportunité entrepreneuriale et l'entrepreneur. Cependant, la théorie de la structuration (Giddens, 1984) a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature. Elle est considérée comme extrêmement philosophique et abstraite (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989). Barley et Tolbert (1997) proposent le processus séquentiel de structuration afin de dépasser les limites de validation empirique de la théorie de la structuration et faire le lien entre les concepts abstraits proposés par Giddens et les phénomènes concrets à travers des scripts au niveau méso.

Chiasson et Saunders (2005) soulignent l'intérêt de la mobilisation du modèle de Barley et Tolbert (1997) au niveau empirique afin d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité à travers l'observation des scripts comportementaux. Paradoxalement, l'étude de Chiasson et Saunders (2005) n'a donné lieu à aucune étude empirique. Les propositions de ces auteurs

restent donc théoriques, sans validation empirique et n'expliquent pas concrètement l'articulation et l'interaction entre l'entrepreneur, l'opportunité et les scripts. Pour aller plus loin, nous prolongeons le travail de Chiassons et Saunders (2005). Notre recherche a pour ambition donc d'analyser dans quelle mesure le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) constitue un corpus théorique pertinent pour comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Cette recherche s'inscrit par conséquent dans une optique de test empirique. Nous mobilisons le processus séquentiel de structuration proposé par Barley et Tolbert (1997) afin d'avoir une analyse approfondie de ce processus social et d'analyser l'interaction entre l'entrepreneur, les structures sociales et les scripts. En conséquence, notre article pose les questions de recherche suivantes : comment l'entrepreneur sélectionne, reproduit ou modifie les scripts afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ?

Afin de répondre à cette question, nous mobilisons une étude de cas d'une création d'entreprise. Il s'agit d'une étude de cas unique à la fois critique et instrumental. En nous appuyant sur le processus séquentiel de structuration, nous apportons une réponse à l'opposition entre les approches de la découverte et de la création en proposant une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité. Cette nouvelle conceptualisation permet d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus de sélection, reproduction ou modification de scripts de signification, légitimation et domination.

La suite de l'article est structurée en trois parties. Dans une première partie **(1)**, nous présentons les approches dominantes dans la recherche sur la nature des opportunités **(1.1)**. Ensuite, nous exposons notre cadre théorique fondé sur la théorie de la structuration (Giddens, 1984) **(1.2)** et le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) **(1.3)**. La deuxième partie **(2)** expose la démarche méthodologique suivie et les modalités d'investigation empirique. La troisième partie **(3)** présente les résultats de la recherche et la discussion. Dans, cette partie, nous présentons l'analyse du cas étudié, les résultats de la mobilisation du processus séquentiel de structuration, les apports théoriques ainsi que les implications managériales avant de conclure notre étude.

1. Un cadre théorique fondé sur la théorie de la structuration et la notion de scripts

Nous abordons, dans un premier temps, les approches dominantes dans la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité. Ensuite, nous présentons les principaux concepts de la théorie de la structuration (Giddens, 1984). Enfin, nous exposons le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997).

1.1. Les approches dominantes dans la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité

Les travaux de Shane et Venkataraman (2000) inscrivent le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité entrepreneuriale au cœur de la recherche en entrepreneuriat (Alvarez et Barney, 2007 ; Baron, 2008). Cependant, aux niveaux ontologique et théorique il existe une ambiguïté pour définir ce lien (Alvarez et Barney, 2007 ; Eckhardt et Shane, 2003 ; Davidsson, 2015). Un débat de nature ontologique, épistémologique et théorique entre les chercheurs naît autour du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Alvarez et Barney, 2010, Alvarez et al., 2014 ; Alvarez et Barney, 2014, Chiasson et Saunders, 2005, Ramoglou, 2013, Suddaby et al., 2015). Une lecture critique de la littérature permet de souligner que ce débat repose principalement sur trois considérations (cf. tableau 16).

Tableau 16. L'opposition entre les approches de la découverte et de la création

	Approche de la découverte	Approche de la création
Opportunité	Objective	Subjective
Lien « nexus »	Dualisme	Dualité
Le sens d'observation du chercheur	Du bas vers le haut (du niveau micro vers le niveau macro)	Du haut vers le bas (du niveau macro vers le niveau micro)

Premièrement, la question du caractère objectif ou subjectif de l'opportunité renvoie à la difficulté à définir le concept de la structure sociale. L'approche de la découverte met l'accent sur l'aspect agentique du contexte de l'entrepreneur. Cette approche souligne le positionnement objectif entre l'entrepreneur et son environnement. En revanche, l'approche de la création attire notre attention vers le monde intérieur et subjectif des entrepreneurs.

Le deuxième point de discussion porte sur le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. Dans le cadre de l'approche de la création, ce lien est conceptualisé comme une dualité (Giddens, 1984) alors qu'il est conceptualisé sous forme d'un dualisme (la séparabilité entre l'acteur et la structure) selon l'approche de la découverte. Ce dualisme (Archer, 1995) est rendu possible, selon l'approche de la découverte, car l'entrepreneur et l'opportunité évoluent par étapes au cours de différentes périodes de temps (Mole et Mole, 2010).

Le dernier point renvoie aux niveaux d'analyse et au sens d'observation du chercheur. Autrement dit, les chercheurs qui se concentrent sur le niveau micro sont prédisposés à se concentrer sur des éléments objectifs et déterministes du lien entre l'individu et l'opportunité. Le monde extérieur semble être beaucoup plus objectif, puissant et agentique. Cependant, lorsque les chercheurs observent du haut vers le bas, ils ont une vision beaucoup plus intersubjective et dynamique de ce lien où la limite entre les individus et leurs environnements est beaucoup moins distincte. Ce troisième point souligne que, c'est plutôt le niveau d'observation et d'analyse du chercheur qui crée cette opposition entre les deux approches (Suddaby et al., 2015).

Bien que le débat sur l'opposition entre la découverte et la création de l'opportunité se développe, un nombre croissant de chercheurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Zahra, 2008 ; Venkataraman et al., 2012 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Davidsson, 2015 ; Casanova et al., 2019) proposent des voies de réconciliation entre ces deux approches. En ce sens, certains chercheurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010 ; Ghamgui et Soparnot, 2019) suggèrent que l'analyse doit intégrer la structure sociale et l'agence humaine simultanément pour comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Ces auteurs proposent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) comme méta-théorie qui tient compte à la fois de la structure et de l'agence pour fournir une alternative ontologique aux deux approches concurrentes. Cependant, peu de travaux mobilisent cette théorie dans le champ de l'entrepreneuriat (Ghamgui et Soparnot, 2019).

1.2. La théorie de la structuration au niveau de l'ontologie générale

L'objectif de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) est de comprendre les pratiques sociales réalisées dans le temps et dans l'espace comme l'articulation entre l'action des individus et la reproduction des structures sociales. En tant que règles et ressources, Giddens

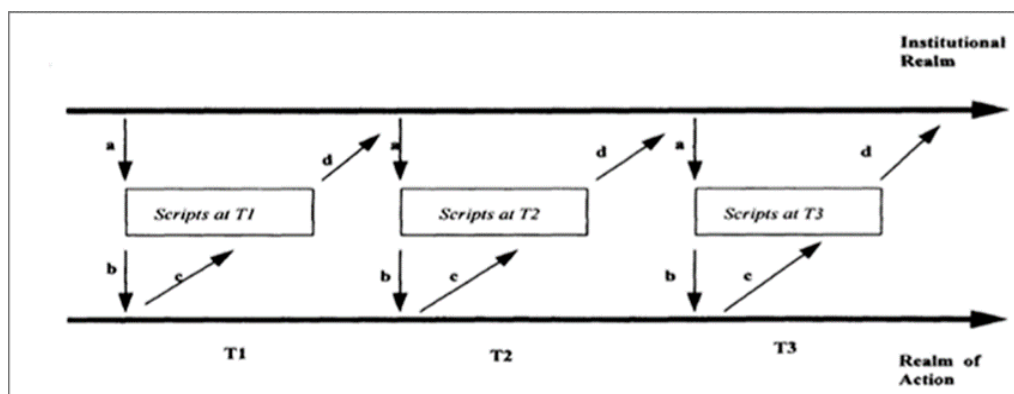
(1984) identifie trois dimensions de la structure sociale : la signification (règles en tant que schéma d'interprétation), la légitimation (normes sanctionnant les pratiques) et la domination (ressources d'allocation et d'autorité facilitant l'exercice du pouvoir). La théorie de la structuration s'appuie sur le concept de dualité qui souligne que la constitution des acteurs et celles des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants. La dualité indique que les structures sociales sont à la fois constituées par l'action humaine et le médium de cette action humaine. Cette dualité consiste à l'inséparabilité entre l'agence et la structure.

En entrepreneuriat, la théorie de la structuration ouvre de nouvelles voies pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité dans la littérature (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al, 2006). Cependant, elle a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature. Elle est considérée comme extrêmement philosophique (Bauman, 1989). En développant la théorie de la structuration, Barley et Tolbert (1997) proposent une approche diachronique du changement structurel. Ils spécifient que les structures n'existent pas séparément de la pratique et, par conséquent, les individus ne peuvent pas être spécifiés en dehors d'un contexte social. Ces auteurs mobilisent la notion de scripts pour conceptualiser le lien entre l'agence et la structure au niveau empirique à travers une analyse séquentielle du processus de structuration (Barley et Tolbert, 1997).

1.3. Scripts et opportunité entrepreneuriale

Pour Barley et Tolbert (1997 : 98) « *les scripts sont observables, ce sont des activités récurrentes et des modes d'interactions caractéristiques d'un contexte particulier* ». L'évaluation d'un script peut se faire selon les trois critères de signification, légitimation et domination. L'action humaine est guidée par des scripts reproduits dans le cadre des structures (Barley, 1986). Barley et Tolbert (1997) proposent un modèle séquentiel de structuration qui vise à réduire la difficulté analytique de la distinction entre l'action et la structure. Ce modèle reflète l'affirmation que la structuration est un processus continu dont l'évolution ne peut être comprise qu'au cours du temps. Les flèches horizontales en gras (cf. figure 1) définissent les extensions temporelles des deux domaines de la structure et de l'action. Les flèches verticales et diagonales traduisent la dualité du structurel. Les flèches verticales représentent les contraintes structurelles sur l'action, tandis que les flèches diagonales traduisent le maintien ou la modification de la structure au cours de l'action.

Figure 18. Le modèle séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997 :101)



Le premier moment de la structuration (flèche a) repose sur l'encodage des principes structurels dans les scripts utilisés dans des contextes spécifiques. Cet encodage a le plus souvent lieu en phase de socialisation et implique une internalisation individuelle des règles et une interprétation en comportements appropriés dans des contextes spécifiques (Barley et Tolbert, 1997). Le deuxième moment de structuration (flèche b) a lieu quand les acteurs mettent en actes les scripts qui encodent les principes structurels. Les acteurs ne sont pas toujours conscients de leurs choix et des alternatives possibles. Dans certains cas, la mise en acte n'est pas intentionnelle. Les acteurs réagissent simplement en fonction de leurs perceptions des choses (Barley et Tolbert, 1997). Le troisième moment de la structuration (flèche c) souligne les comportements qui révisent ou répliquent les scripts. Le quatrième moment (flèche d) traduit l'externalisation des comportements et des interactions reproduites.

Chiasson et Saunders (2005) mobilisent le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) afin d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Selon ces auteurs, l'action entrepreneuriale réussie commence par la sélection, la reproduction et la modification de scripts. La structure permet l'utilisation des scripts de légitimation, signification et domination. Le défi pour les entrepreneurs est de se différencier des scripts courants en produisant d'autres scripts inhabituels (Chiasson et Saunders, 2005). Paradoxalement, l'étude de Chiasson et Saunders (2005) n'a donné lieu à aucune étude empirique. Les propositions de Chiasson et Saunders (2005) restent donc théoriques et n'expliquent pas concrètement l'articulation et l'interaction entre l'entrepreneur, l'opportunité et les scripts. En d'autres termes, ces auteurs en s'appuyant sur le modèle de Barley et Tolbert (1997) tentent d'apporter des réponses empiriques et concrètes pour dépasser les limites de la théorie de la structuration -connue comme une théorie très abstraite qui génère peu d'études empiriques- ne suggèrent finalement

que les propositions théoriques citées ci-dessus. Pour aller plus loin, nous prolongeons les propositions de Chiassons et Saunders (2005) et explorons l'idée que le modèle de Barley et Tobert (1997) permet de passer d'une ontologie générale à une ontologie in-situ où nous pouvons comprendre concrètement la mobilisation de différents scripts par les entrepreneurs afin d'imaginer une opportunité.

2. Méthodologie de recherche

Dans ce qui suit, nous présentons notre démarche d'investigation empirique ainsi que le cas étudié dans cette recherche.

2.1. Etude de cas unique : à la fois critique et instrumental

Notre objectif est de comprendre et d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Afin de répondre à notre problématique, nous avons mené une démarche qualitative en nous appuyant sur une étude de cas unique (Stake, 2008 ; Yin, 2014). Les partisans de la méthode de l'étude de cas proposent différentes typologies qui permettent de mettre en relief les caractères du cas à étudier. Il est difficile de positionner une étude de cas particulière dans une typologie donnée. En effet, une étude de cas est généralement à cheval entre plusieurs justifications et catégories qui se chevauchent (Stake, 2008). De ce point de vue, en s'appuyant sur les typologies proposées par Stake (2008) et Yin (2014), le cas étudié dans cette recherche est à la fois critique et instrumental. Le cas est critique (Yin, 2014) parce que notre objectif dans cet article est la mise en cause des approches de la découverte et de la création afin de proposer une nouvelle conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Le cas est instrumental (Stake, 2008) puisqu'il permet de tester une théorie préalablement formulée, en particulier, le processus séquentiel de structuration et la notion de script afin de comprendre et analyser ce lien.

Nous nous sommes appuyés sur des entretiens biographiques pour la collecte de données. Ces entretiens nous ont permis de savoir comment l'entrepreneure vit son expérience et ainsi d'accéder à ses ressentis et histoire. En effet, l'approche biographique peut se définir comme l'analyse d'un récit par un acteur sur des événements qu'il a vécus (Pailot, 2003). Elle offre des perspectives très riches pour la compréhension de la dynamique entrepreneuriale (Filion et Akizawa, 2012). A cet égard, Pailot (2003) souligne que dans le champ de l'entrepreneuriat, la

méthode biographique permet de cerner l'influence de certains éléments de l'histoire de vie des entrepreneurs sur la construction de leur volonté d'entreprendre, sur l'existence de certaines dispositions entrepreneuriales, sur les raisons pour lesquelles elles s'actualisent de manière privilégiée dans la formation de l'intérêt entrepreneurial. Le recueil de récit de vie permet aux chercheurs non seulement de donner des informations factuelles sur les événements qui jalonnent le parcours biographique des entrepreneurs, mais aussi de mettre en relief les événements majeurs ayant eu sur eux de fortes conséquences. Ceci correspond donc bien à notre problématique et à notre question de recherche.

2.2.Histoire du cas étudié

L'entrepreneure est née en 1970. Elle a fait un DEA dans le domaine de l'intelligence artificielle à l'université Paris-Dauphine dans les années 1994. Ensuite, elle a occupé le poste de directrice de programmes informatiques et a piloté plusieurs équipes chez différents groupes comme Crédit Agricole, BNP Paribas et BPCE Crédit foncier. Au Crédit foncier, elle a réussi à trouver un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie familiale qui s'est révélé compliqué à cause du handicap de son fils. Malgré cet effort sur l'emploi de temps, en 2016, l'entrepreneure a été physiquement fatiguée et a décidé de démissionner.

En 2017, l'entrepreneure a remarqué qu'elle est devenue experte dans les particularités de son fils et tout ce qui est autour. Elle a lu énormément de livre et a rencontré plein de gens. Elle s'est retrouvée un peu à coacher des parents qui ont des enfants dans la même situation que son fils. Elle s'est rendu compte qu'elle passait beaucoup de temps à chercher des informations. Elle a rencontré plein de gens qui n'ont pas accès à toutes ces informations pour des raisons très différentes. Elle a imaginé donc l'idée de créer une solution numérique pour faciliter l'échange et la mise en place de solutions entre proches et avec les professionnels pour simplifier l'organisation, la coordination ou le passage de relais lorsqu'une famille est confrontée à la maladie, au handicap ou à la dépendance. Dans le cadre de son travail, elle a rencontré un réseau de professionnels spécialistes dans le développement durable et l'économie sociale et solidaire. A travers ce réseau, elle a découvert la consommation collaborative et l'aspect de partage d'informations, de connaissances et de parcours. Par contre, au niveau technique, elle a remarqué que ce domaine n'est pas encore développé. Suite à cette expérience, elle a eu l'idée de mettre en œuvre ses compétences informatiques dans le domaine du social. Elle a essayé de

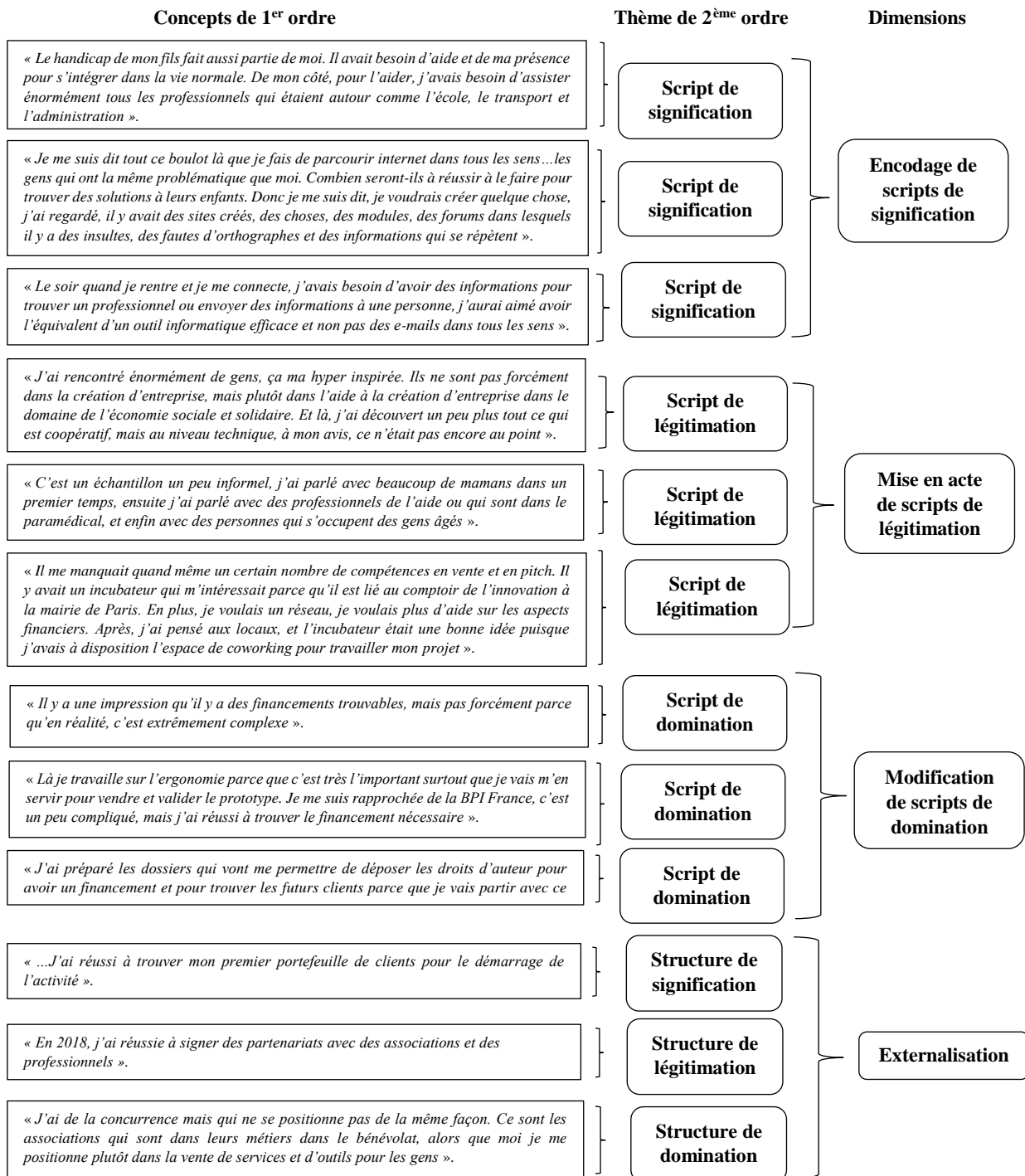
voir comment elle pouvait concrétiser cette idée au niveau technique et à qui elle pouvait s'adresser pour avoir de l'appui.

En 2018, elle a réussi à élaborer son business plan pour convaincre les investisseurs. Elle a aussi réussi à créer un prototype et à préparer tous les dossiers administratifs nécessaires à la création. Fin 2018, l'entrepreneure a réussie à signer des partenariats avec des associations et des professionnels ; et à trouver son premier portefeuille de clients.

2.3. Le codage et l'analyse de données

Toutes les données ont été codées manuellement. Nous avons mené notre processus de codage de données en nous appuyant sur le modèle de Corley et Gioia (2004). En effet, ce qui a été dit par l'entrepreneure (verbatim) durant les entretiens se traduit, selon ce modèle, par les concepts de premier ordre. Nous avons essayé de respecter les termes utilisés par l'entrepreneure afin de décrire les données au plus près. Ce niveau d'analyse ne demande pas un niveau élevé de compréhension théorique (Corley et Gioia, 2004). En effet, c'est le passage au deuxième ordre du modèle de Corley et Gioia (2004) qui nous a permis de comprendre les fondements théoriques de ces verbatim et de réduire le nombre de codes primaires (Gioia et al., 2013). À la fin de cette deuxième étape, nous avons disposé de codes secondaires concernant les scripts de signification, de légitimation et de domination mobilisés par l'entrepreneure. A la fin de ce processus, l'ensemble des codes primaires et secondaires ont été inter-reliés au sein d'un modèle global sous forme de dimensions agrégées qui se traduisent par le niveau le plus élevé d'abstraction (Corley et Gioia, 2004). Les dimensions agrégées de notre recherche résument l'encodage de scripts de signification, la mise en acte de scripts de légitimation et la modification de scripts de domination. Ce processus de codage nous a permis d'élaborer une structure de données qui a été configurée visuellement sous forme d'une représentation graphique (Cf. figure 19).

Figure 19. Structure de données



Barley et Tolbert (1997) propose une stratégie d'analyse qui accompagne la mobilisation du processus séquentiel de structuration. Il s'agit d'une série d'étapes qui, lorsqu'elles sont appliquées à un entrepreneur particulier, peuvent fournir un aperçu des processus de structuration de cet acteur. Dans le cadre de cette recherche, il s'agit d'analyser les données à

plusieurs reprises. Dans un premier temps (étape 1), nous avons identifié une structure sociale et à la lumière de cette identification, nous avons constitué une base de données comportant les événements relatifs à cette structure pour comprendre comment ces événements déclenchent les changements de scripts. Ensuite (étape 2), nous avons identifié les flux d'actions entreprises par l'entrepreneure et avons extrait les caractéristiques des scripts des périodes au cours du temps. En effet, nous avons identifié des scripts et, par la suite, avons vérifié si ces scripts changent et de quelle façon. Puis (étape 3), nous avons identifié les points communs à travers ces scripts et avons comparé ces scripts au cours du temps. Notre stratégie consiste, dans un premier temps, à déterminer les forces exogènes qui sont susceptibles de créer des évolutions ou des contradictions structurelles. Ensuite, nous avons identifié les forces endogènes liées aux processus d'interprétation et aux actions de l'entrepreneure. Enfin (étape 4), nous avons identifié les scripts qui changent et les structures liées à ces scripts afin de les rattacher à l'externalisation.

3. Résultats et discussion

Nous dévoilons, dans un premier temps, les résultats de notre étude empirique. Puis, nous discutons des contributions théoriques de notre recherche.

3.1. Résultats : le processus séquentiel de structuration en pratique

Notre étude de cas montre que les scripts de signification influencent la manière dont l'entrepreneure perçoit son contexte. En s'appuyant sur des scripts de légitimation, l'entrepreneure comprend le fonctionnement de son environnement. Elle s'appuie sur des scripts de domination, pour trouver les ressources nécessaires, ce qui lui a permis d'imaginer une opportunité. Les investigations empiriques mettent tout d'abord en lumière l'encodage de script de signification. Elles révèlent ensuite la mise en acte de scripts de légitimation. Puis, elles dévoilent la modification de script de domination et l'externalisation.

3.1.1. Encodage de scripts de signification

La première question à se poser est de savoir qu'est ce qui fait qu'un individu interprète ce qui se passe dans son contexte comme une opportunité de créer une nouvelle entreprise. L'étude de cas menée souligne que le point de départ renvoie à l'encodage des scripts de signification. Ces

scripts facilitent l'imagination de l'opportunité en permettant à l'entrepreneure de devenir attentive aux nouvelles informations et à son contexte externe. Plus précisément, l'entrepreneure a utilisé des scripts de signification pour observer l'environnement, communiquer avec les autres et imaginer son propre processus d'interprétation.

Dans notre cas étudié, à force de s'occuper de son fils handicapé, l'entrepreneure a acquis une expérience (script de signification) en termes d'administration, de transport, d'éducation et d'école. « Le handicap de mon fils fait aussi partie de moi. Il avait besoin d'aide et de ma présence pour s'intégrer dans la vie normale. De mon côté, pour l'aider, j'avais besoin d'assister énormément tous les professionnels qui étaient autour comme l'école, le transport et l'administration ». Elle s'est retrouvée ensuite un peu à coacher des gens (script de signification) qui avaient la même problématique. « Je me suis dit tout ce boulot là que je fais de parcourir internet dans tous les sens...les gens qui ont la même problématique que moi. Combien seront-ils à réussir à le faire pour trouver des solutions à leurs enfants. Donc je me suis dit, je voudrais créer quelque chose, j'ai regardé, il y avait des sites créés, des choses, des modules, des forums dans lesquels il y a des insultes, des fautes d'orthographe et des informations qui se répètent ». En s'appuyant sur ces scripts, l'entrepreneure a interprété les contradictions structurelles entre le développement des outils informatiques dans la société et les gens en situation de difficultés qui n'ont pas accès à certaines informations administratives comme une opportunité pour créer une plateforme qui favorise l'entraide de la population en situation de difficulté de fait de handicap, de maladie chronique ou de particularités d'apprentissage en leur fournissant un espace de rencontre virtuel.

Ainsi, le cas étudié nous indique que les évolutions ou les contradictions structurelles peuvent constituer des sources d'opportunité. L'encodage des scripts de signification inhabituels repose sur l'internalisation de ces contradictions structurelles. Autrement dit, les scripts de signification permettent aux entrepreneurs de percevoir les informations existantes et d'interpréter les évolutions et les contradictions structurelles. Au fur et à mesure les scripts de signification se développent pour améliorer les efforts d'imagination des entrepreneurs afin d'acquérir des techniques spécifiques de pensée créative.

3.1.2. Mise en acte de scripts de légitimation

La nouvelle idée d'opportunité reste intériorisée dans la tête des entrepreneurs et peut avoir peu de choses en commun avec le domaine ou le marché de l'opportunité. La deuxième question est de savoir comment l'entrepreneure a imaginé une opportunité sur le fondement des scripts de signification encodés. A ce stade, les actions entreprises par l'entrepreneure pour donner un caractère légitime à l'opportunité s'appuient sur la mise en acte des scripts de légitimation.

Pour que l'opportunité puisse être imaginée et créée, elle doit être légitime. Dans cette perspective, les scripts de légitimation ont permis à l'entrepreneure de donner un sens aux contradictions structurelles. L'entrepreneure a été guidée par ces propres interprétations des scripts de signification encodés. Elle a répondu aux scripts encodés en recombinaison les avis des autres acteurs et les informations nécessaires à travers la mise en acte des scripts de légitimation. De cette manière, la mobilisation de scripts de légitimation a permis à l'entrepreneure de trouver des preuves supplémentaires pour améliorer et légitimer son idée initiale. Pour le faire, l'entrepreneure a démontré que cette opportunité permet de créer de la valeur par le biais de la création d'entreprise.

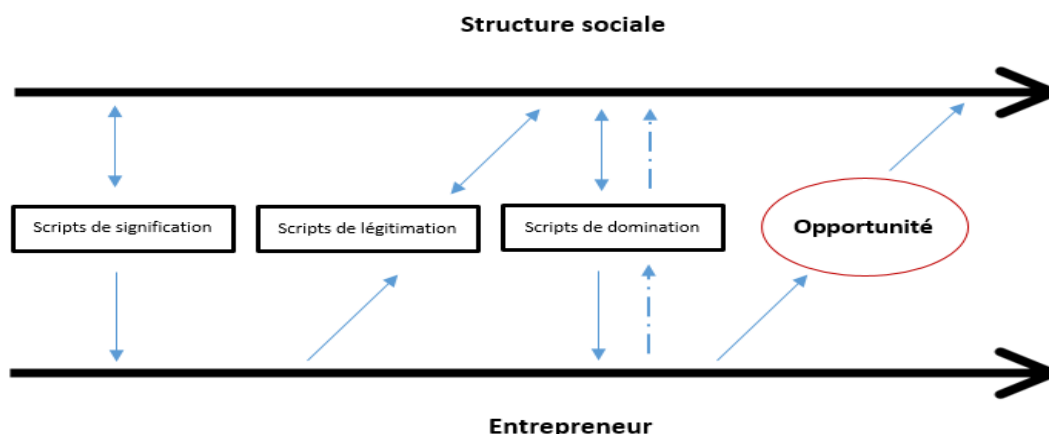
Nos résultats ont permis d'identifier différents scripts de légitimation distincts et complémentaires. Ces scripts ont permis à l'entrepreneure d'extérioriser l'opportunité. Parmi les exemples de scripts de légitimation mobilisés par l'entrepreneure, citons la planification des activités qui représente un script de légitimation important par lequel l'entrepreneure a pu interagir avec des parties prenantes importantes. « C'est un échantillon un peu informel, j'ai parlé avec beaucoup de mamans dans un premier temps, ensuite j'ai parlé avec des professionnels de l'aide ou qui sont dans le paramédical, et enfin avec des personnes qui s'occupent des gens âgés ». L'entrepreneure a intégré un incubateur (script de légitimation) pour présenter son projet et dépasser ses moments d'incertitudes. « Il me manquait quand même un certain nombre de compétences en vente et en pitch. Il y avait un incubateur qui m'intéressait parce qu'il est lié au comptoir de l'innovation à la mairie de Paris. En plus, je voulais un réseau, je voulais plus d'aide sur les aspects financiers. Après, j'ai pensé aux locaux, et l'incubateur était une bonne idée puisque j'avais à disposition l'espace de coworking pour travailler mon projet ».

Ces scripts de légitimation ont amené l'entrepreneur à créer un prototype de son nouveau produit. La mobilisation de scripts de légitimation a amené également l'entrepreneure à une étude de marché plus larges afin d'obtenir une compréhension plus détaillée des besoins des clients et des différentes parties prenantes. L'entrepreneure a cherché des informations sur la présence d'un marché, l'accès au financement, le dynamisme des technologies pertinentes, la présence de concurrents existants ou futurs et d'autres facteurs influant sur leur capacité à créer de la valeur marchande.

3.1.3. Modification de scripts de domination

Les entrepreneurs sont généralement confrontés à des problèmes liés au manque de pouvoir vis-à-vis des parties prenantes qui se traduisent par des scripts habituels. « Il y a une impression qu'il y a des financements trouvables, mais pas forcément parce qu'en réalité, c'est extrêmement complexe ». Le cas étudié souligne que l'entrepreneure a utilisé des scripts de domination pour acquérir et regrouper les ressources nécessaires afin de concrétiser son idée et transformer les scripts individuels et habituels en une nouvelle opportunité. L'entrepreneure a contacté des organismes d'appui et de financement (script de domination) pour vendre et valider son prototype. « J'ai préparé les dossiers qui vont me permettre de déposer les droits d'auteur pour avoir un financement et pour trouver les futurs clients parce que je vais partir avec ce prototype... Là je travaille sur l'ergonomie parce que c'est très l'important surtout que je vais m'en servir pour vendre et valider le prototype. Je me suis rapprochée de la BPI France, c'est un peu compliqué, mais j'ai réussi à trouver le financement nécessaire ». Généralement, les ressources dont les entrepreneurs ont besoin sont entre les mains d'acteurs plus puissants, qui pourraient ne pas être disposés à apporter un soutien à une jeune entreprise. Par conséquent, les entrepreneurs mobilisent des scripts de domination afin d'acquérir les ressources nécessaires et le soutien des parties prenantes de la société.

Figure 20. Le lien entre l'individu et l'opportunité comme processus séquentiel de structuration



Les scripts de domination ont guidé l'acquisition, le regroupement et l'exploitation des ressources. Les comportements qui sont ressortis des scripts de domination de l'entrepreneure conduisent à des résultats ambitieux (nouveaux produits développés, ventes, satisfaction des clients). Si ces résultats sont incompatibles avec l'imagination de l'entrepreneure, celle-ci peut reproduire les mêmes scripts habituels (flèche pointillée, cf. figure 3) et mettre fin à son projet.

3.1.4. Externalisation

L'externalisation se traduit, dans notre cas, par la reconnaissance de l'opportunité par les parties prenantes. En d'autres termes, ce moment du modèle séquentiel de structuration se traduit par l'existence d'une nouvelle entreprise au sein du marché. Ces résultats s'appuient sur la mobilisation des trois dimensions de la structure. La signification se traduit par les clients qui utilisent les services fournis, un nouvel acteur pour le développement économique et social du pays. « ...J'ai réussi à trouver mon premier portefeuille de clients pour le démarrage de l'activité ». La légitimation est liée à la reconnaissance de l'entreprise auprès des clients, des fournisseurs, des partenaires et de l'Etat. « En 2018, j'ai réussie à signer des partenariats avec des associations et des professionnels ». La domination est liée à la reconnaissance de la nouvelle entreprise comme un nouveau concurrent. « J'ai de la concurrence mais qui ne se positionne pas de la même façon. Ce sont les associations qui sont dans leurs métiers dans le bénévolat, alors que moi je me positionne plutôt dans la vente de services et d'outils pour les gens ».

3.2. Discussion

L'objectif de cette partie est de discuter les apports du processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) à l'analyse et la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale et d'éclairer le débat sur l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Nous présentons dans un premier temps, les contributions théoriques de la recherche. Ensuite, nous exposons les implications managériales.

3.2.1. Les contributions théoriques

L'étude de cas menée souligne que le changement obtenu s'analyse tant en terme de contexte de l'entrepreneur qu'en terme de son action. Afin de dépasser les critiques formulées à l'encontre de la théorie de la structuration au niveau empirique, nous avons mobilisé le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997). Nos résultats montrent que ce modèle permet de dépasser l'opposition ontologique et théorique entre les approches de la découverte et de la création en introduisant un niveau d'analyse méso et en identifiant les points de rencontre entre la dualité et le dualisme au niveau de l'ontologie in-situ.

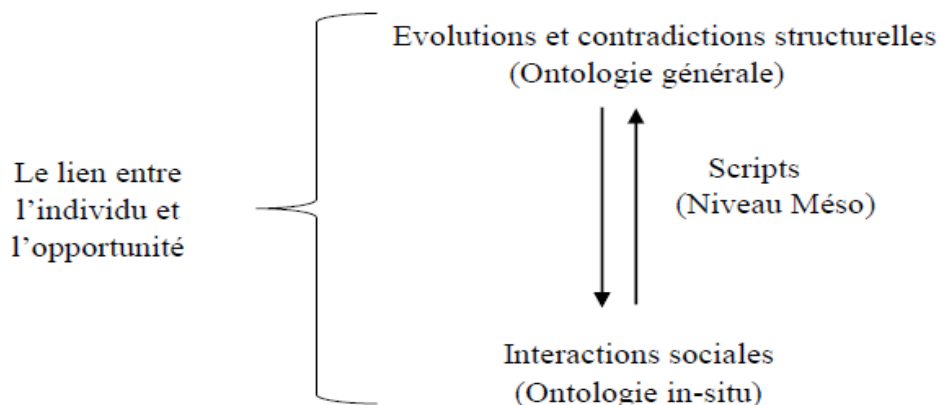
3.2.1.1. Un pont entre l'ontologie générale et l'ontologie in-situ

Nous avons pris comme point de départ la dualité telle qu'elle est développée par Giddens (1984). Ce point concerne le niveau de l'ontologie générale. Parallèlement, en s'appuyant sur les résultats de l'étude de cas, nous soulignons que l'entrepreneure fait partie d'un système social et d'un ensemble d'interactions avec d'autres parties prenantes. Ce système et ces interactions évoluent dans le temps et dans l'espace. Cela concerne le niveau de l'ontologie in-situ qui consiste à prendre en considération la complémentarité entre la dualité et le dualisme afin de comprendre la mobilisation des différents scripts.

Autrement dit, notre recherche montre que le débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale ne peut pas continuer à progresser sans explorer la complémentarité entre le dualisme et la dualité au niveau de l'ontologie in-situ. Cela est possible en prenant en considération les deux niveaux de l'ontologie (générale et in-situ) afin d'avoir une image complète de ce lien sans privilégier un niveau d'analyse à un autre. Par ailleurs, notre étude de cas met en lumière la façon dont les scripts ont permis de prendre en considération les deux

sens d'analyse et comprendre les complémentarités entre dualité et dualisme et, en conséquence, dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création.

Figure 21. Le lien entre l'individu et l'opportunité : une réorganisation des niveaux d'analyse



Au niveau méso, le passage de l'ontologie générale à l'ontologie in-situ à travers la notion de scripts, permet de trouver un terrain d'entente entre les approches de la découverte et de la création et de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité comme la sélection, la production et la modification de scripts. De surcroît, ce niveau méso permet au chercheur de prendre en considération les deux sens d'observation.

3.2.1.2. Une analyse en termes de scripts au niveau méso

Notre recherche montre que, dans des environnements sociaux hautement différenciés, les entrepreneurs prennent de la distance par rapport aux évolutions et contradictions structurelles pour les questionner, élaborer ou définir des stratégies afin de les transformer à travers différents scripts. Cette distance par rapport aux évolutions et contradictions structurelles traduit, selon certains auteurs (Mouzelis, 1989 ; Archer, 1995 ; Mole et Mole, 2010) un véritable dualisme. Nous mettons en évidence qu'au niveau de l'ontologie in-situ, le concept de la dualité n'apparaît pas suffisant pour expliquer la relation entre l'agence et la structure car il ne prend pas en considération cette distance des entrepreneurs par rapport aux structures sociales. Ainsi, le concept de dualité apparaît limité pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Par conséquent, notre étude souligne l'importance de considérer la notion du dualisme pour compléter la notion de la dualité dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Notre analyse révèle que le processus séquentiel de structuration présente des concepts méthodologiques et analytiques permettant de dépasser le débat ontologique entre les approches de la découverte et de la création. Le processus séquentiel de structuration offre aux chercheurs une théorie opérationnelle qui peut façonner et guider la recherche empirique afin de comprendre comment les structures, les entrepreneurs et les scripts interagissent. En effet, conformément aux travaux de Chiasson et Saunders (2005), nous constatons que l'action entrepreneuriale réussie commence par la sélection, la production et la modification de scripts. Cependant, ces auteurs, n'expliquent pas concrètement comment l'entrepreneur peut sélectionner, reproduire ou modifier les scripts afin d'imaginer une opportunité. Pour répondre à cette question, nous avons mis en exergue comment un entrepreneur mobilise les différents scripts de signification, légitimation, et domination pour réfléchir et agir efficacement afin d'imaginer une nouvelle opportunité.

Contrairement aux analyses de Chiasson et Saunders (2005), nous soulignons que les scripts de signification, légitimation et domination séparés ne peuvent pas être suffisants pour imaginer une opportunité. L'itération ou la combinaison de ces différents scripts rendent possible la reproduction de nouveaux scripts qui permettent d'imaginer une opportunité. Ce faisant, les entrepreneurs peuvent reproduire les mêmes scripts et mettre un terme à leurs projets. Par conséquent, nos résultats montrent que la combinaison des trois types de scripts présente un niveau optimal pour équilibrer l'imagination d'une nouvelle opportunité. Ainsi, pour conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité, nous soulignons qu'il est nécessaire d'analyser les trois types de scripts et la manière dont ces scripts facilitent ou contraignent l'imagination de nouvelles opportunités. Le tableau suivant présente notre positionnement pour dépasser le débat évoqué entre les approches de la découverte et de la création.

Tableau 17. Dépassement du débat découverte vs création

	Approche de la découverte	Approche de la création	Notre positionnement
Opportunité	Objective	Subjective	Sélection, production et modification de scripts de signification, légitimation et domination
Lien « nexus »	Dualisme	Dualité	Dualité (ontologie générale) Dualisme et dualité (ontologie in-situ)
Le sens d'observation du chercheur	Du bas vers le haut (du niveau micro vers le niveau macro)	Du haut vers le bas (du niveau macro vers le niveau micro)	Niveau méso

Les récents travaux sont favorables à une réconciliation entre les approches de la découverte et de la création en montrant à la fois la nature objective et subjective de l'opportunité (Chiasson et Saunders, 2005 ; Buenstorf, 2007 ; Ghamgui et Soparnot, 2019 ; Casanova et al., 2019). En mobilisant le processus séquentiel de structuration, notre contribution s'inscrit dans cette approche.

3.2.2. Les implications managériales

L'apport managérial de notre étude concerne les pratiques d'accompagnement entrepreneurial. En effet, la mobilisation du processus séquentiel de structuration a permis une évaluation détaillée des comportements de l'entrepreneure et de ses interactions avec les parties prenantes au cours du processus d'imagination d'une opportunité. La mobilisation du processus séquentiel de structuration a permis d'identifier les différentes actions entreprises par l'entrepreneure en mettant en évidence ses interactions avec d'autres acteurs concernés par la création d'entreprise. La difficulté de trouver un financement a été soulignée à maintes reprises par l'entrepreneure étudiée dans cette recherche. Il paraît alors important et légitime de trouver des moyens pour pallier ce manque de dispositifs de financement. Certes, des dispositifs ont été mis en place, mais ils ne semblent pas suffisants pour beaucoup d'entrepreneurs. Notre recherche souligne que le problème de financement est un phénomène complexe et transversal. Donc, le renforcement des dispositifs d'accompagnement peut rendre plus facile l'accès au financement. Les structures d'accompagnement pourraient aider ces entrepreneurs à mieux comprendre les attentes des partenaires financiers. De surcroît, Ces organismes d'accompagnement pourraient jouer un rôle intéressant d'intermédiation entre les entrepreneurs et les structures de financement.

Autrement dit, il convient d'aider les futurs entrepreneurs à concevoir leur scénario à partir de leurs nouvelles idées d'opportunités quant à la concrétisation. En effet, la création d'une entreprise n'est jamais le fait d'une seule personne. Ainsi, l'entrepreneur devrait pouvoir donner un sens à l'opportunité auprès des parties prenantes. Les différents types de scripts étudiés dans cette recherche présentent un exemple de scénario qui pourra être utile pour les futurs entrepreneurs et les organismes d'accompagnement. Ces différents scripts nous amènent à avancer que les difficultés rencontrées par les entrepreneurs sont plus liées à donner une légitimité à l'opportunité afin d'avoir le financement et l'appui nécessaires qu'à la mise en place de solutions. Le rôle de l'accompagnement doit évoluer pour se porter sur les scripts de

légitimation et de domination des entrepreneurs. En d'autres termes, les structures d'accompagnement devraient renforcer la légitimité des entrepreneurs vis-à-vis des parties prenantes afin que ces entrepreneurs puissent se projeter dans différents scénarios possibles. Cela pourrait se faire en développant encore plus de partenariats entre les structures d'accompagnement et les organismes de financement. L'intérêt des différents scripts étudiés est de favoriser la capacité des individus à imaginer des actions, leurs conséquences et leurs résultats sur leurs environnements. Pour cela, il convient de se faire aider par un tiers pour arriver à se projeter dans un scénario possible. Ce mécanisme de projection, bien que naturel à travers des scripts de signification, les capacités de l'entrepreneur à agir, ne sont pas toujours correctement entretenues.

CONCLUSION

A partir de l'analyse d'une étude qualitative de cas unique, nous avons conduit une recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Notre recherche s'est intéressée à une question principale : comment l'entrepreneur sélectionne, reproduit ou modifie les scripts afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ? Nous avons mis en évidence les principales oppositions entre les approches de la découverte et de la création. L'une des oppositions fondamentales est la conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité (dualisme ou dualité). Cette différence clé a conduit à d'autres problèmes connexes qui ont été illustrés par l'étude d'un cas unique, tels que le sens d'observation du chercheur. Malgré ces différences, en nous appuyant sur le modèle de Barley et Tolbert (1997), nous avons démontré que le lien entre l'individu et l'opportunité est un processus de sélection, reproduction et modification de scripts de signification, légitimation et domination. En effet, il ressort de nos résultats que le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité est autant déterminée par la nature subjective des entrepreneurs eux-mêmes que par les caractéristiques objectives des évolutions et des contradictions structurelles avec lesquelles ils interagissent. De cette manière, les résultats contribuent au débat entre les approches de la découverte et de la création. Ceci prouve la pertinence du processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) pour mener des études de phénomènes sociaux au niveau de l'ontologie in-situ.

Nous apportons une réponse à la théorie entrepreneuriale (Suddaby et al., 2015), en proposant un cadre théorique qui dépasse l'opposition entre les approches de la découverte et de la création afin de comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité comme un processus de sélection, reproduction ou modification de scripts. Cependant, il convient de prendre en compte un certain nombre de limites. En effet, l'échantillon de l'étude est petit et il est donc difficile de généraliser les résultats sur tous les entrepreneurs vu les différences culturelles et sociales dans d'autres régions et pays. Il serait donc intéressant de pouvoir traiter un plus grand nombre de cas. Nous invitons d'autres chercheurs à poursuivre les tests empiriques du modèle de Barley et Tolbert (1997) afin d'améliorer notre connaissance du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

BIBLIOGRAPHIE

- Alvarez S.A., Barney J. (2007), "Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action", *Strategic Entrepreneurship Journal*, n° 1-2, p. 11-26.
- Alvarez S.A., Barney J. (2010), "Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities", *The Academy of Management Annals*, vol. 4, n°1, p. 557-583.
- Alvarez S.A., Barney J. (2014), "Entrepreneurial Opportunities and Poverty Alleviation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 195-184.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., McBride, R., Wuebker, R. (2014). "Realism in the Study of Entrepreneurship", *Academy of Management Review*, vol.39, n°2, p. 227-231.
- Archer M.S. (1995), *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*, Cambridge University Press.
- Baron, R. (2008), "The role of affect in the entrepreneurial process", *Academy of Management Review*, vol.33, n°2, p. 328-340.
- Barley S.R. (1986), "Technology as an Occasion for Structuring: Evidence from Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments", *Administrative Science Quarterly*, vol.31, n° 1, p. 78-108.
- Barley, S. R., Tolbert, P. S. (1997), "Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution", *Organization Studies*, vol.18, n° 1, p. 93-117.
- Bauman, Z. (1989). *Hermeneutics and modern social theory*. Social Theory of Modern Societies: Anthony Giddens and His Critics.
- Bouchikhi H. (1993), "A Constructivist framework for understanding entrepreneurship performance", *Organization Studies*, vol.14, p. 549-70.
- Buenstorf, G. (2007), « Creation and Pursuit of Entrepreneurial Opportunities: An Evolutionary Economics Perspective », *Small Business Economics*, Vol. 28, n°4, p. 323-37.
- Casanova, S., Messeghem, K., Sammut, S. (2018), « Idéotype de l'émergence collective des opportunités d'affaires sous l'angle intersubjectif », *Management international*, vol. 23, n°3, p. 106-117.
- Chiasson M., Saunders C. (2005), "Reconciling diverse approaches to opportunity research using the structuration theory", *Journal of Business Venturing*, vol. 20, n° 6, p. 747-67.
- Chabaud D., Messeghem K. (2010a), "Stratégie et entrepreneuriat – Les opportunités, ruptures et nouvelles perspectives", *Revue Française de Gestion*, vol.36, n°206, p. 87-92.

- Chabaud D., Messeghem K. (2010b), “Le paradigme de l’opportunité – Des fondements à la refondation”, *Revue Française de Gestion*, vol.36, n°206, p. 93-112
- Corley, K. G., & Gioia, D. A. (2004), “Identity ambiguity and change in the wake of a corporate spin-off”, *Administrative Science Quarterly*, vol. 49, n°2, P. 173-208.
- Davidsson P. (2015), “Entrepreneurial Opportunities and the Entrepreneurship Nexus: A Re-Conceptualization”, *Journal of Business Venturing*, vol. 30, n° 5, p. 674-95.
- Eckhardt J.T., Shane S.A. (2003), “Opportunities and Entrepreneurship”, *Journal of Management*, vol. 29, n° 3, p. 333-49.
- Filion L.J., Akizawa H. (2012), « La méthode biographique », *Revue internationale de psychosociologie*, vol. 18, n° 44, p. 117-46.
- Garud R., Giuliani A.P. (2013), « A Narrative Perspective on Entrepreneurial Opportunities ». *Academy of Management Review*, vol. 38, n° 1, p. 157-60.
- Germain O., Jacquemin A. (2017), « Voies et voix d’approches critiques en entrepreneuriat », *Revue de l’Entrepreneuriat*, vol. 16, p. 7-18.
- Ghamgui, N., Soparnot, R. (2019), « Le lien entre l’individu et l’opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle », *Management international*, vol. 24, n°2, p. 153-165.
- Giddens A. (1984), *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. University of California Press.
- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology. *Organizational Research Methods*, vol. 16, n°1, p. 15-31.
- Gregson, N. (1987), “Structuration theory: some thoughts on the possibilities for empirical research”, *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 5, n°1, p.73-91.
- Jack S.L., Anderson A. (2002), “The effects of embeddedness on the entrepreneurial process”, *Journal of Business Venturing*, vol. 17, n° 5, p. 467-87.
- Mole K.F., Mole M. (2010), “Entrepreneurship as the structuration of individual and opportunity: A response using a critical realist perspective: Comment on Sarason, Dean and Dillard”, *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n° 2, p. 230-37.
- Mouzelis N. (1989), “Restructuring Structuration Theory”, *The Sociological Review*, vol. 37, n° 4, p. 613-35.
- Pailot, P. (2003), « Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l’étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée », *Revue de l’entrepreneuriat*, vol. 2, n°1, p. 19-41.

- Ramoglou S. (2013), "Who is a 'non-entrepreneur'? Taking the 'others' of entrepreneurship seriously", *International Small Business Journal*, vol. 31, p. 432-53.
- Sarason Y., Dean T., Dillard J.F. (2006), "Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view", *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n° 3, p. 286-305.
- Sarason Y., Dean T., Dillard J.F. (2010), « How can we know the dancer from the dance? », *Journal of Business Venturing*, vol. 25, n° 2, p. 238-243.
- Sarasvathy S. (2001), "Causation and Effectuation: Toward A Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency", *Academy of Management Review*, vol. 26, n°2, p. 243-263.
- Shane S., Venkataraman S. (2000), "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, vol. 25, n°1, p. 217-26.
- Shepherd D., Detienne D. (2005), "Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, n°1, p. 91-112.
- Smith, B.R., Matthews, C.H., Schenkel, M.T. (2009), "Differences in entrepreneurial opportunities: the role of tacitness and codification in opportunity identification", *Journal of Small Business Management*, vol. 47, n°, p. 38-57.
- Stake, R. E. (2008). Qualitative case studies. Dans N. K. Denzin, & Y. S. Lincoln (Éds), *Strategies of qualitative inquiry* (3e éd.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Suddaby R., Bruton G.D., X Si S. (2015), "Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity", *Journal of Business Venturing*, vol. 30, n° 1, p. 1-10.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. (2012). "Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Whither the Promise? Moving Forward with Entrepreneurship as a Science of the Artificial". *Academy of Management Review*, 37(1), 21-33.
- Wood, M.S, McKinley, W. (2018). "The entrepreneurial opportunity construct: dislodge or leverage? ", *Academy of Management Perspectives*, In-Press.
- Yin R.K. (2014), *Case Study Research Design and Methods*. Sage Publications (5th ed.)
- Zahra, S. A. (2008), "The virtuous cycle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities", *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 2, n°3, p. 243-257.

QUATRIEME PARTIE

TROISIEME ARTICLE

**LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET
L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE :
D'UNE DICHOTOMIE ONTOLOGIQUE A UNE
RECONCILIATION COMPLEXE**

Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : d'une dichotomie ontologique à une réconciliation complexe

Article soumis à la revue Management International

Résumé

Cet article traite la question suivante : comment l'entrepreneur peut-il mobiliser différents scripts et structures sociales afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ? La revue de la littérature montre que l'opposition entre les approches de la découverte et de la création est au cœur du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Certains auteurs ont proposé la théorie de la structuration en tant que méta-théorie pour dépasser cette opposition et faire avancer la recherche sur l'étude de ce lien. Cependant, aucun de ces auteurs ne s'appuie sur des preuves empiriques pour soutenir ces arguments. A partir des développements de la théorie de la structuration et l'étude de trois récits de vie réalisés auprès d'entrepreneurs, l'article propose un modèle qui met en avant les différents scripts, structures externes et internes mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité. Il en résulte une discussion, sur la réconciliation des approches de la découverte et de la création ainsi que le dépassement de la guerre d'opportunités.

Mots clés : opportunité, dualité, dualisme, scripts, cycle de structuration

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat est souvent présenté sous l'angle de l'existence d'un lien entre l'entrepreneur et l'opportunité entrepreneuriale (Shane et Venkataraman, 2000). Une littérature abondante dans le champ de l'entrepreneuriat est d'ailleurs consacrée à l'étude des opportunités entrepreneuriales (Sarason et Conger, 2018), permettant de souligner la nature sociale et institutionnelle des opportunités (Venkataraman, et al., 2012). La littérature sur ce lien distingue deux approches qui s'opposent. La perspective positiviste (approche de la découverte) considère les opportunités comme des phénomènes objectifs qui existent indépendamment de l'action individuelle tandis que la perspective constructiviste (approche de la création) soutient que les opportunités sont subjectives et créées à travers l'action de l'entrepreneur. Cette opposition découle de recherches qui adoptent des ontologies fondamentalement différentes (Alvarez et al., 2010). La dichotomie entre les approches de la découverte et de la création est au cœur de la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Shane, 2012 ; Eckhardt et Shane, 2013 ; Garud et Giuliani, 2013). Comment l'entrepreneur peut-il mobiliser différents scripts et structures sociales afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ? C'est la question que nous abordons dans cette recherche pour comprendre si le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale peut être conceptualisé comme une dualité (approche de la création) ou un dualisme (approche de la découverte). Les progrès scientifiques ont clairement montré qu'il était possible de faire avancer la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier en intégrant simultanément la structure et l'agence dans la conceptualisation de ce lien (Sarason et al., 2006 ; 2010).

En ce sens, certains auteurs (Jack et Andersson, 2002 ; Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) mobilisent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) en tant que méta-théorie pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait. De surcroît, aucun de ces auteurs ne s'appuie sur des preuves empiriques pour soutenir ces arguments. Il s'agit pourtant d'une question importante tant la théorie de la structuration a été critiquée pour son absence de validation empirique (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989).

Les développements de la théorie de la structuration introduits par Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005) préconisent ainsi de s'éloigner des concepts relativement abstraits, qui caractérisent les travaux de Giddens (1984), pour adopter des concepts plus concrets donnant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs. Toutefois, si cette théorie s'avère prometteuse, elle manque de fondements empiriques. Aucune étude n'a en effet été menée afin de mettre cette théorie à l'épreuve de la réalité du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. Notre recherche a pour ambition d'analyser dans quelle mesure les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) constitue un corpus théorique pertinent pour comprendre et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Au niveau méthodologique, notre recherche s'appuie sur une étude de trois récits de vie, recueillis auprès de trois entrepreneurs interviewés entre 2016 et 2017. Cette période nous a permis de suivre l'évolution du processus de création d'entreprises avec une grande proximité. Nous avons opté pour l'étude de cas en profondeur, ce qui augmente la variété des situations étudiées.

En interrogeant la nature de ce lien, notre étude vient compléter des travaux de recherche antérieurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Zahra, 2008 ; Venkataraman, et al., 2012 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Davidsson, 2015 ; Ramoglou et Tsang, 2015 ; Casanova et al., 2019), travaux qui posaient les fondations d'une réconciliation entre les approches de la découverte et de la création. Nos résultats montrent que l'opposition entre ces deux approches peut être dépassée au niveau de l'ontologie in-situ. En mobilisant les travaux de Stones (2005) et Barley et Tolbert (1997), nous avons développé un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale qui met en avant les structures externes et internes de l'entrepreneur ainsi que la mobilisation de différents scripts au cours du processus d'imagination d'une opportunité.

La suite de l'article est organisée en cinq parties. La première partie présente les approches dominantes de la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Dans la deuxième partie, nous présentons notre cadre théorique. Celui-ci est fondé sur la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et ses récents développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005, 2015, 2016). La troisième partie expose de façon détaillée une méthodologie qualitative fondée sur l'étude de trois récits de vie. La quatrième partie présente les résultats de la recherche. Nous mettons en évidence les différents scripts, les structures externes et internes

mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité, puis nous développons un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous discutons dans une dernière partie les contributions théoriques en mettant en évidence la nécessaire réconciliation des approches de la découverte et de la création, ainsi que les implications managériales de la recherche. En conclusion, nous présentons les limites de l'étude ainsi que les voies de recherche futures qui en découlent pour la littérature en entrepreneuriat.

1. Revue de la littérature

La littérature permet de distinguer deux courants de pensée sur la nature de l'opportunité entrepreneuriale, à savoir l'approche de la découverte et celle de la création.

L'approche de la découverte approche est généralement considérée comme l'approche dominante dans la recherche sur la nature des opportunités entrepreneuriales (Dutta et Crossan, 2005 ; Suddaby et al., 2015 ; Sarason et Conger, 2018). Selon cette approche, l'opportunité entrepreneuriale est considérée comme un phénomène objectif (Shane et Venkataraman, 2000) résultant d'un déséquilibre social et économique. Selon cette perspective, les opportunités sont représentées comme ayant des propriétés matérielles et des paramètres définis qui existent indépendamment des perceptions des individus (Alvarez et al., 2010). Cette définition traditionnelle du lien entre l'individu et l'opportunité suppose que ces deux éléments sont séparés et distincts l'un de l'autre.

L'approche de la création fournit une analyse alternative non téléologique de l'émergence de l'opportunité, en particulier au niveau individuel (Sarasvathy, 2009). L'argument central de cette approche est que les opportunités entrepreneuriales ne sont pas toujours formées par des « chocs exogènes », comme le suggère l'approche de la découverte. Mais, elles sont créées de manière endogène par les croyances et les actions subjectives des individus (Alvarez et Barney, 2007, 2014 ; Alvarez et al., 2010 ; Sarasvathy et al., 2010). Cette perspective suggère que les opportunités peuvent ne pas exister du tout jusqu'à ce que les entrepreneurs agissent pour les créer (Alvarez et Barney, 2007 ; Baker et Nelson, 2005).

La limite principale de la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité provient d'un manque de consensus sur la définition des opportunités entrepreneuriales (Davidson, 2015). Malgré leurs contributions importantes à la compréhension du lien entre l'individu et

l'opportunité, les approches de la découverte et de la création ont leurs propres limites dans l'analyse empirique de la nature des opportunités (Dimov, 2011 ; Korsgaard, 2011 ; Sarasvathy et al., 2014 ; Ramoglou et Tsang, 2015). Nous soulignons par ailleurs que l'approche de la découverte s'inscrit dans une conception de l'influence de la structure sociale sur l'agence humaine, tandis que l'approche de la création met l'accent sur l'influence des actions significatives et intentionnelles de l'acteur sur les structures sociales. Partant de cette analyse, le débat entre les deux approches réside dans les relations entre la structure et l'agence. Donc, nous avançons la nécessité d'inclure à la fois la structure et l'agence dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale sans privilégier l'une à l'autre. Cette idée permet de dépasser les réflexions théoriques des deux approches selon lesquelles la structure et l'agence doivent être étudiées séparément pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité.

En ce sens, certains chercheurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010 ; Ghamgui et Soparnot, 2019) proposent une autre voie pour développer la connaissance du lien entre l'individu et l'opportunité, suggérant que la recherche doit intégrer la structure sociale et l'agence humaine simultanément pour comprendre et analyser ce lien. Ces auteurs proposent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) comme méta-théorie qui tient compte à la fois de la structure et de l'agence pour fournir une alternative ontologique aux deux approches concurrentes. Cependant, ces auteurs ne s'appuient pas sur des études empiriques pour avancer leurs arguments et dépasser les limites de la théorie de la structuration. Nous le faisons en nous appuyant sur la théorie de la structuration (Giddens, 1984) au niveau de l'ontologie générale et en mobilisant certains développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) au niveau de l'ontologie in-situ.

2. Cadre théorique

Nous présentons, dans un premier temps, les concepts principaux de la théorie de la structuration au niveau de l'ontologie générale. Puis, nous faisons le pont entre l'ontologie générale et l'ontologie in-situ à travers ses récents développements : le cycle de structuration de Stones (2005) et le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997).

2.1. La théorie de la structuration au niveau de l'ontologie générale

L'objectif de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) est de comprendre l'interaction entre les actions des différents acteurs et la reproduction des structures sociales. Selon Giddens (1984), la constitution des acteurs et celle des structures ne sont pas deux phénomènes indépendants sous forme d'un dualisme, il s'agit plutôt d'une dualité qui consiste à l'inséparabilité entre l'agence humaine et la structure sociale. Selon cette dualité, les propriétés structurelles des systèmes sociaux sont à la fois le medium et le résultat de pratiques sociales.

Depuis la publication des articles mobilisant la théorie de la structuration (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité, l'influence de cette théorie a été modeste mais réelle dans la recherche sur ce lien. La théorie de la structuration a été mobilisée comme un dispositif de sensibilisation (Ghamgui et Soparnot, 2019), guidant la recherche empirique vers la séparation des trois dimensions de la structure : domination, signification et légitimation. Cependant, plusieurs chercheurs affirment que la théorie de la structuration est une méta-théorie difficilement applicable pour conduire des recherches empiriques (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989). En ce sens, Stones (2005) souligne que les limites de la théorie de la structuration se situent au niveau méthodologique, en ce qu'elle ne permet pas de comprendre des phénomènes spécifiques à un moment et à un endroit donnés (ontologie in-situ).

2.2. Construire un pont : de l'ontologie générale à l'ontologie in situ

Compte tenu de la contribution de la théorie de la structuration à la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, tout développement substantiel de cette théorie mérite d'être examiné (Ghamgui et Soparnot, 2019). Un tel développement a été proposé par Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005), qui préconisent une stratégie de recherche qui s'éloigne des concepts ontologiques abstraits, pour comprendre des phénomènes spécifiques à une période et à un lieu donnés. Dans cette partie, nous présentons le cycle de structuration de Stones (2005), puis, le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997) afin d'expliquer le passage d'une ontologie générale à une ontologie in-situ.

2.2.1. La nécessité d'introduire un niveau d'analyse méso : la Strong Structuration Theory

Stones (2005) invente l'expression « *Strong Structuration* » pour construire un pont (Stones et Jack, 2016) entre le niveau philosophique et le niveau analytique de la théorie de la structuration. La proposition de Stones (2005) pour faire évoluer la théorie de la structuration au-delà du niveau abstrait consiste à prendre en considération l'ontologie générale de Giddens comme une base ontologique pour orienter la recherche empirique vers une ontologie in-situ via un niveau d'analyse méso. Afin de conceptualiser le lien entre les structures et l'agence au niveau méso, Stones (2005) adopte le concept de positions-pratiques. Ce concept ontologique encourage les chercheurs à examiner les réseaux et les relations entre des groupes d'acteurs au sein d'un système social spécifique.

Pour Stones (2005), le moment de la structuration commence lorsque les « *acteurs-in-focus* » s'engagent dans une action intentionnelle et s'appuient consciemment ou inconsciemment sur leurs connaissances des schémas interprétatifs, des capacités de pouvoir et des attentes normatives des « *acteurs-in-context* » dans un contexte particulier. Tout « *acteur-in-focus* » doit utiliser sa connaissance des trois dimensions de la structure sociale et de la manière dont elles sont comprises et utilisées par les « *acteurs-in-context* ». Pour approfondir cette interaction, Stones (2005) distingue analytiquement quatre aspects de la dualité de structurel, distincts mais interdépendants, qu'il qualifie comme la nature quadripartite de structuration. Ce cycle de structuration comprend : les structures externes, les structures internes, l'agence active et les résultats.

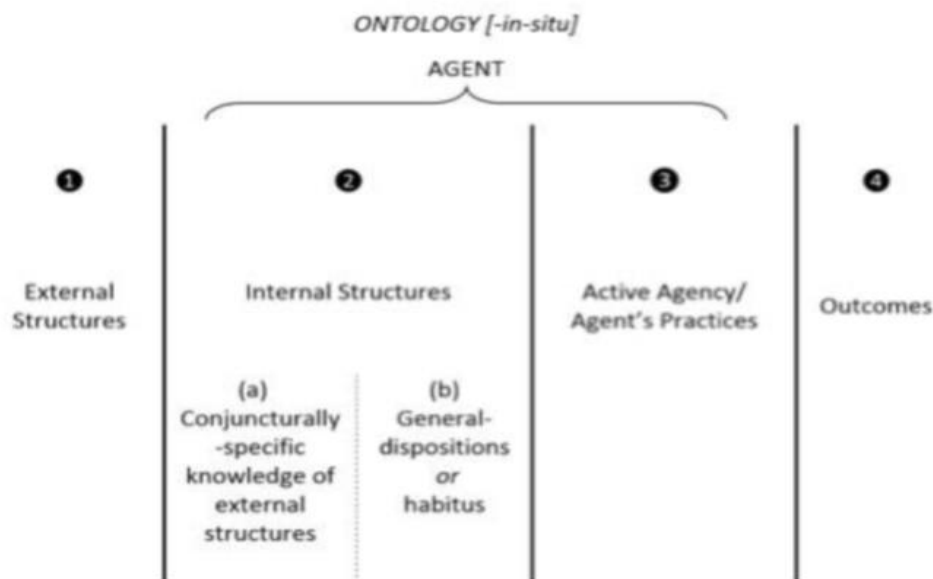
Les structures externes ont une existence autonome par rapport à « *l'acteur-in-focus* » et forment le contexte structurel de l'action. Elles sont à la fois habilitantes et contraignantes. Les structures externes impliquent des relations positions-pratiques, où d'autres « *acteurs-in-context* » sont eux-mêmes impliqués dans une dualité de structurel. Pour qu'un acteur résiste aux pressions des forces extérieures, il doit disposer suffisamment de puissance et de capacités pour le faire et avoir une connaissance suffisante des structures externes pertinentes, y compris des voies alternatives. Ceci nous amène à considérer l'importance du second élément du cycle de structuration de Stones, à savoir, les structures internes, divisées analytiquement en dispositions générales (*habitus*), et les structures conjoncturellement spécifiques, qui impliquent que l'acteur a une connaissance du contexte spécifique de l'action. Dans le premier

cas, les structures externes sont interprétées dans le contexte des dispositions générales de l'acteur notamment, des schémas culturels, des recettes types d'action et des habitudes de paroles et de gestes. Mais c'est l'élaboration conceptuelle des structures internes conjoncturellement spécifiques qui distingue la *Strong Structuration Theory* de Stones (2005). Pour lui, la structuration commence lorsque les acteurs abordent la spécificité des conjonctures.

L'agence active révèle la manière dont les acteurs s'appuient sur leurs structures internes et appliquent leurs connaissances à des situations spécifiques. Stones (2005) deux niveaux d'analyse, à savoir, « *l'analyse de la conduite stratégique* » de l'acteur qui se focalise sur l'analyse des dimensions internes de l'acteur et « *l'analyse stratégique contextuelle* » centrée sur les dimensions externes de l'acteur. Le rôle du chercheur est donc de comprendre l'analyse contextuelle des acteurs concernés et leur compréhension de la conduite et du contexte des autres acteurs (Stones, 2015, 2016 ; Stones et Jack, 2016). La contribution la plus significative du cycle de structuration au niveau méso réside finalement dans l'analyse des acteurs, de leurs connaissances et du statut qu'ils leur accordent lorsqu'ils agissent (Coad et al., 2016 ; Stones et Jack, 2016).

Les résultats de tels processus sont le résultat de l'agence active. L'acteur peut être contraint ou habilité, lorsque les conséquences sont intentionnelles ou pas. Ainsi, les structures externes et internes peuvent être préservées ou, au contraire, modifiées au cours du processus de structuration, et servir de base à une action ultérieure. Le résultat de l'action peut s'analyser en termes de reproduction ou de modification des structures de signification, domination et légitimation. La figure 1 illustre la relation entre « *l'acteur-in-focus* », la nature quadripartite de structuration et les relations position-pratique.

Figure 22. L'acteur-in-focus dans le champ des relations position-pratique (Stones, 2005 : 85)



Le cycle de structuration de Stones (2005) apporte une contribution majeure à la conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Ghamgui et Soparnot, 2019). Cependant, il fournit peu d'indications pour expliquer comment les éléments du modèle quadripartite de structuration interagissent. Nous constatons donc une limite significative dans le travail de Stones (2005) ; son incapacité à expliquer dans leur globalité les processus de production, reproduction et modification des structures sociales (Coad et Herbert, 2009). En revanche, conformément à Coad et Herbert (2009), nous soulignons qu'une conceptualisation plus convaincante des processus de reproduction et de modification des structures nécessite un « *tissu conjonctif* » plus robuste entre les différents éléments du modèle quadripartite de structuration. Les travaux de Barley et Tolbert (1997) sont pionniers à cet égard. Barley et Tolbert (1997) mobilisent les notions de dualité et de script pour proposer un modèle séquentiel de structuration qui reflète la nature mutuellement constitutive de la structure et de l'agence. Pour surmonter la limite du cycle de structuration soulignée ci-dessus, nous nous inspirons du modèle de Barley et Tolbert (1997), en mobilisant la notion de scripts afin de fournir une description plus convaincante du tissu conjonctif qui permet la connexion entre les éléments du modèle quadripartite de structuration et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

2.2.2. Les scripts : un tissu conjonctif

Adoptant le même positionnement ontologique de Giddens, Barley et Tolbert (1997) propose un modèle séquentiel de structuration qui fournit un pont entre une approche déterministe et objective de la structure et une approche volontariste et subjective de l'action. Les structures se manifestent dans les interactions quotidiennes par les actions des acteurs sous la forme de scripts, définis par ces auteurs comme « *les activités récurrentes observables et les modes d'interactions caractéristiques d'un contexte particulier* ». L'analyse des scripts, dans le temps et dans leurs dimensions de légitimation, de signification et de domination permet de comprendre la relation entre les structures et l'agence.

Contrairement à Stones (2005) qui, comme indiqué ci-dessus, ne fournit pas un tissu conjonctif robuste pour expliquer l'interaction entre les éléments du modèle quadripartite de structuration, la notion de scripts telle qu'appliquée par Barley et Tolbert (1997) reflète davantage les modèles d'interaction et les cadres cognitifs qui opèrent aux niveaux individuel ou collectif. Les scripts relient utilement les structures externes concurrentes ou alternatives (Bévort et Suddaby, 2016), en tant que construction macro-phénoménologique, à des niveaux inférieurs d'analyse (Thornton et Ocasio, 2008).

Le modèle de Barley et Tolbert (1997) décrit un processus en quatre étapes par lequel les structures sociales au niveau macro (externes) sont interprétées et mises en œuvre à des niveaux d'analyse inférieurs. Ils qualifient ces étapes de « *moments de structuration* ». Dans un premier temps, les structures macro-sociales (externes) sont « encodées » dans des scripts individualisés. Selon le modèle de Barley et Tolbert (1997), les structures externes, sont encodées dans les scripts au niveau individuel de plusieurs manières. Au second moment, les acteurs mettent en acte ces scripts par le biais d'interactions relativement habituelles ou routinières. Le troisième moment implique une décision de « *modifier* » ou de « *reproduire* » les mêmes scripts. La modification est généralement adoptée lorsqu'il existe une influence exogène à travers laquelle l'acteur comprend que l'interaction n'est plus une application routinière ou habituelle de scripts. Enfin, le script modifié sera « *objectivé* » et « *externalisé* » ou entièrement institutionnalisé par la répétition continue du script modifié au fil du temps.

Il y a eu peu ou pas de tentatives de mobilisation du cadre de Barley et Tolbert (1997) pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Nous le faisons dans cet article pour surmonter

les limites du cycle de structuration de Stones (2005). En revanche, le modèle de Barley et Tolbert (1997) laisse un dilemme théorique non résolu, notamment comment et pourquoi les acteurs prennent réellement la décision de modifier ou de renforcer les structures existantes (Seo et Creed, 2002). Afin de dépasser ces lacunes théoriques, nous mobilisons les concepts des structures internes et de l'agence active (Stones, 2005) pour comprendre les processus historiques, dynamiques et complexes qui entourent l'action humaine. Notre cadre théorique s'appuie donc sur la complémentarité entre les travaux de Stones (2005) et de Barley et Tolbert (1997).

3. La méthodologie de la recherche

Dans ce qui suit, nous exposons les histoires et les récits de vie des trois cas étudiés. Puis, nous détaillons le processus de recueil et de retranscription des données ainsi que notre stratégie de codage et d'analyse.

3.1. Choix des cas étudiés

Nous nous sommes appuyés sur un échantillonnage théorique (Glaser et Strauss, 2017) afin de sélectionner trois cas d'entrepreneurs. Cet échantillonnage a permis de disposer d'un matériel empirique riche afin d'analyser et comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous avons choisi l'étude de cas multiples pour mener cette étude. En effet, cette méthode permet la compréhension et la modélisation du processus dynamique d'un phénomène étudié (Yin, 2016). De surcroît, la méthode des études de cas est couramment utilisée pour répondre aux questions du « *comment* » et constituent un moyen approprié pour améliorer la théorie lorsque les recherches existantes sont sous-développées (Graebner et Eisenhardt, 2004). Nous avons opté pour l'étude de plusieurs cas en profondeur, ce qui augmente la variété des situations étudiées. Les données ont été recueillies auprès de trois entrepreneurs que nous avons interviewés entre 2016 et 2017, ce qui nous a permis de suivre de près l'évolution du processus de création. Ces entretiens ont permis de savoir comment les entrepreneurs vivent leurs expériences et ainsi d'accéder à leurs ressentis et leur histoire.

Tableau 18. Synthèse des trois récits de vie

Histoire de DECO

L'entrepreneure a 35 ans au moment de la création. Elle a suivi des études dans une école de commerce. Elle a occupé des postes à responsabilités au sein de la direction stratégique de Philips et de Boston Consulting Group. Elle vient d'une famille un peu atypique. Son père était père au foyer pendant que sa mère poursuivait sa carrière professionnelle. Ses parents l'ont toujours poussé à faire des études supérieures. Elle a un profil littéraire. Elle aime beaucoup l'art, la décoration et la création manuelle. Elle a toujours été très attachée à la création d'entreprise. C'est pour cette raison qu'elle a choisi de faire une école de commerce. Les challenges pour elle sont très stimulants.

Histoire d'AFRI

L'entrepreneur a 39 ans au moment de la création. Il est issu d'une double culture, congolaise et française. Il a eu un parcours atypique. Il a fait des études en droit économique et social en république démocratique du Congo. Ensuite, il a suivi une formation au Conservatoire national des arts et métiers à Paris pour avoir un certificat en droit des affaires. Il a démarré une partie de sa carrière au Congo en tant que juriste d'affaires. Il connaît très bien le contexte des affaires, les prestations de services, les canaux de distribution au Congo. Il est père de 2 enfants et au chômage au moment de la création.

Histoire de FEUV

L'entrepreneure a 27 ans au moment de la création. Elle a fait un master en droit de l'urbanisme et de l'environnement. Ensuite, elle s'est rendu compte que le monde du droit ne lui convenait pas. Elle a été prise à l'université de la Sorbonne en master en sciences de gestion de la biodiversité dans les grands projets de l'infrastructure. Ce master s'appelle BIOTERRE et est soutenu par EIFFAGE (groupe de construction et de concessions français). Pendant cette année de master, dans le cadre d'un atelier professionnel, elle a eu comme mission de déceler les potentialités de végétalisation sur les immeubles dans un quartier à Paris. Elle a du mal à travailler sur des choses qui ne l'intéressent pas. Elle a toujours eu une sensibilité pour l'environnement. Elle a décidé d'avoir un métier en lien avec cette sensibilité. Elle vient d'une famille de fonctionnaires.

3.2. Le recueil et la retranscription des données

Pour le recueil des récits de vie, nous avons effectué trois à quatre entretiens avec chaque entrepreneur (Cf. tableau 19), totalisant entre trois et quatre heures d'entretiens par individu. L'entretien semi-directif a été choisi comme principale méthode de collecte de données.

Tableau 19. Présentation des cas étudiés

	Cas 1 : FEUV	Cas 2 : DECO	Cas 3 : AFRI
Nombre d'entretiens	Janvier 2016 (45 minutes) Mars 2016 (1h30) Juin 2016 (1h)	Janvier 2016 (1h) Mars 2016 (1h15) Juillet 2016 (45 mn)	Janvier 2016 (45 mn) Mars 2016 (1h15) Juin 2016 (45 mn) Avril 2017 (45 mn)
Activité de l'entreprise	Créer une méthode pour diagnostiquer les potentialités de végétalisation dans les parcs immobiliers en zone urbaine dense	Développer une box avec des outils permettant de réussir une décoration d'intérieur, seul chez les clients ou avec l'aide d'un coach diplômé	Accompagner les pôles de compétitivité vers l'Afrique
Date de la création	2016	2016	2017

Les entretiens ont débuté par des questions fermées sur l'âge, l'expérience, la formation académique, la situation familiale et l'activité de l'entreprise de chaque entrepreneur. Par la suite, nous avons posé des questions ouvertes. Nous avons notamment demandé aux personnes interrogées de parler de leurs : environnement externe, réseaux, dispositions générale, culture, valeur et compétences, action et les résultats de leurs actions. Notre guide d'entretien est présenté en annexe 1. Tous les entretiens ont été enregistrés et retranscrits. Ces retranscriptions ont fait l'objet de relectures successives, de notre part et de celle des entrepreneurs.

3.3. Le codage et l'analyse de données

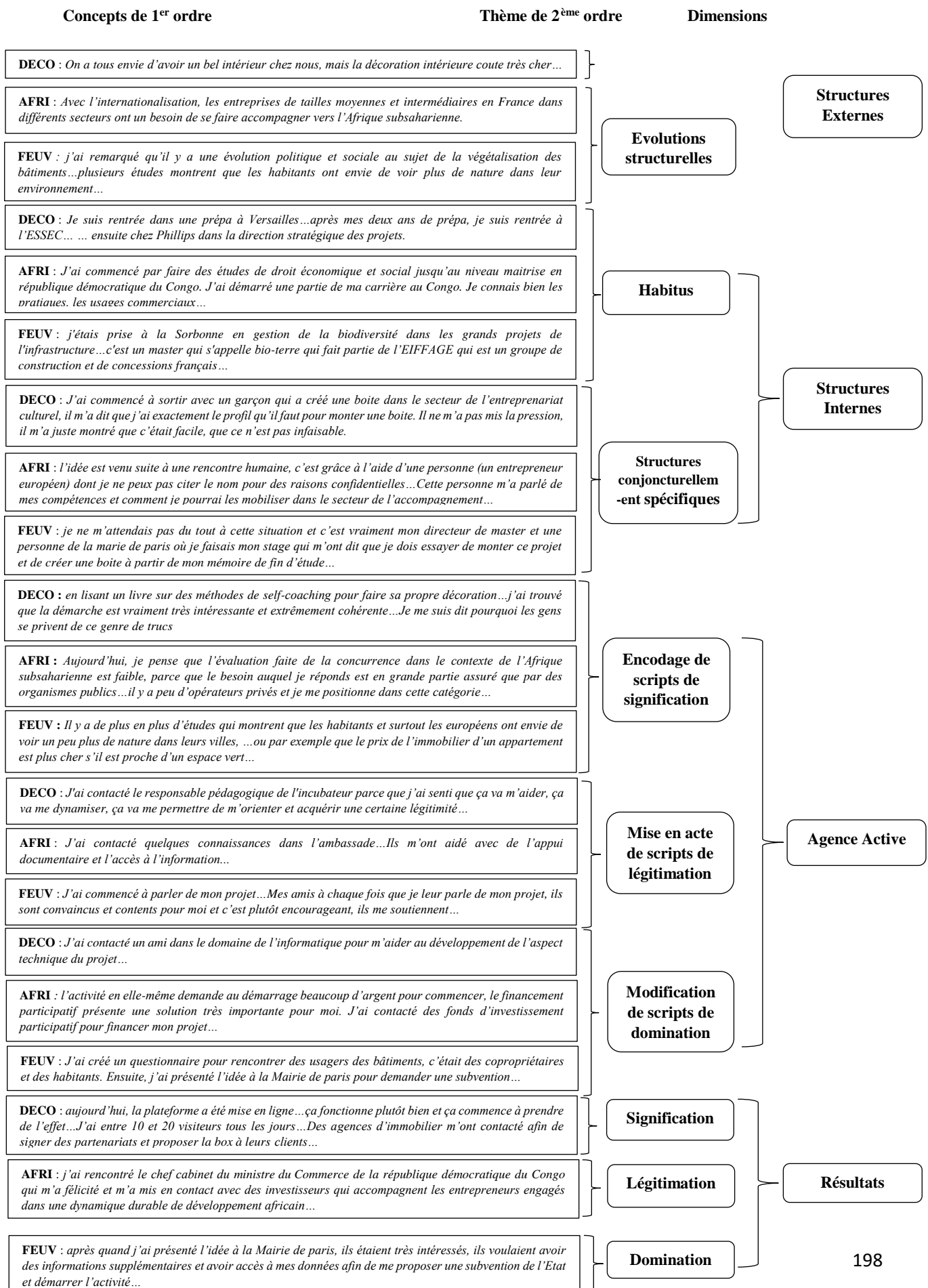
Tout d'abord, nous avons lu les retranscriptions d'entretiens de chaque entrepreneur afin de s'assurer de sa cohérence et de sa compréhension. Ensuite, nous avons fait un codage libre des textes afin d'identifier les différentes composantes du cycle de structuration. Un auteur a codé les données avec *Nvivo 10*, tandis que l'autre a codé manuellement sur les sources de données imprimées. Le codage a ensuite été comparé et discuté.

Afin de mener ce processus, nous avons mobilisé le modèle de Corley et Gioia (2004) qui se compose de trois niveaux d'analyse principaux : les concepts de premier ordre, les concepts de deuxième ordre et les dimensions agrégées. Les concepts de premier ordre, décrivant les données au plus près, fournissent une riche description de ce qui a été dit par les entrepreneurs. Ce premier niveau d'analyse ne demande pas une compréhension théorique profonde du phénomène étudié. Cette étape a permis de poser la question suivante : que se passe-t-il au niveau théorique ? La réponse à cette question donne la possibilité de passer au deuxième niveau de structure de données. L'analyse de deuxième ordre se réfère à un niveau d'élaboration de nouvelles relations permettant une compréhension et une interprétation théorique plus poussée. Nous avons ensuite élaboré des synthèses historiques des événements pour mieux comprendre

l'imagination de l'opportunité. À la fin de cette étape, nous avons disposé de codes secondaires concernant les évolutions et les contradictions structurelles qui contraignent ou habilitent l'imagination de l'opportunité, les compétences, les expériences, les réseaux et les positions sociales des entrepreneurs ainsi que les différents scripts mobilisés à travers les actions des entrepreneurs.

La dernière étape consiste à passer aux dimensions agrégées qui représentent le niveau le plus élevé en termes d'abstraction (Corley et Gioia, 2004). Cette démarche représente une étape clé de la recherche empirique à travers l'élaboration d'une structure de données. En nous appuyant sur ces concepts, nous avons configuré visuellement nos données et élaboré une représentation graphique de la conduite des analyses à partir des données brutes. À la fin de cette étape, nous avons généré des dimensions agrégées résumant les structures externes et internes, l'agence active des entrepreneurs et les résultats de leurs actions. Afin d'approfondir notre analyse de données, nous avons relié les trois niveaux d'analyse entre eux. Cela donne une dynamique à la structure de données, ce qui la transforme d'une représentation statique des concepts étudiés à une présentation dynamique. La figure ci-dessous illustre le développement de nos catégories de codage, avec quelques passages de verbatim démonstratifs.

Figure 23. Structure de données



Les investigations empiriques mettent tout d'abord en lumière la pertinence des évolutions et des contradictions structurelles. Elles révèlent ensuite le rôle des structures internes et de l'agence active. Puis, elles dévoilent les résultats du processus d'imagination d'une opportunité. Nous exposons à la fin de cette partie un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

3.4. La pertinence des évolutions et des contradictions structurelles

Les structures externes (Stone, 2005) existent indépendamment de l'action de l'entrepreneur. Il donc est important d'identifier ces structures afin d'analyser clairement le contexte général dans lequel l'entrepreneur agit et réagit. Pour les trois récits de vie étudiés, plusieurs structures externes ont été identifiées sous formes d'évolutions et de contradictions structurelles.

Dans le cas de **DECO**, l'entrepreneur a identifié une contradiction structurelle dans son contexte. « *On a tous envie d'avoir un bel intérieur chez nous, mais la décoration intérieure coute très cher...* ». Le deuxième entrepreneur **AFRI** a perçu une évolution structurelle. « *Avec l'internationalisation, les entreprises de tailles moyennes et intermédiaires en France dans différents secteurs ont un besoin de se faire accompagner vers l'Afrique subsaharienne* ». Dans le troisième cas, **FEUV** a constaté qu'il y avait une évolution structurelle aux niveaux politique et social. « *Plusieurs études montrent que les habitants ont envie de voir plus de nature dans leur environnement ainsi que l'organisation de plusieurs conférences sur les changements climatiques financées par l'Etat* ».

La première question à se poser à ce stade est de savoir comment les entrepreneurs ont interprété les évolutions et les contradictions structurelles comme des opportunités entrepreneuriales.

3.5. Le rôle des structures internes dans l'imagination de l'opportunité

Il apparaît que les structures internes des entrepreneurs jouent un rôle primordial pour répondre aux évolutions et aux contradictions structurelles en recombinaison des ressources et les informations nécessaires et en mobilisant leurs positions sociales. Dans les cas étudiés, les entrepreneurs se sont appuyés sur leurs structures internes, qui traduisent leur compréhension et interprétation des structures externes, encodée à travers des scripts de signification sous forme de contradictions et d'évaluations structurelles, en tant que base pour imaginer une

opportunité. Dans ce qui suit, nous présentons le rôle des dispositions générales, puis le rôle des structures conjoncturellement spécifiques.

3.5.1. Le rôle des dispositions générales (habitus)

DECO a développé un fort engagement dispositionnel à travers son diplôme (école de commerce). De surcroît, son expérience en tant que directrice de projets dans différentes entreprises a stimulé ce cadre dispositionnel. Ces éléments lui ont permis d'interpréter les contradictions structurelles entre le coût élevé de la décoration intérieure et le besoin d'avoir un bel intérieur chez soi comme une opportunité pour créer un site internet qui permet aux professionnels de la décoration de vendre leurs services en ligne sous forme de package très facile à comprendre pour le client et qui ne coûte pas très cher. « *J'étais toujours très attachée à la création, je me suis toujours dit que je voulais créer mon entreprise c'est aussi pour ça que j'ai choisi de faire une école de commerce et pas une école d'ingénieur... J'étais chez Boston Consulting Group pendant 3 ans... ensuite chez Phillips dans la direction stratégique des projets...* ». **AFRI** a développé un fort engagement dispositionnel à travers sa formation académique en droit des affaires. Cela est stimulé par sa position sociale en tant qu'immigré en France et originaire de l'Afrique subsaharienne ainsi que par les prérogatives et les obligations attachées à cette position. Les études académiques et les schémas culturels d'AFRI lui ont permis de profiter de cette double culture et d'interpréter l'évolution du développement des entreprises françaises dans l'Afrique subsaharienne comme une opportunité pour créer une entreprise qui assure l'accompagnement des pôles de compétitivité vers l'Afrique. « *J'ai commencé par faire des études de droit économique et social jusqu'au niveau maîtrise en république démocratique du Congo. Après en France, j'ai préparé ce qu'on appelait à l'époque un certificat de compétences en droit des affaires. J'ai démarré une partie de ma carrière au Congo. Je connais bien les pratiques, les usages commerciaux...* ». **FEUV** a fait des études dans les domaines de la biodiversité et la végétalisation. Ses études lui ont permis d'interpréter l'évolution socio-politique au sujet de la végétalisation des bâtiments comme une opportunité pour créer une méthode de diagnostic des potentialités de végétalisation dans le parc immobilier en zone urbaine dense. « *J'étais prise à la Sorbonne en gestion de la biodiversité dans les grands projets de l'infrastructure...c'est un master qui s'appelle Bio-Terre qui fait partie de l'EIFFAGE qui est un groupe de construction et de concessions français...* ».

3.5.2. Le rôle des structures conjoncturellement spécifiques

Les structures conjoncturellement spécifiques d'un entrepreneur sont spécifiques à un moment, à un lieu et à un rôle ou à une tâche donnés. Bien qu'elles soient perçues et interprétées sur la base des dispositions générales (habitus) d'un entrepreneur, elles se distinguent analytiquement de ces structures plus transposables. Les structures conjoncturellement spécifiques sont liées à la façon dont les entrepreneurs en tant qu'« *acteurs-in-focus* » perçoivent leur rôle spécifique dans un contexte particulier. Les résultats montrent que les structures conjoncturellement spécifiques jouent un rôle important dans le processus d'imagination d'une opportunité.

Le principal élément que tous les entrepreneurs ont jugé important lors de l'imagination de l'opportunité est le lien social. Dans le cas de **DECO**, son ami a joué un rôle important en lui expliquant qu'elle a les compétences nécessaires pour créer une entreprise. « *J'ai commencé à sortir avec un garçon qui a créé une boîte dans le secteur de l'entreprenariat culturel, il m'a dit que j'ai exactement le profil qu'il faut pour monter une boîte. Il ne m'a pas mis la pression, il m'a juste montré que c'était facile, que ce n'est pas infaisable* ». Dans le cas d'**AFRI**, c'est une rencontre humaine imprévue avec un homme d'affaire qui a stimulé la position sociale de l'entrepreneur. « *L'idée est venue suite à une rencontre humaine, c'est grâce à l'aide d'une personne (un entrepreneur européen) ... Cette personne m'a parlé de mes compétences et comment je pourrai les mobiliser dans le secteur de l'accompagnement...* ». Comme les deux autres entrepreneurs, les structures conjoncturellement spécifiques de **FEUV** ont joué un rôle important dans l'imagination de l'opportunité, en particulier son tuteur de master. « *Je ne m'attendais pas du tout à cette situation mais ça a dérapé quand mon directeur de master et une personne de la mairie de Paris où je faisais mon stage m'ont dit que je dois essayer de monter ce projet et de créer une boîte* ».

La deuxième question à se poser est de savoir sur quels éléments les entrepreneurs s'appuient pour mobiliser leurs structures internes. Comment font-ils cela et pourquoi ?

3.6. Le rôle de l'agence active

L'agence active est l'accomplissement d'un acte dans l'intention d'avoir un effet. Un entrepreneur mobilise un script donné, mais lorsque nous analysons une agence active, nous nous intéressons non seulement au script mobilisé, mais également à la sélection, la mise en

acte, la modification du script et son impact sur l'analyse contextuel de l'entrepreneur. Les résultats issus des cas étudiés montrent que l'agence active des entrepreneurs se manifeste dans la mobilisation de leurs structures internes afin d'encoder des scripts de signification, de mettre en acte des scripts de légitimation et de modifier des scripts de domination pour imaginer une opportunité.

3.6.1. Encodage de scripts de signification

La troisième question à se poser est de savoir comment ces entrepreneurs ont mobilisé leurs structures internes pour interpréter ce qui se passe dans leur contexte. Les études de cas menées soulignent que le point de départ renvoie à l'encodage des scripts de signification. En effet, ces scripts permettent aux entrepreneurs de devenir attentifs aux nouvelles informations et à leur contexte externe. Les entrepreneurs mobilisent des scripts de signification pour observer l'environnement, communiquer avec les autres et imaginer leurs processus d'interprétation. Les scripts de signification fournissent un support comportemental aux efforts de réflexion et d'imagination des entrepreneurs qui leur permettent d'interpréter ce qui se passe dans leur contexte.

Dans le cas de **DECO**, en lisant un livre sur des méthodes de self-coaching pour faire sa propre décoration intérieure (script de signification), l'entrepreneur est devenu conscient que la décoration intérieure est un investissement lourd. « *En lisant un livre sur des méthodes de self-coaching pour faire sa propre décoration...j'ai trouvé que la démarche est vraiment très intéressante et n'est pas coûteuse...* ». Suite à l'évaluation du développement des entreprises françaises dans l'Afrique subsaharienne (script de signification), l'entrepreneur **AFRI** a perçu que ces entreprises ont besoin de se faire accompagner. L'entrepreneur a interprété cette information comme une évolution socio-économique intéressante. « *Aujourd'hui, je pense que l'évaluation faite du développement des entreprises françaises dans le contexte de l'Afrique subsaharienne indique des statistiques très intéressantes* ». En faisant des recherches, **FEUV** a constaté qu'il y a de plus en plus d'études qui montrent que les habitants et surtout les européens ont envie de voir un peu plus de nature dans leur environnement (script de signification). « *Il y a de plus en plus d'études qui montrent que les habitants et surtout les européens ont envie de voir un peu plus de nature dans leurs villes...* ».

L'encodage de scripts de signification implique une internalisation individuelle des structures externes sous forme d'évolutions et de contradictions structurelles. Leur interprétation comme opportunité entrepreneuriale est intériorisée par les entrepreneurs. A ce stade, les entrepreneurs cherchent à trouver des preuves supplémentaires pour légitimer leurs idées initiales. La quatrième question à se poser est de savoir comment ces entrepreneurs ont donné un caractère légitime à leurs idées d'opportunités.

3.6.2. Mise en acte de scripts de légitimation

Les résultats montrent qu'en s'appuyant sur leurs structures internes, les entrepreneurs mettent en acte des scripts de légitimation pour réduire les incertitudes et démontrer que leurs idées permettent de créer de la valeur. Plusieurs scripts de légitimation ont été identifiés dans cette étude. Par exemple, **DECO** a choisi de passer par la chambre de commerce et son incubateur afin d'acquérir une certaine légitimité. *« J'ai contacté le responsable pédagogique de l'incubateur parce que j'ai senti que ça va m'aider, ça va me dynamiser, ça va me permettre de m'orienter et acquérir une certaine légitimité... »*. **AFRI** a contacté des connaissances à l'ambassade pour présenter son projet et dépasser ses moments d'incertitudes. *« J'ai contacté quelques connaissances à l'ambassade... Ils m'ont aidé avec de l'appui documentaire et l'accès à l'information... »*. **FEUV** s'est appuyée sur l'avis de ses amis proches pour légitimer son idée de départ. *« J'ai commencé à parler de mon projet...mes amis à chaque fois que je leur parle de mon projet, ils sont convaincus et contents pour moi et c'est plutôt encourageant, ils me soutiennent »*.

Pour que l'opportunité puisse être imaginée, elle doit être légitime. Les entrepreneurs ont répondu aux scripts de signification encodés en recombinaison des avis d'« acteurs-in-context » à travers la mise en acte des scripts de légitimation. En ce sens, les cas étudiés montrent que les scripts de légitimation permettent aux entrepreneurs d'extérioriser les opportunités. Cependant, nos résultats montrent aussi que les entrepreneurs sont généralement confrontés à des problèmes liés au manque de pouvoir vis-à-vis des parties prenantes, traduisant des scripts habituels. La cinquième question à se poser est de savoir comment ces entrepreneurs ont acquis les ressources (matérielles et humaines) pour concrétiser l'imagination de l'opportunité.

3.6.3. Modification des scripts de domination

Les cas étudiés soulignent que les entrepreneurs mobilisent leurs structures internes pour utiliser des scripts de domination afin d'acquérir et regrouper les ressources nécessaires dans le but de concrétiser leurs idées. Généralement, les entrepreneurs sont conscients que les ressources sont détenues par d'autres « *acteurs-in-context* » plus puissants. Ces acteurs peuvent ne pas apporter un soutien à une nouvelle opportunité entrepreneuriale. Par conséquent, les entrepreneurs mobilisent des scripts de domination afin d'acquérir les ressources nécessaires et le soutien des « *acteurs-in-context* ».

AFRI a contacté des fonds d'investissements participatifs pour financer son projet. « *L'activité en elle-même demande au démarrage beaucoup d'argent pour commencer, le financement participatif présente une solution très importante pour moi* ». Par le biais de scripts de domination, **FEUV** a présenté son projet à la mairie afin de trouver un financement. « *Après quand j'ai présenté l'idée à la Mairie, ils étaient très intéressés, ils voulaient avoir des informations supplémentaires afin de me proposer une subvention* ». Les entrepreneurs ont davantage recours aux scripts de domination pour acquérir d'autres ressources, tels que le capital humain et les connaissances spécifiquement liées à la production de nouveaux produits et services. **DECO** a contacté un spécialiste en informatique pour l'aider au développement de l'aspect technique du projet et la création du site web. « *J'ai contacté un ami dans le domaine de l'informatique pour m'aider au développement de l'aspect technique du projet* ».

Les scripts de domination ont guidé l'acquisition et le regroupement des ressources. Les actions des entrepreneurs, en s'appuyant sur leurs structures internes et en mobilisant des scripts de domination, conduisent à des résultats ambitieux (trouver un financement, recruter du personnel, demander des subventions...). Ces résultats traduisent la réussite des entrepreneurs à modifier les scripts habituels et résister aux contraintes imposées par les « *acteurs-in-context* ». La sixième question à se poser est de savoir comment les actions des entrepreneurs modifient les structures externes et internes.

3.7. Résultats du cycle de structuration

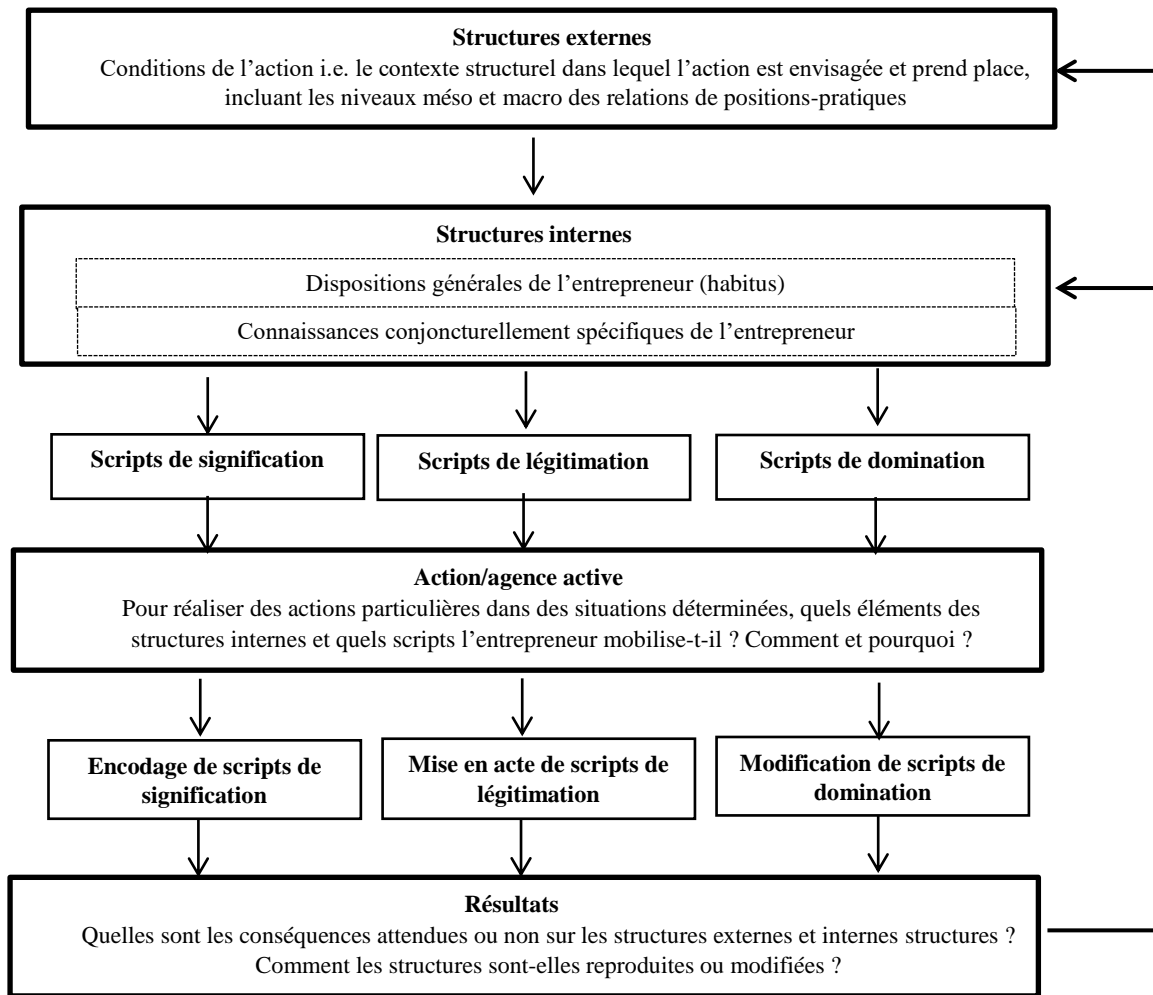
Les résultats résument l'effet des actions des entrepreneurs, à travers la modification des scripts habituels, sur les structures externes et internes. Les résultats structurels sont clairement mis en évidence dans les cas étudiés. Ce moment se traduit pour les cas étudiés, par l'existence d'une nouvelle entreprise au sein du marché. Les résultats de la structuration sont démontrés par de nombreux exemples de modification des structures internes et externes. Ces résultats s'appuient sur la mobilisation des trois dimensions de la structure.

Par exemple, les résultats se traduisent pour **DECO** par l'utilisation des clients des services fournis et la signature de partenariat (signification). « *Aujourd'hui, la plateforme a été mise en ligne...ça fonctionne plutôt bien et ça commence à prendre de l'effet...J'ai entre 10 et 20 visiteurs tous les jours...Des agences d'immobilier m'ont contacté afin de signer des partenariats et proposer la box à leurs clients* ». Dans le cas d'**AFRI**, les résultats se traduisent par la reconnaissance de l'entreprise par des hommes politiques et des fonds d'investissement (légitimation). « *J'ai rencontré le chef de cabinet du ministre du Commerce de la république démocratique du Congo qui m'a félicité et m'a mis en contact avec des investisseurs africains* ». Dans le cas de **FEUV**, les résultats se traduisent par l'obtention d'une subvention et d'un premier marché (domination). « *Un architecte qui a été intéressé par mon projet, m'a proposé un projet pour végétaliser le toit d'une école dans la région parisienne* ».

Les résultats se traduisent au niveau des structures internes des entrepreneurs par l'évolution de leurs réseaux et leurs positions sociales, ce qui leur permet de passer du statut d'« *individu-in-focus* » à celui d'« *entrepreneur-in-focus* » avec toutes les prérogatives et les obligations attachées à cette nouvelle position. Selon le concept de la dualité du structurel, les structures sont le moyen et le résultat de l'interaction sociale. Cela signifie que les résultats constituent des structures internes et externes d'autres « *entrepreneurs-in-focus* » encadrés dans d'autres cycles de structuration. C'est ainsi que nous apprenons pourquoi les structures évoluent et comment l'évolution de ces structures est impliquée dans le comportement des entrepreneurs.

A partir de ces résultats, nous avons construit un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale (Cf.figure 24).

Figure 24. Le lien entre l'individu et l'opportunité : un modèle intégrateur



4. Discussion : contributions théoriques et managériales

Nous discutons, dans un premier temps des contributions théoriques de notre recherche. Puis, nous exposons les implications managériales.

4.1. Les contributions théoriques

Nous exposons, tout d'abord, la portée de notre modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Ensuite, nous présentons notre deuxième contribution théorique. A ce niveau, nous exposons les aspects pratiques de la complémentarité entre dualité et dualisme. A la fin de cette partie, nous mettons en lumière notre positionnement afin de dépasser la guerre d'opportunités.

4.1.1. Le lien entre l'individu et l'opportunité : un modèle intégrateur

Nous avons adopté le cycle de structuration de Stones (2005) comme point de départ de notre analyse, en gardant dans l'esprit qu'il serait potentiellement contesté et révisé à la suite du processus de recherche. À ce stade, nous devons souligner que notre position de départ n'était pas nécessairement celle de la défense du travail de Stones (2005). Mais, sur la base de nos résultats, nous avons pu étendre le travail de Stones (2005) en le remplaçant clairement dans le processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997) (Cf. figure 3).

La complémentarité entre les deux modèles souligne que le rôle des contradictions et des évolutions structurelles est fondamental pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, car elles font apparaître les incohérences et les tensions au sein et entre les différentes structures externes. Les structures internes expliquent quand et pourquoi les entrepreneurs pourraient remettre en question les structures externes existantes, mais c'est l'encodage, la mise en acte et la modification de scripts qui fournissent le mécanisme de médiation entre les structures externes, les structures internes et l'agence active. La mobilisation de différents scripts explique comment l'entrepreneur mobilise ses structures internes en exerçant un pouvoir d'agence.

Notre modèle suggère que l'opportunité entrepreneuriale ne peut pas être considéré comme une découverte pure (objective) comme le prétend l'approche de la découverte, ni comme le résultat d'un processus purement cognitif comme le soutient l'approche de la création. A l'instar de l'approche de la découverte, nos résultats reconnaissent que les conditions objectives des actions des entrepreneurs (les structures externes) sont une partie importante de notre conceptualisation de ce lien. Nous confirmons qu'un changement contextuel externe, sous forme d'évolutions ou de contradictions structurelles, est essentiel. Sans ce changement, les entrepreneurs ne pourraient pas imaginer une opportunité. Cependant, à la différence de l'approche de la découverte, ces évolutions et contradictions structurelles objectives ne doivent pas être considérées comme le seul élément déterminant de l'imagination de l'opportunité.

Nos résultats sont également conformes aux concepts clés de l'approche de la création, en soulignant que les croyances subjectives des individus sont l'un des éléments clés du lien entre l'individu et l'opportunité (Sarasvathy et al., 2010). Notre étude synthétise ces arguments en spécifiant le rôle des structures internes dans l'encodage, la mise en acte et la modification de

scripts. Nos résultats montrent également que l'entrepreneur s'appuie sur ses structures internes pour interpréter les évolutions et les contradictions structurelles comme une opportunité avant de passer à l'action. Donc, l'imagination de l'opportunité commence par l'évaluation des structures externes et non par les actions des entrepreneurs comme le prétend l'approche de la création. Notre étude montre que l'entrepreneur n'agit que lorsqu'il est convaincu que ce qu'il a interprété est une opportunité entrepreneuriale. Ainsi, l'opposition entre l'approche de la découverte et l'approche de la création peut être dépassée, à travers notre modèle, au niveau de l'ontologie in-situ. En effet, l'opportunité peut être à la fois découverte et créée, ou ni purement découverte ni purement créée.

4.1.2. Complémentarité entre dualité et dualisme en pratique

Prenant appui sur le modèle de Stones (2005), nos résultats montrent qu'en se concentrant sur la relation entre les structures internes des entrepreneurs et leurs conduites, nous pouvons distinguer deux types de dualité (Kholeif et Jack, 2019). Le premier type concerne la dualité acquise, dualité par laquelle les entrepreneurs ne cherchent pas activement le changement et reproduisent les mêmes ordres sociaux dominants. Cette dualité acquise se traduit par la reproduction des scripts habituels et par conséquent, l'échec de l'imagination de l'opportunité. Le deuxième type porte sur la dualité critique qui se traduit dans les cas étudiés par le fait que les entrepreneurs ont montré un certain degré de distance critique par rapport aux structures internes pour les questionner. Les entrepreneurs appartenant à cette catégorie peuvent potentiellement initier ou soutenir un changement de scripts afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale. Cela a été observé dans l'étude des trois entrepreneurs par l'encodage, la mise en acte et la révision de différents scripts.

En outre, conformément à l'analyse de Stones (2005), nous identifions également deux types de dualisme (Kholeif et Jack, 2019) dans les cas étudiés. Le premier type concerne un dualisme intransigeant, où les structures externes sont relativement figées malgré les actions des « *entrepreneurs-in-focus* ». Ces contraintes agissent comme des conditions qui limitent la mobilisation de différents scripts afin d'imaginer une opportunité. Dans ce cas-là, les entrepreneurs sont incapables de modifier et dépasser les structures externes. Ce type de dualisme se traduit par la séparation entre les structures et l'entrepreneur car les structures ont une autonomie complète par rapport aux entrepreneurs. Le deuxième type porte sur le dualisme modifiable et fait référence aux structures sociales que les « *entrepreneurs-in-focus* » peuvent

affecter de manière significative à travers la modification des scripts habituels. Selon ce type de dualisme, les entrepreneurs ont la capacité d'absorber activement les solutions structurelles d'un contexte particulier.

Tableau 20. Le lien entre l'individu et l'opportunité au niveau de l'ontologie in-situ

		Structures externes	
		Dualisme intransigeant	Dualisme modifiable
Structures internes	Dualité acquise	<p><u>Quadrant (A)</u></p> <p>Structures externes et internes contraignantes</p> <p>La possibilité d'imaginer une opportunité est limitée</p>	<p><u>Quadrant (B)</u></p> <p>Structures externes habilitantes et structures internes contraignantes</p> <p>La possibilité d'imaginer une opportunité est modérée</p>
	Dualité critique	<p><u>Quadrant (C)</u></p> <p>Structures internes habilitantes et structures externes contraignantes</p> <p>La possibilité d'imaginer une opportunité est modérée</p>	<p><u>Quadrant (D)</u></p> <p>Structures externes et internes habilitantes</p> <p>La possibilité d'imaginer une opportunité est extensive</p>

Notre contribution est de montrer que les concepts de la dualité et du dualisme sont deux positions ontologiques complémentaires pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Dans le quadrant (A) du tableau ci-dessus, les possibilités des entrepreneurs de modifier les scripts habituels sont limitées. L'encodage des scripts de signification par les entrepreneurs est principalement limité par leurs structures internes (dualité acquise) et il y a peu d'évolutions ou de contradictions structurelles offertes par leurs structures externes (dualisme intransigeant). Les entrepreneurs ne pourront pas initier le processus d'imagination d'une opportunité. La possibilité d'imaginer une opportunité est plus modérée lorsqu'un seul des deux types de structures (externes ou internes) est habilitant. En effet, lorsque les entrepreneurs ont une distance critique avec leurs structures internes, ils peuvent encoder des scripts de signification afin de remettre en question leurs structures externes. Mais quand ils sont encastrés dans un dualisme intransigeant, les structures externes sont contraignantes (le quadrant C), les entrepreneurs peuvent développer intentionnellement des stratégies visant à essayer de mettre en acte des scripts de légitimation et modifier les scripts de domination.

Dans le quadrant (B), les entrepreneurs n'ont pas de distance critique avec leurs structures internes (dualité acquise) et ces dernières sont principalement contraignantes. Ces configurations ne permettent pas aux entrepreneurs d'encoder des scripts de signification afin d'interpréter les évolutions et les contradictions structurelles comme une opportunité même si les structures externes sont principalement habilitantes. Cependant, les entrepreneurs pourraient s'écarter involontairement des structures sociales existantes pour encoder des scripts de signification, mais ils n'auront pas les capacités (dans le cadre d'une dualité acquise) de mettre en acte et de modifier les scripts habituels.

Enfin, la possibilité que l'entrepreneur imagine une opportunité est extensive (le quadrant D), quand il a une distance critique avec ses structures internes permettant l'encodage des structures externes qui, à leur tour, offrent de nombreuses évolutions et contradictions structurelles à l'entrepreneur. Dans ces conditions, l'entrepreneur initie activement l'encodage des scripts de signification, la mise en acte des scripts de légitimation et la modification des scripts de domination afin d'imaginer une opportunité.

Pour passer d'une dualité considérée comme acquise à une dualité critique sur la dimension verticale du tableau ci-dessus, d'une part, l'entrepreneur devrait être en mesure de prendre une distance critique suffisante par rapport à ses conditions d'action afin d'adopter une position stratégique par rapport à des évolutions ou contradictions structurelles particulières. D'autre part, pour passer d'un dualisme intransigent à un dualisme modifiable sur la dimension horizontale du tableau ci-dessus, l'entrepreneur devrait avoir une connaissance adéquate des structures externes pertinentes, y compris les voies alternatives possibles, ainsi qu'une capacité adéquate pour modifier les scripts existants ou sa position par rapport à ces structures externes.

Ainsi, nous pouvons conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité au-delà de la pensée selon laquelle l'entrepreneur est séparé et distinct de l'opportunité. Sans aucun doute, l'opposition entre les approches de la découverte et de la création nous a permis de discuter des hypothèses ontologiques et épistémologiques sous-jacentes dans la recherche en entrepreneuriat, et a généré de riches discussions (Alvarez et Barney, 2007, 2010 ; Alvarez et al., 2014 ; Ramoglou, 2013 ; Alvarez, Barney et Anderson, 2013 ; Suddaby et al., 2015). Cependant, nos résultats suggèrent qu'une clarification analytique de la complémentarité entre dualité et dualisme peut offrir des perspectives alternatives qui peuvent nous aider à re-conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

4.1.3. Faire face à la « guerre d'opportunités »

Bien que le débat sur les approches de la découverte et de la création ait produit de nombreuses discussions de recherche productives, il a récemment ouvert un nouveau front, appelé la « guerre d'opportunités » (Crawford et al., 2015 ; Wood et McKinley, 2018), qui discute de l'abondance ou du maintien du concept de l'opportunité dans le domaine de l'entrepreneuriat et qui est particulièrement visible dans les échanges entre Davidsson (2015, 2017a, 2017b) et Wood et ses collègues (Wood, 2017a, 2017b, Wood et McKinley, 2018).

Afin de dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création, plusieurs chercheurs (Klein, 2008 ; Foss et Klein, 2012 ; Davidsson, 2015, 2017a ; Ramoglou et Tsang, 2017) suggèrent qu'en réponse aux défis intellectuels entourant la nature des opportunités entrepreneuriales, le domaine est méliorativement servi en abandonnant le concept de l'opportunité (Wood et McKinley, 2018). Nous soulignons que cette idée expose les recherches sur l'opportunité entrepreneuriale à plusieurs dangers pouvant saper la capacité des chercheurs à développer des études sur le lien entre l'individu et l'opportunité. En effet, conformément à certains chercheurs (Dimov, 2018 ; Wood et McKinley, 2018 ; Clausen, 2019), nos résultats mettent en exergue que l'idée d'abandonner le concept de l'opportunité est une approche intenable car cette notion peut nuire au progrès des recherches dans le champ de l'entrepreneuriat.

La complémentarité entre la dualité et le dualisme démontre que les concepts de l'opportunité et de l'entrepreneur sont mutuellement constitutifs l'un de l'autre. Il est ainsi impossible de comprendre les perceptions, comportements et actions de l'entrepreneur sans prendre en considération son interaction avec l'opportunité. Nos résultats montrent que l'entrepreneur et l'opportunité ne sont pas des phénomènes singuliers mais ils co-évoluent dans le cadre de cette complémentarité. Par conséquent, nous soutenons qu'abandonner le concept de l'opportunité est une approche indéfendable car celle-ci implique l'ignorance d'une extrémité cruciale du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

4.2. Implications managériales

Notre étude suggère que comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale peut être une clef pour mieux appréhender la décision d'entreprendre. Les contributions managériales de cette recherche concernent plusieurs domaines et acteurs. Parmi les plus importants, nous citons les dispositifs d'accompagnement et les établissements d'enseignement supérieur.

En effet, les organismes d'accompagnement et d'appui à la création d'entreprise peuvent bénéficier des méthodes de recueil et d'analyse des biographies et des récits de vie des entrepreneurs afin de mieux comprendre leurs motivations, leurs compétences et la façon dont ils réagissent avec leurs entourages. Il est plus facile d'accompagner des entrepreneurs avec une meilleure connaissance du processus qui les a conduit à la création d'entreprise. En s'appuyant sur l'analyse des parcours de vie des entrepreneurs, les organismes d'accompagnement peuvent identifier des idées d'amélioration de la relation entre l'accompagnateur et l'entrepreneur ainsi que la relation entre l'entrepreneur et les différentes parties prenantes. Cette démarche peut améliorer les compétences relationnelles des entrepreneurs et les pédagogies d'accompagnement afin de proposer une posture d'accompagnement plus efficace.

De surcroît, mettre en lumière les structures mobilisées et les actions entreprises par les entrepreneurs pourra servir la mise en place d'outils pour l'enseignement de l'entrepreneuriat. Cela pourra servir à adapter l'enseignement des pratiques entrepreneuriales et managériales des petites et moyennes entreprises aux différents parcours des futurs entrepreneurs. Les récits de vie que nous avons présentés et discutés dans ce travail peuvent être mobilisés dans un cadre pédagogique où la dimension humaine des petites et moyennes entreprises est mise en évidence.

Nos résultats montrent que les structures internes conjoncturellement spécifiques des entrepreneurs étudiés jouent un rôle important durant le processus d'imagination d'une opportunité. Le réseau de l'entrepreneur est un élément majeur de ces structures. Ainsi, l'apport du capital social de l'entrepreneur est un facteur crucial pour la réussite d'une aventure entrepreneuriale. Nous suggérons la mise en place de politiques pédagogiques et d'accompagnement visant à développer le capital social des futurs entrepreneurs. Cette idée renvoie selon nos résultats à la mobilisation des « *acteurs-in-context* ». Ces événements

permettraient aux entrepreneurs de constituer un réseau et mobiliser différentes compétences sociales jouant un rôle déterminant dans le processus d'imagination d'une opportunité.

Dans notre recherche, les trois entrepreneurs étudiés ont dû faire face à des moments critiques pour mettre en acte et modifier les scripts habituels imposés par des acteurs plus puissants. Pour mieux anticiper sur ces moments critiques, les structures d'accompagnement et les établissements d'enseignement supérieur pourraient bénéficier de la matrice (voir tableau 4) afin de positionner les entrepreneurs selon leur degré de distance critique avec leurs structures externes et internes. Autrement dit, afin de mieux accompagner les entrepreneurs, les structures d'accompagnement pourraient mobiliser une approche individualisée et psychologique afin de les accompagner à densifier leurs ressources personnelles. Cela peut concerner les entrepreneurs qui se situent dans les quadrants (A), (B) et (C). Ces entrepreneurs ont une possibilité limitée ou modérée pour imaginer une opportunité. En ce sens, les structures d'accompagnement pourraient adapter une posture du mentorat et du coaching personnalisé afin d'aider ces entrepreneurs à développer des compétences leur permettant de mettre en question leurs structures externes et internes afin de multiplier leur possibilité d'imaginer une opportunité.

CONCLUSION

A partir de l'analyse de trois récits de vie, nous avons conduit une étude qualitative sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Notre recherche s'est intéressée à une question principale : Comment l'entrepreneur peut-il mobiliser différents scripts et structures sociales afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ? C'est la question que nous avons abordée afin de comprendre si le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale peut être conceptualisé comme une dualité ou un dualisme.

Nous avons mis en évidence les principales oppositions entre les approches de la découverte et de la création. L'une des oppositions fondamentales est la perspective ontologique des structures sociales. Cette différence clé a conduit à d'autres problèmes connexes qui ont été illustrés par l'étude de trois parcours de vie, tels que la séparation analytique et ontologique de la structure et l'agence. Malgré ces différences, nous avons développé un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité en nous appuyant sur la théorie de la structuration (Giddens, 1984) et ses récents développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005).

Nous avons montré que la complémentarité entre les travaux de Barley et Tolbert (1997) et de Stones (2005) au niveau de l'ontologie in-situ permet de produire un cadre conceptuel robuste pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Grâce à ce cadre conceptuel, nous avons démontré que les approches de la découverte et de la création peuvent se compléter et être conciliées. Nous avons incorporé la dualité et le dualisme dans notre modèle afin de dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création. Nous rejetons l'idée selon laquelle les deux approches sont incompatibles et mutuellement exclusives.

Cependant, cette étude n'est pas exempte de certaines limites, celles-ci appelant de futures investigations empiriques. La première limite concerne le nombre de cas étudiés. Nous avons étudié trois récits de vie. Ce choix méthodologique rend difficile la généralisation des résultats à une population plus large d'entrepreneurs ou d'individus. Il serait donc intéressant de pouvoir traiter un plus grand nombre de récits. Nous invitons d'autres chercheurs à poursuivre les tests empiriques de notre modèle afin d'améliorer notre connaissance du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. La seconde limite concerne le contexte des entrepreneurs interrogés. En effet, le processus d'imagination d'une opportunité des entrepreneurs étudiés évolue dans un écosystème entrepreneurial français. Il serait donc intéressant d'étudier des

réécits de vie évoluant dans d'autres contextes qui n'ont pas la même culture entrepreneuriale et institutionnelle qu'en France. La troisième limite concerne la méthode de recueil des données. Si les entretiens ont permis l'émergence de résultats pertinents, il serait intéressant de coupler les entretiens et des observations. Une telle méthode a l'avantage de permettre une triangulation des données et ainsi accroître la robustesse des résultats.

BIBLIOGRAPHIE

- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 11-26.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2014). Entrepreneurial Opportunities and Poverty Alleviation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(1), 159.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Young, S. L. (2010). Debates in entrepreneurship: Opportunity formation and implications for the field of entrepreneurship. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* (2nd ed., pp. 23–46). New York: Springer.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., McBride, R., & Wuebker, R. (2014). Realism in the Study of Entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 39(2), 227-231.
- Alvarez, S., & Barney, J. (2010). Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities. *The Academy of Management Annals*, 4, 557-583.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366.
- Barley, S. R., & Tolbert, P. S. (1997). Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution. *Organization Studies*, 18(1), 93-117.
- Bauman, Z. (1989). *Hermeneutics and modern social theory*. Social Theory of Modern Societies: Anthony Giddens and His Critics.
- Bévort, F., & Suddaby, R. (2016). Scripting Professional Identities: How Individuals Make Sense of Contradictory Institutional Logics. *Journal of Professions and Organization*, 3(1), 17-38.
- Casanova, S., Messeghem, K., & Sammut, S. (2019). Idéaltyp de l'émergence collective des opportunités d'affaires sous l'angle intersubjectif. *Management international*, 23(3), 106-117.
- Chiasson, M., & Saunders, C. (2005). Reconciling diverse approaches to opportunity research using the structuration theory. *Journal of Business Venturing*, 20(6), 747-767.
- Clausen, T. H. (2019). Entrepreneurial thinking and action in opportunity development: A conceptual process model. *International Small Business Journal*, 38(1), 21-40.

- Coad, A. F., & Herbert, I. P. (2009). Back to the future: New potential for structuration theory in management accounting research? *Management Accounting Research*, 20(3), 177-192.
- Coad, A., Jack, L., & Kholeif, A. (2016). Strong structuration theory in accounting research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(7), 1138-1144.
- Corley, K. G., & Gioia, D. A. (2004). Identity ambiguity and change in the wake of a corporate spin-off. *Administrative Science Quarterly*, 49(2), 173-208.
- Crawford, GC, McKelvey, B, & Dimov, D. (2015). Realism, Empiricism, and Fetishism in the Study of Entrepreneurship. *Journal of Management Inquiry*, 25 (2), 168-170.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695.
- Davidsson, P. (2017a). Entrepreneurial opportunities as propensities: Do Ramoglou & Tsang move the field forward? *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 82-85.
- Davidsson, P. (2017b). Reflections on misgivings about « dismantling » the opportunity construct, *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 65-67
- Dimov, D. (2011). Grappling with the Unbearable Elusiveness of Entrepreneurial Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 57-81.
- Dimov, D. (2018). Opportunities, Language, and Time. *Academy of Management Perspectives*, 34(3).
- Dutta, D. K., & Crossan, M. M. (2005). The nature of entrepreneurial opportunities: understanding the process using the 4I organizational learning framework. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(4), 425-450.
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2013). Response to the Commentaries: The Individual-Opportunity (IO) Nexus Integrates Objective and Subjective Aspects of Entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 38(1), 160-163.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge University Press.
- Garud, R., & Giuliani, A. (2013). A Narrative Perspective on Entrepreneurial Opportunities. *Academy of Management Review*, 38, 157-160.
- Ghamgui, N. et Soparnot, R. (2019). Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle. *Management international*, 24(2), 153-165.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. University of California Press.

- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (2017). *Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Routledge.
- Graebner, M. E., & Eisenhardt, K. M. (2004). The seller's side of the story: Acquisition as courtship and governance as syndicate in entrepreneurial firms. *Administrative Science Quarterly*, 49(3), 366-403.
- Gregsson, N. (1987). Structuration theory: some thoughts on the possibilities for empirical research. *Structuration theory: some thoughts on the possibilities for empirical research*, 5(1), 73-91.
- Jack, S. L., & Anderson, A. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487.
- Kholeif, A., & Jack, L. (2019). The paradox of embedded agency from a strong structuration perspective: an illustrative case study of resistance to change in budgeting processes. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 16(1), 60-92.
- Klein, P. G. (2008). *Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization*. Social Science Research Network.
- Korsgaard, S. (2011). Opportunity formation in social entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 5(4), 265-285.
- Ramoglou, S. (2013). On the Misuse of Realism in the Study of Entrepreneurship. *The Academy of Management Review*, 38, 463-465.
- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2015). A Realist Perspective of Entrepreneurship: Opportunities as Propensities. *Academy of Management Review*, 41(3), 410-434.
- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2017). Accepting the unknowables of entrepreneurship and overcoming philosophical obstacles to scientific progress. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 71-77.
- Sarason Y., Dean T., & Dillard J.F. (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view. *Journal of Business Venturing*, 21(3), 286-305.
- Sarason Y., Dean T., & Dillard J.F. (2010). How can we know the dancer from the dance? *Journal of Business Venturing*, 25(2), 238-243.
- Sarason, Y., & Conger, M. (2018). Ontologies and epistemologies in « knowing » the nexus in entrepreneurship: burning rice hay and tracking elephants. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 34(4), 460-479.
- Sarasvathy, S. D. (2009). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Edward Elgar Publishing.

- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., & Venkataraman, S. (2010). Three Views of Entrepreneurial Opportunity. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (p. 77-96). Springer.
- Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G., & Bhagavatula, S. (2014). An Effectual Approach to International Entrepreneurship: Overlaps, Challenges, and Provocative Possibilities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 71-93.
- Seo, M.G., & Creed, W. E. D. (2002). Institutional Contradictions, Praxis, and Institutional Change: A Dialectical Perspective. *Academy of Management Review*, 27(2), 222-247.
- Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Delivering on the Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Stones, R. (2005). *Structuration Theory*. Macmillan International Higher Education.
- Stones, R. (2015). *Why Current Affairs Needs Social Theory*. London: Bloomsbury.
- Stones, R. (2016). Putting the Key features of Strong Structuration Theory to use. SST workshop. Paris.
- Stones, R., & Jack, L. (2016). The bridge between ontological concepts and empirical evidence: an interview with Rob Stones. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(7), 1145-1151.
- Suddaby, R., Bruton, G. D., & Si, S. X. (2015). Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 1-10.
- Thornton, P. H. and W. Ocasio (2008), Institutional logics, in R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby, *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*, Sage Publications.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Whither the Promise? Moving Forward with Entrepreneurship as a Science of the Artificial. *Academy of Management Review*, 37(1), 21-33.
- Wood, M. S. (2017a). Continued misgivings: A response to Davidsson on dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 77-81.
- Wood, M. S. (2017b). Misgivings about dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 21-25.

- Wood, M. S., & McKinley, W. (2018). The entrepreneurial opportunity construct: dislodge or leverage? *Academy of Management Perspectives*.
- Yin, R. K. (2016). Discovering the Future of the Case Study. Method in Evaluation Research: *Evaluation Practice*.
- Zahra, S. A. (2008). The virtuous cycle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 243-257.

CINQUIEME PARTIE

CONCLUSION GENERALE DE LA RECHERCHE

- 1. Synthèse de la recherche**
- 2. Contributions théoriques**
- 3. Contributions méthodologiques**
- 4. Implications et recommandations managériales**
- 5. Implications pédagogiques**
- 6. Les limites et voies futures de recherche**

1. Synthèse de la recherche

La place prépondérante des entrepreneurs dans l'économie a suscité l'attention des chercheurs et des pouvoirs publics. En effet, l'entrepreneuriat est considéré comme un levier de croissance et de création d'emplois. Par conséquent, les problématiques liées à la création d'entreprises font de la formation et l'émergence des opportunités entrepreneuriales un enjeu majeur (Degeorge et Messeghem, 2016). La littérature en entrepreneuriat souligne d'ailleurs que le débat sur la nature de l'opportunité entrepreneuriale est au centre de cette dynamique (Chabaud et Messeghem, 2010 ; Wood et McKinley, 2018).

À ce jour, les chercheurs engagés dans ce débat se sont préoccupés de la compréhension de la nature ontologique de l'opportunité entrepreneuriale et savoir si l'imagination d'une opportunité est le produit de lacunes exogènes du marché ou de la mise en œuvre endogène d'un entrepreneur (Alvarez et Barney, 2007 ; Wood et McKinley, 2010). Bien que ce débat sur les approches de la découverte et de la création d'opportunité ait produit de nombreuses discussions de recherche productives, il a récemment ouvert un nouveau front, appelé la « *guerre d'opportunités* » (Crawford et al., 2016 ; Wood et McKinley, 2018), qui discute de l'abondance ou du maintien du concept de l'opportunité dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Le débat sur la nature ontologique de l'opportunité entrepreneuriale a débouché sur au moins deux approches conséquentes à l'appréhension du lien entre l'individu et l'opportunité. Celles-ci ont été une source de débat animé. La première, qualifiée d'approche de découverte, considère les opportunités comme des entités objectives externes à l'entrepreneur (Shane, 2003). Selon cet abord, l'opportunité stimule des comportements plus ou moins prévisibles chez l'entrepreneur, mais l'impact de ces comportements sur le développement futur de l'opportunité est en quelque sorte une boîte noire (Wood et McKinley, 2018). En revanche, l'approche de la création (Alvarez et al., 2013) ne considère pas les opportunités comme des phénomènes objectifs, mais plutôt comme des constructions sociales mises en œuvre via l'agence entrepreneuriale (Mitchell et al., 2012 ; Alvarez et al., 2013). Ici, l'influence causale de l'entrepreneur sur l'opportunité est fortement mise en évidence que dans l'approche de la découverte.

L'opposition entre les approches de la découverte et de la création découle de recherches qui adoptent des positions ontologiques fondamentalement différentes (Alvarez et al., 2010). Les

récents progrès scientifiques ont clairement montré qu'il était possible de faire avancer la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier en intégrant simultanément la structure et l'agence dans la conceptualisation de ce lien (Sarason et al., 2006 ; 2010). En ce sens, la théorie de la structuration (Giddens, 1984) a été proposée en tant que méta-théorie permettant de comprendre le lien entre l'opportunité et l'entrepreneur (Sarason et al., 2006, 2010). Le concept central de la théorie de la structuration est celui de la dualité du structurel. Certains chercheurs (Sarason et al., 2006, 2010) mobilisent ce concept afin d'inscrire le lien entre l'individu et l'opportunité dans l'approche de la création. Cependant, sur le plan méthodologique, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989). Par conséquent, la mobilisation du concept de la dualité a été critiquée par Mole et Mole (2010) objectant la conceptualisation du lien entre l'opportunité et l'entrepreneur comme un dualisme (Archer, 2010) pour l'inscrire dans l'approche de la découverte. Ces éléments nous ont amenés à formuler la problématique suivante :

Comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une dualité ou un dualisme ?

Cette problématique a été décomposée en trois articles de recherche indépendants et interdépendants.

Tout d'abord, dans un premier article intitulé « *le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle* ⁵ » (Cf. annexe 3) nous nous sommes questionnés sur la recherche suivante : **comment l'entrepreneur peut-il internaliser les structures externes afin d'imaginer une opportunité ?** En réponse à cette question, nous avons mobilisé la *Strong Structuration Theory* (SST) proposée par Stones (2005) de sorte à obtenir une analyse approfondie du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Le modèle quadripartite de structuration de Stones (2005) nous permet de dépasser les limites empiriques de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) ; d'analyser de manière exhaustive les structures internes et externes pertinentes et comprendre comment elles sont mobilisées, produites, reproduites ou modifiées à travers les actions des entrepreneurs. Le cycle de

⁵ Ghamgui, N. & Soparnot, R. (2019). Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle. *Management international*, 24(2), 153-165.

structuration (Stones, 2005) engendre une progression des études empiriques en menant l'ontologique générale de la théorie de la structuration à un niveau méthodologique. Dans cet article, nous démontrons que l'approche de la création ne s'oppose pas à l'idée de structures externes (approche de la découverte). Nous rejetons également l'idée qui conceptualise l'opportunité comme totalement externe à l'entrepreneur. En nous appuyant sur une étude qualitative de la création de huit entreprises, notre analyse suggère que le cycle de structuration présente des concepts méthodologiques et analytiques permettant de dépasser le débat ontologique entre les approches de la découverte et de la création. Par conséquent, le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité est le résultat d'un mélange de pris pour acquis et de distance critique vis-à-vis des structures. Le cycle de structuration offre aux chercheurs une théorie opérationnelle qui peut façonner et guider la recherche empirique afin de comprendre comment les macro-structures et les micro-agences des entrepreneurs interagissent. En opérationnalisant la théorie de la structuration de manière à un nombre limité des recherches mobilisant cette théorie dans le domaine de l'entrepreneuriat (Bouchikhi, 1993 ; Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason *et al.*, 2006, 2010) n'ont pas fait, les résultats démontrent le potentiel de cette théorie à guider la recherche empirique future en entrepreneuriat. Le cycle de structuration fournira un cadre robuste pour les recherches futures sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier, le rôle des structures externes et internes de l'entrepreneur dans divers contextes.

De plus, dans un deuxième article intitulé « *l'opportunité entrepreneuriale : une analyse en termes de Scripts*⁶ » (Cf. annexe 4) nous posons la question de recherche suivante : **comment l'entrepreneur sélectionne, reproduit ou modifie différents scripts afin d'imaginer une opportunité ?** Afin de répondre à cette question et dépasser les limites de la théorie de la structuration et son manque de validation empirique, nous avons mobilisé le processus séquentiel de structuration proposé par Barley et Tolbert (1997) afin d'obtenir une analyse approfondie du lien entre l'individu et l'opportunité et de l'interaction entre l'entrepreneur, les structures sociales et les scripts. Nos résultats démontrent que ce modèle admet le dépassement de l'opposition ontologique et théorique entre les approches de la découverte et de la création en introduisant un niveau d'analyse méso et en identifiant les points de rencontre entre la dualité et le dualisme. Le concept de la dualité apparaît limité à la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Par conséquent, cet article a souligné l'importance de considérer la notion du dualisme pour compléter la notion de la dualité dans l'analyse du

⁶ Article soumis à la revue Management & Avenir (Cf. annexe 4).

lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En nous appuyant sur une étude de cas unique, nos résultats révèlent que le processus séquentiel de structuration présente des concepts méthodologiques et analytiques permettant de dépasser l'opposition entre les deux approches. Cet article apporte une réponse au débat entre les approches de la découverte et de la création en démontrant que le lien entre l'individu et l'opportunité est un processus de sélection, reproduction et modification de scripts de signification, légitimation et domination.

Enfin, dans un troisième article intitulé « *le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : d'une dichotomie ontologique à une réconciliation complexe*⁷ » (Cf. annexe 5) nous soulevons la question de recherche suivante : **comment l'entrepreneur peut-il mobiliser différents scripts et structures sociales afin d'imaginer une opportunité entrepreneuriale ?** Afin de répondre à ce questionnement, nous avons testé empiriquement la complémentarité entre les deux modèles (Stones, 2005 ; Barley et Tolbert, 1997) mobilisés dans les deux premiers articles. En effet, pour surmonter la limite du cycle de structuration, nous nous sommes inspirés du modèle de Barley et Tolbert (1997) afin de fournir une description plus convaincante du tissu conjonctif permettant la connexion entre les éléments du modèle quadripartite de structuration et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous soulignons, dans cet article, que l'opposition entre les deux approches de la création et de la découverte peut être dépassée au niveau de l'ontologie in-situ. En effet, l'opportunité n'est ni purement découverte ni purement créée. En mobilisant les travaux de Stones (2005) et Barley et Tolbert (1997), nous admettons que l'imagination de l'opportunité est un cycle de structuration qui implique des ajustements continus entre dualité et dualisme au niveau méso. En nous appuyant sur l'étude de trois récits de vie réalisés auprès d'entrepreneurs, nous développons un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale qui met en exergue les structures externes et internes de l'entrepreneur ainsi que la mobilisation de différents scripts au cours du processus d'imagination d'une opportunité.

La cohérence scientifique entre ces trois articles se traduit par la complémentarité de leurs objets de recherche, approches méthodologiques, cadres théoriques et résultats. En effet, les trois articles sont liés à la même question de recherche qui consiste à comprendre si le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale se conceptualise comme une dualité ou un dualisme. Au niveau théorique, les trois articles sont fondés sur la théorie de la structuration (Giddens,

⁷ Article soumis à la revue Management International (Cf. annexe 5)

1984) et ses développements (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005). D'un point de vue méthodologique, nous avons mené douze études de cas à travers des entretiens biographiques. Nous avons privilégié un positionnement épistémologique interprétativiste et une démarche méthodologique abductive sur la base d'une étude de cas multiples pour le premier et troisième article, et d'une étude de cas unique pour le deuxième article. Enfin, les résultats des trois articles montrent que la théorie de la structuration et ses développements produisent un cadre conceptuel robuste à la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale et dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création.

Nous discutons, dans ce qui suit, des contributions théoriques, méthodologiques, managériales et pédagogiques générales de la recherche. Puis, nous examinerons les limites et les développements futurs possibles.

2. Contributions théoriques

L'opposition entre les approches de la découverte et de la création renvoie à la question du caractère objectif ou subjectif de l'opportunité. Ce positionnement porte sur la nature du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité entrepreneuriale. En effet, l'approche de la découverte met en lumière l'influence de la structure sociale (contexte) sur l'agence entrepreneuriale (entrepreneur), tandis que l'approche de la création met l'accent sur l'influence des actions significatives et intentionnelles de l'entrepreneur sur les structures sociales. Partant de cette analyse, le débat entre les deux approches réside dans les relations entre la structure et l'agence.

Afin de répondre à ce débat, nous exposons, tout d'abord, notre premier apport théorique qui consiste à la nécessité d'inclure à la fois la structure et l'agence, dans le cadre d'une dualité ontologique, afin de trouver un terrain d'entente entre les approches de la découverte et celle de la création **(2.1)**. Ensuite, nous présentons notre deuxième contribution théorique qui démontre que les développements de la théorie de la structuration constituent un corpus théorique pertinent à l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale **(2.2)**. Puis, nous mettons en lumière la portée de notre modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale **(2.3)**. Ce dernier apport théorique démontre la complémentarité entre les travaux de Barley et Tolbert (1997) et de Stones (2005) afin d'apporter une réponse au débat entre les approches de la découverte et de la création.

2.1. La dualité : un concept d'entente ontologique

Notre recherche sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale vient compléter des travaux de recherche antérieurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Zahra, 2008 ; Edelman et Yli-Renko, 2010 ; Venkataraman, et al., 2012 ; Renko et al., 2012 ; Garud et Giuliani, 2013 ; Davidsson, 2015 ; Ramoglou et Tsang, 2016) qui ont tenté de réconcilier les approches de la découverte et de la création. Nous rejoignons ces travaux puisque nos résultats soulignent également que les positions extrêmes des deux approches sont insatisfaisantes et limitées. Cependant, nous soulignons qu'en cherchant à trouver un terrain d'entente entre les deux approches, ces travaux ne font que défendre et justifier l'une de ces approches.

Nous citons, parmi ces travaux, Renko et al., (2012) qui spécifient que l'opportunité entrepreneuriale possède des qualités à la fois objectives et subjectives contribuant à concilier les approches de la découverte et de la création. Cependant, ces auteurs affirment que si l'opportunité entrepreneuriale est fondamentalement idiosyncratique pour chaque entrepreneur (Sarason et al., 2006), le succès de la création d'une entreprise est limité par les conditions objectives de l'opportunité. Cette idée renvoie à l'approche de la découverte selon laquelle le contexte est plus agentique. En ce sens, Davidsson (2015) admet que le contexte externe influence les nouvelles idées d'entreprises, mais pas l'inverse (Wood et McKinley, 2018) ce qui réduit l'intérêt de l'approche de la création. Un autre exemple plus récent, en s'appuyant sur une philosophie réaliste (Bhaskar, 1978), Ramoglou et Tsang (2016) proposent « *l'approche d'actualisation* » qui considère les opportunités comme des propensions résidant en dehors de la conscience de l'entrepreneur (Ramoglou et Tsang, 2016 ; Ramoglou et Tsang, 2017a, 2017b). Selon ces auteurs, les opportunités sont réelles et existent en tant que demande latente du marché. L'approche d'actualisation (Ramoglou et Tsang, 2016, 2017a, 2017b, 2018) a été critiquée car elle est considérée comme une approche déterministe (Berghlund et Korsgaard, 2017 ; Wood et McKinley, 2018) qui ne fait que légitimer celle de la découverte. A contrario, Edelman et Yli-Renko (2010) reconnaissent les éléments objectifs et subjectifs des opportunités entrepreneuriales, mais ils soulignent qu'entre les deux approches, leurs résultats soutiennent l'approche de la création. Par conséquent, ces tentatives de réconciliation finissent par approfondir le fossé entre les deux approches. Ainsi, nous considérons que la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité doit intégrer la structure sociale et l'agence humaine simultanément pour créer un pont entre les deux approches et dépasser ce fossé.

Nous avons montré que les approches de la découverte et de la création ne sont pas aussi contradictoires que la littérature existante le suggère car ces deux approches reconnaissent l'importance de la structure et de l'agence. Cependant, nos résultats montrent que les approches de la découverte et de la création sont utiles pour décrire seulement une partie du lien entre l'individu et l'opportunité. Nous nous situons dans un commun accord avec Chiasson et Saunders (2005) et Sarason et al., (2006, 2010) qui proposent la théorie de la structuration (Giddens, 1984) comme méta-théorie tenant compte à la fois de la structure et de l'agence pour fournir une alternative ontologique aux deux approches concurrentes. Notre recherche montre que le concept de la dualité au niveau de l'ontologie générale permettant d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité en créant un équilibre entre contexte et agence entrepreneuriale. **Ainsi, le premier apport théorique de cette recherche consiste en l'importance d'inclure à la fois la structure et l'agence au niveau de l'ontologie générale dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale sans privilégier l'une ou l'autre dans le cadre d'une dualité.**

Cette contribution autorise le dépassement de réflexions théoriques des deux approches selon lesquelles la structure et l'agence doivent être étudiées séparément pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité. Autrement dit, l'opposition entre les deux approches trouve son origine dans le concept du dualisme (Archer, 1995) qui suppose la séparation ontologique entre l'opportunité et l'entrepreneur et souligne que l'opportunité est externe à l'entrepreneur. La mobilisation du concept de la dualité a permis de suggérer une voie alternative et développer la connaissance du lien entre l'individu et l'opportunité. Le concept de la dualité permet un juste milieu entre le déterminisme (approche de la découverte) et le volontarisme (approche de la création) en admettant l'inséparabilité entre l'opportunité et l'entrepreneur au niveau de l'ontologie générale.

Cette inséparabilité indique que les contradictions et les évolutions structurelles sont à la fois le médium et le résultat de pratiques sociales. Ainsi, l'opportunité n'est pas externe (séparée) à l'entrepreneur. Elle est plus interne qu'externe aux activités des entrepreneurs en tant que traces mnésiques constamment actualisées dans ses actions. Cette idée se traduit par la compatibilité entre les approches de la découverte et de la création. Par conséquent, nous considérons que l'approche de la création ne s'oppose pas à l'idée de structures externes avancée par celle de la découverte. Nos résultats rejettent également l'idée qui conceptualise l'opportunité comme totalement externe à l'entrepreneur.

A l'instar de l'approche de la découverte, nos résultats reconnaissent donc que les conditions objectives (les évolutions et les contradictions structurelles) des actions des entrepreneurs prennent une part importante de notre conceptualisation de ce lien. Selon l'approche de la découverte, le monde extérieur est beaucoup plus objectif, puissant et agentique. Nous confirmons qu'un changement contextuel externe, sous forme d'évolutions ou de contradictions structurelles, est essentiel. Sans cette modification, les entrepreneurs ne pourraient pas imaginer une opportunité. Cependant, à la différence de l'approche de la découverte, ces évolutions et contradictions structurelles objectives ne doivent pas être considérées comme le seul élément déterminant de l'imagination de l'opportunité. Nos résultats sont également conformes aux concepts clés de l'approche de la création, en concevant que les croyances subjectives des individus sont l'un des éléments clés du lien entre l'individu et l'opportunité (Sarasvathy et al., 2010). Notre étude synthétise ces arguments en spécifiant le rôle des structures internes, l'encodage, la mise en acte et la modification de scripts. Notre recherche montre également que l'entrepreneur s'appuie sur ses structures internes pour interpréter les évolutions et les contradictions structurelles comme une opportunité avant de passer à l'action. Donc, l'imagination de l'opportunité débute par l'évaluation des structures externes et non par les actions des entrepreneurs comme le prétend l'approche de la création. Notre étude révèle que l'entrepreneur n'agit que lorsqu'il est convaincu que son interprétation est une opportunité entrepreneuriale. Cette étape est cruciale pour que l'entrepreneur puisse réagir et mobiliser différents scripts afin d'acquérir des ressources de légitimation et de domination. A partir de cette analyse, notre étude expose la dualité comme permettant de trouver un terrain d'entente ontologique qui dépasse l'opposition entre les deux approches.

La mobilisation de la dualité au niveau de l'ontologie générale nous a permis également de dépasser la guerre d'opportunités. En effet, plusieurs chercheurs (Klein, 2008 ; Foss et Klein, 2012 ; Davidsson, 2015, 2017a ; Ramoglou et Tsang, 2016, 2017a, 2017b), afin de dépasser l'opposition entre les approches de la découverte et de la création, suggèrent qu'en réponse aux défis intellectuels entourant la nature des opportunités entrepreneuriales, le domaine est méliorativement servi en abandonnant le concept de l'opportunité (Wood et McKinley, 2018). Nous soulignons que cette idée expose les recherches sur l'opportunité entrepreneuriale à plusieurs dangers pouvant saper la capacité des chercheurs à développer des études sur le lien entre l'individu et l'opportunité. Conformément à certains chercheurs (Dimov, 2018 ; Wood et McKinley, 2018 ; Clausen, 2019), nous mettons en exergue que l'idée d'abandonner le concept de l'opportunité est une approche intenable car cela peut nuire au

progrès des recherches dans le champ de l'entrepreneuriat. Il s'agit d'un problème centré au cœur des préoccupations de la guerre d'opportunités (Dimov, 2007a, 2007b, 2011 ; Shane, 2012 ; Alvarez et al., 2013) et qui est particulièrement visible dans les échanges entre Davidsson (2015, 2017a, 2017b, 2017c) et Wood et ses collègues (Wood, 2017a, 2017b, Wood et McKinley, 2018). A partir de l'analyse avancée au postulat de cette partie, l'inséparabilité ontologique entre l'opportunité et l'entrepreneur à travers le concept de la dualité montre que les concepts de l'opportunité et de l'entrepreneur sont mutuellement constitutifs l'un de l'autre. Il est ainsi impossible de comprendre les perceptions, comportements et actions de l'entrepreneur sans prendre en considération son interaction avec l'opportunité. Nos résultats montrent que l'entrepreneur et l'opportunité ne sont pas des phénomènes singuliers mais ils co-évoluent dans le cadre d'une dualité ontologique. Par conséquent, nous soutenons qu'abandonner le concept de l'opportunité est une approche indéfendable car celle-ci implique l'ignorance d'une extrémité cruciale du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

2.2.Des tentatives de réconciliation sans validation empirique

Si la théorie de la structuration s'avère prometteuse à l'étude de la nature du lien entre l'individu et l'opportunité, elle manque de fondements empiriques. En effet, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait (Gregson, 1987 ; Bauman, 1989). Notre recherche admet que malgré l'intérêt du concept de la dualité (Giddens, 1984) au niveau de l'ontologie générale, la théorie de la structuration est considérée comme métathéorique et dépendent de mécanismes génératifs non observables, ce qui limite les possibilités de recherche et de validation empirique. De surcroît, aucun des auteurs (Chiasson et Saunders, 2005 ; Sarason et al., 2006, 2010) qui mobilisent la théorie de la structuration à l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité ne s'appuie sur des preuves empiriques pour soutenir ces arguments. Il s'agit pourtant d'une question conséquente tant la théorie de la structuration a été critiquée pour son absence de validation empirique. Conscients de la difficulté de mener des investigations empiriques en s'appuyant sur les concepts abstraits de cette théorie, toutefois le concept de la dualité nous a permis, au moins au niveau de l'ontologie générale, d'intégrer les différentes approches et les diverses positions intellectuelles du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Afin de dépasser les limites de la théorie de la structuration, nous avons mobilisé ses développements introduits par Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005) qui préconisent de

s'éloigner des concepts relativement abstraits, caractéristiques des travaux de Giddens (1984), pour adopter des concepts plus concrets donnant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs. **Le deuxième apport théorique de notre recherche est donc de démontrer dans quelle mesure les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) constituent un corpus théorique pertinent pour dépasser les limites de la théorie de la structuration et analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.**

La mobilisation des modèles de Stones (2005) et de Barley et Tolbert (1997) nous a permis de passer d'une ontologie générale à une ontologie in-situ. Cette faisabilité est due aux composantes analytiques du cycle de structuration (Stones, 2005) et du processus séquentiel de structuration (Barley et Tolbert, 1997). Ces concepts nous ont permis de mener des études empiriques et dépasser les critiques qui indiquent que le principe de l'inséparabilité entre l'individu et l'opportunité (dualité) est très abstrait. Il s'agit d'un exercice opportun car aucune étude empirique n'a été conduite pour tester les modèles de Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005) dans l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Par conséquent, notre recherche met en lumière la contribution de ces deux modèles dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité afin de compléter la pièce manquante à notre compréhension de ce lien en créant un pont entre l'ontologie générale et l'ontologie in-situ.

Notre analyse suggère que le cycle de structuration (mobilisé dans le premier article) présente des concepts méthodologiques et analytiques permettant le dépassement du débat ontologique entre les approches de la découverte et de la création. Le cycle de structuration offre aux chercheurs une théorie opérationnelle permettant de façonner et guider la recherche empirique afin de comprendre comment les macro-structures et les micro-agences des entrepreneurs interagissent. En s'appuyant sur le cycle quadripartite de structuration (Stones, 2005), nos résultats indiquent que la dualité et le dualisme ne sont pas mutuellement exclusifs mais au contraire complémentaires. C'est-à-dire que l'entrepreneur n'est pas en permanence réflexif, il ne l'est qu'à des moments spécifiques. Aussi, le lien entre l'individu et l'opportunité est un continuum. A une extrémité de ce continuum nous percevons une dualité, et à l'autre nous trouvons une dualité critique (dualisme) selon laquelle l'entrepreneur a la capacité de mettre une distance critique avec les structures. Par conséquent, le lien entre l'entrepreneur et l'opportunité résulte d'un mélange de pris pour acquis (approche de la découverte) et de distance critique vis-à-vis des structures (approche de la création). Ainsi, au niveau de

l'ontologie in-situ, l'imagination de l'opportunité relève de l'internalisation des structures (la connaissance dont dispose l'acteur dans l'engagement de relations sociales), ce qui implique une véritable dualité, c'est-à-dire la volonté et le pouvoir d'affecter les structures économiques et sociales. Une distance entre l'entrepreneur et l'opportunité signifierait un manque de pouvoir de l'entrepreneur sur les structures.

Nos résultats montrent également que le modèle séquentiel de structuration (mobilisé dans le deuxième article) autorise le dépassement de l'opposition ontologique et théorique entre les approches de la découverte et de la création en identifiant les points de rencontre entre la dualité et le dualisme dans le domaine de l'ontologie in-situ. Notre étude souligne l'importance de considérer la notion du dualisme pour compléter la notion de la dualité dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Au niveau méso, le passage de l'ontologie générale à l'ontologie in-situ à travers la notion de scripts, caractérise un terrain d'entente entre les approches de la découverte et de la création et la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité comme la sélection, production et modification de scripts. Le processus séquentiel de structuration offre aux chercheurs une théorie opérationnelle qui façonnera et guidera la recherche empirique afin de comprendre comment les structures, entrepreneurs et scripts interagissent. A cet égard, notre recherche montre que l'action entrepreneuriale réussie débute par la sélection, production et modification des scripts. Nous avons mis en lumière que différents scripts aident à définir la façon dont les entrepreneurs agissent et interagissent afin qu'ils puissent comprendre et interpréter les besoins du marché et développer les moyens pour y répondre. Nous spécifions que les scripts de signification, légitimation et domination séparés restent insuffisants pour imaginer une opportunité. L'itération ou la combinaison de ces différents scripts rendent possible la reproduction de nouveaux scripts qui consent à l'imagination d'une opportunité. Ce faisant, les entrepreneurs reproduiront les mêmes scripts mettant un terme à leurs projets. Par conséquent, nos résultats approuvent que la combinaison des trois types de scripts présente un niveau optimal pour équilibrer l'imagination d'une nouvelle opportunité. Ainsi, pour conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité, nous relevons qu'il est nécessaire d'analyser les trois types de scripts et la manière dont ces scripts facilitent ou contraignent l'imagination de nouvelles opportunités.

En introduisant un niveau d'analyse méso, nous avons éclairé de nouvelles facettes du débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale en apportant une contribution à la recherche scientifique sur la nature et l'avenir de la recherche sur les opportunités

entrepreneuriales. Globalement, nous avons mis en lumière l'importance d'une prise en considération des concepts du dualisme et de la dualité à l'étude de la nature des opportunités entrepreneuriales. Par conséquent, notre recherche révèle que le débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale ne continuera pas à progresser sans explorer la complémentarité entre le dualisme et la dualité au niveau de l'ontologie in-situ. A travers ce positionnement, nous évitons de nous engager dans la guerre d'opportunités en refusant de prendre parti et adopter une approche préférentielle.

2.3. Un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité

Dans le premier article, nous avons indiqué que le cycle de structuration de Stones (2005) apporte une contribution majeure à la conceptualisation du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, nous constatons une limite significative dans le travail de Stones (2005), à savoir, son incapacité à expliquer dans leur globalité les processus de production, reproduction et modification des structures sociales (Coad et Herbert, 2009). En revanche, conformément à Coad et Herbert (2009), nous exposons qu'une conceptualisation plus convaincante des processus de reproduction et de modification des structures nécessite un « *tissu conjonctif* » plus robuste entre les différents éléments du modèle quadripartite de structuration. Le processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997), mobilisé dans le deuxième article de la thèse, a été prometteur à cet égard. En effet, pour surmonter la limite du cycle de structuration (Stones, 2005), nous nous sommes inspirés du modèle de Barley et Tolbert (1997) en mobilisant la notion de scripts afin de fournir une description plus convaincante du tissu conjonctif qui admet la connexion entre les éléments du modèle quadripartite de structuration et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, le modèle de Barley et Tolbert (1997) laisse planer un dilemme théorique non résolu, notamment comment et pourquoi les acteurs prennent réellement la décision de modifier ou de renforcer les structures existantes (Seo et Creed, 2002). Afin de dépasser ces lacunes théoriques, nous mobilisons les concepts des structures internes et de l'agence active (Stones, 2005) à la compréhension des processus historiques, dynamiques et complexes qui entourent l'action humaine. Les résultats du troisième article démontrent la complémentarité entre les travaux de Barley et Tolbert (1997) et de Stones (2005). **Ainsi, en nous appuyant sur cette complémentarité, le troisième apport théorique de cette recherche peut s'apprécier par l'élaboration d'un modèle intégrateur du lien entre**

l'individu et l'opportunité entrepreneuriale accordant le dépassement de l'opposition entre les approches de la découverte et de la création.

Ce modèle intégrateur, composé des concepts clés des travaux de Barley et Tolbert (1997) et de Stones (2005), invite à la compréhension et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité en prenant en considération les forces de l'approche de la découverte et celles de la création. Ce modèle suggère que le lien entre l'individu et l'opportunité combine un ensemble d'éléments objectifs et subjectifs. Nos résultats montrent que l'opportunité entrepreneuriale ne peut pas être considérée comme une découverte pure (objective) comme le prétend l'approche de la découverte, ni comme le résultat d'un processus purement cognitif comme le soutient celle de la création.

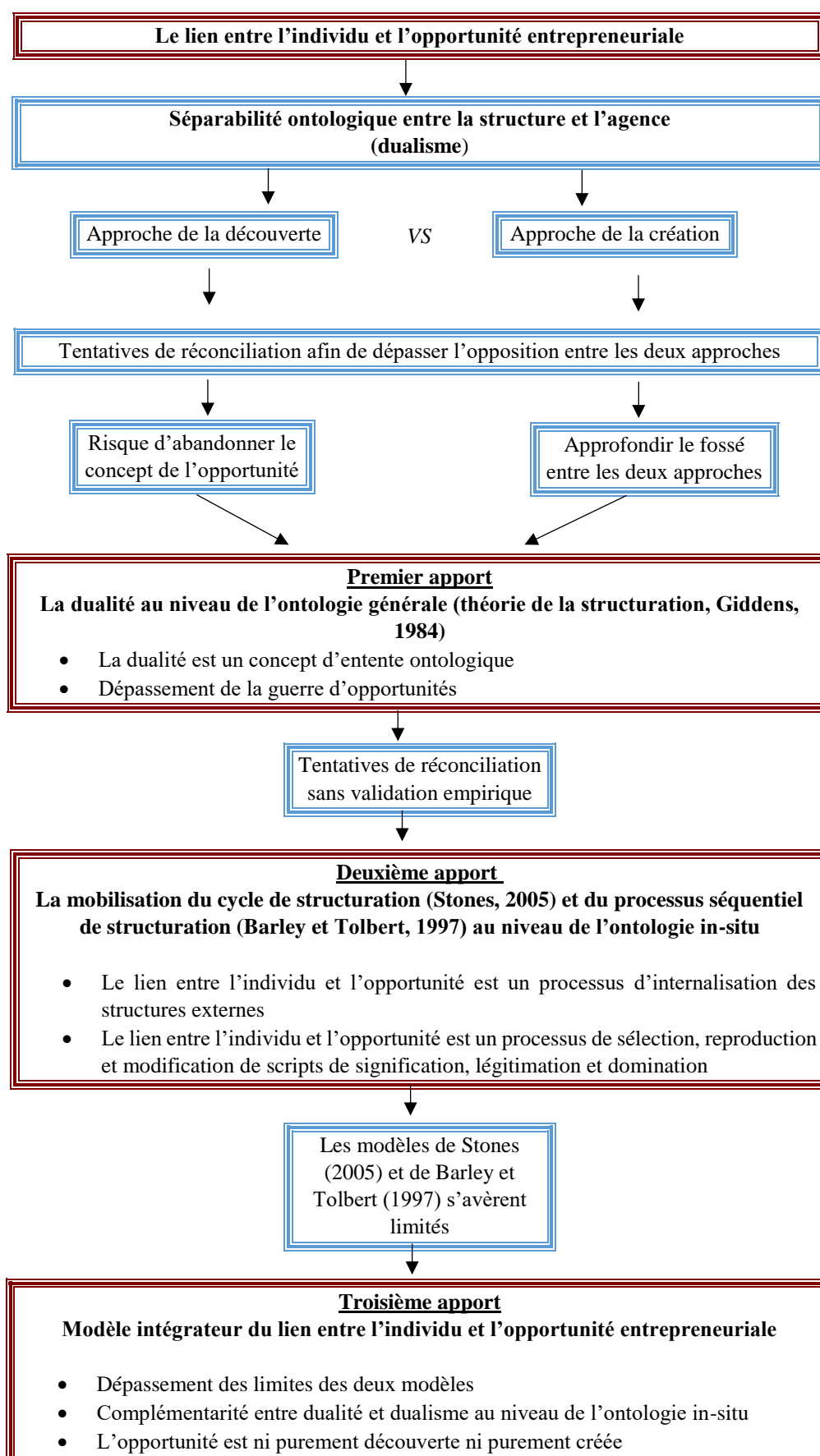
En s'appuyant sur ce modèle, nos résultats consentent au rôle des contradictions et des évolutions structurelles comme fondamental pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, car elles font apparaître les incohérences et les tensions au sein et entre les différentes structures externes. Les structures internes expliquent quand et pourquoi les entrepreneurs pourraient remettre en question les structures externes existantes, mais c'est l'encodage, la mise en acte et modification de scripts qui fournissent le mécanisme de médiation entre les structures externes, structures internes et agence active. La mobilisation de différents scripts explique comment l'entrepreneur mobilise ses structures internes en exerçant un pouvoir d'agence. Nos résultats suggèrent que l'agence active de l'entrepreneur se résume en deux processus : un premier, réflexif, au cours duquel, à travers l'encodage de scripts de signification, l'entrepreneur critique et prend une distance avec les structures externes existantes et recherche des alternatives; et un second, actif, au cours duquel l'entrepreneur, à travers la mise en acte de script de légitimation et la modification ceux de domination, se livre à une action stratégique qui, bien qu'encastrée dans des structures externes et internes, tente d'acquérir une légitimité et des ressources pour imaginer une opportunité entrepreneuriale reconnue par les différents acteurs impliqués.

Par conséquent, alors que les approches de la découverte et de la création soutiennent que les structures internes et externes ne peuvent être combinées en un seul cadre théorique pour comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, notre étude assure le contraire et notre modèle combine les aspects internes et externes des structures sociales, en démontrant la compatibilité entre l'approche de la découverte et celle de la création. Cette proposition

contribue ainsi à la littérature existante sur lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale en offrant une compréhension des interactions entre les structures internes et externes à travers la mobilisation de différents scripts.

Après exposition de nos apports théoriques, nous soulignons que le lien entre l'individu et l'opportunité peut être conceptualisé au-delà de la pensée selon laquelle l'entrepreneur est séparé et distinct de l'opportunité. Sans aucun doute, l'opposition entre les approches de la découverte et de la création nous invite à discuter des hypothèses ontologiques et épistémologiques sous-jacentes dans la recherche en entrepreneuriat. Cette opposition a généré de riches discussions sur la nature objective ou subjective de l'opportunité (Alvarez et Barney, 2007, 2010 ; Alvarez et al., 2014 ; Ramoglou, 2013 ; Alvarez et al., 2013 ; Suddaby et al., 2015) et l'ignorance du concept de l'opportunité (Davidsson, 2015, 2017a, 2017b, 2017c ; Wood, 2017a, 2017b ; Wood et McKinley, 2018). Cependant, nos résultats suggèrent qu'une clarification analytique des hypothèses ontologiques des deux approches, ainsi que la prise en compte de leur commensurabilité, peuvent offrir des perspectives alternatives nous aidant à re-conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Nous avons mis en exergue la nécessité de lutter contre les appels qui consiste à abandonner le concept de l'opportunité ou à le séparer de celui de l'entrepreneur (dualisme). La justification de notre positionnement comprend l'inséparabilité ontologie entre l'individu et l'opportunité au niveau de l'ontologie générale et la complémentarité entre la dualité et le dualisme analytique au niveau de l'ontologie in-situ. Nous pensons que la voie que nous proposons, bien qu'imparfaite, mérite d'être prise en considération, car elle a le potentiel d'améliorer la compréhension du lien entre l'individu et l'opportunité. Nous espérons que cette recherche servira substantielle moelle à renforcer le paradigme de l'opportunité et faire face à la guerre d'opportunités. La figure suivante synthétise les contributions théoriques de la thèse.

Figure 25. Synthèse des contributions théoriques de la thèse



3. Contributions méthodologiques

Nous présentons, comme suit, les apports méthodologiques liés à notre positionnement interprétativiste (3.1), à l'introduction d'un niveau d'analyse méso (3.2) et la mobilisation d'une démarche biographique (3.3).

3.1. Les apports liés au positionnement interprétativiste

La première contribution méthodologique réside dans le choix d'un positionnement interprétativiste pour étudier la problématique du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. En effet, ce positionnement épistémologique a impliqué un protocole de recherche particulier qui aurait probablement été différent avec un positionnement positiviste ou constructiviste. D'autres positionnements épistémologiques auraient pu nous conduire à mener par exemple une recherche soit pour expliquer au sens positiviste comment une opportunité est découverte ; soit pour comprendre au sens constructiviste comment une opportunité est créée. Notre positionnement théorique et les limites soulignées de ces deux approches dans la littérature nous ont conduits à procéder différemment. En cela, il nous semble que nous avons approfondi une voie méthodologique et épistémologique de recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale en nous tournant spécifiquement vers la compréhension de la réalité sociale des opportunités entrepreneuriales à travers l'actions de l'entrepreneur sans privilégier l'une ou l'autre.

Par ailleurs, tenter d'expliquer (au sens positiviste) comment une opportunité est découverte revient à faire ressurgir des lois qui déterminent les conditions de sa découverte. Or, il a été mentionné que les opportunités n'existent pas forcément en soi sans l'action de l'entrepreneur. Ainsi, il n'y a pas de lois causales qui puissent déterminer la découverte d'une opportunité par une relation de cause à effet. L'approche constructiviste souligne que les opportunités ne proviennent pas des imperfections objectives des marchés existants, mais émergent plutôt du processus de promulgation lui-même. C'est davantage cette opposition épistémologique qui crée une dichotomie entre les approches de la découverte et de la création et favorise la fragmentation des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité. A ce stade, notre recherche situe un désaccord épistémologique avec les travaux qui opposent les approches de la découverte et de la création.

En effet, ces deux approches n'aboutissent pas encore à des propositions solides autorisant une analyse aisée du lien entre l'individu et l'opportunité (Dimov, 2011). Certes, les deux positionnements améliorent nos connaissances sur quelques aspects du phénomène entrepreneurial, mais ne sont pas suffisants pour comprendre ce phénomène dans sa globalité. Le positionnement interprétativiste invite à ne plus se limiter à l'entrepreneur en tant que tel mais de l'envisager comme faisant partie d'une globalité. Un tel positionnement dépasse les visions extrêmes (positiviste/constructiviste), étroites et limitées à un seul aspect, une action humaine ou une condition structurelle d'un phénomène complexe et devant être étudié comme un tout afin d'être analysé et compris.

Le positionnement interprétativiste a été négligé dans les recherches en entrepreneuriat, mais un tel positionnement semble le plus approprié pour comprendre la nature du phénomène entrepreneurial (Packard, 2017). Autrement dit, le débat entre les approches de la découverte et de la création se focalise sur l'opposition entre le positivisme/le réalisme critique (Crawford et al., 2016; Ramoglou, 2013; Ramoglou et Tsang, 2016) et le constructivisme/le réalisme évolutionnaire (Alvarez et Barney, 2013; Alvarez et al., 2014). Cependant, la vision interprétativiste est restée ostensiblement mise à l'écart (Packard, 2017). Cette approche est surprenante car l'interprétativisme est particulièrement orienté vers l'étude des phénomènes émergents tels que l'opportunité entrepreneuriale. Dans cette recherche, le positionnement interprétativiste prend en considération le caractère complexe du lien entre l'individu et l'opportunité et dépasse les limites des approches de la découverte et de la création soulignées dans la littérature. En effet, contrairement aux autres paradigmes épistémologiques (positiviste et constructiviste) qui sous-tendent la plupart des recherches ayant étudié la nature de l'opportunité entrepreneuriale, notre positionnement interprétativiste considère la subjectivité des entrepreneurs dans un contexte particulier et objectif.

Il existe bon nombre d'approches à l'étude de l'émergence de l'opportunité entrepreneuriale. Celles-ci incluent la théorie de la complexité (Lichtenstein, 2016 ; McKelvey, 2004), de l'effectuation (Sarasvathy, 2001), le subjectivisme radical (Chiles et al., 2007 ; Chiles et al., 2010a), la science du design (Dimov, 2016) et l'approche du jugement (Foss et Klein, 2012). Cependant, les partisans de la plupart de ces approches sont attachés aux deux courants traditionnels (positivisme ou constructivisme), en ignorant les cohérences entre leurs propres idées et le positionnement interprétativiste (Packard, 2017). Cette fonctionnalité a engendré une fragmentation théorique dans le champ de l'entrepreneuriat. L'adoption d'un positionnement

interprétativiste est donc précisément ce dont ces théories nécessitent pour avancer (Foss et Hallberg, 2014). Nous avons adopté un positionnement interprétativiste comme une vision épistémologique alternative potentiellement révolutionnaire mettant l'accent sur l'imagination d'une opportunité entrepreneuriale plutôt que sur les hypothèses de son existence ou de sa création. Ce positionnement fournira un fondement solide à l'élaboration d'une théorie plus achevée et holistique du phénomène entrepreneurial (Packard, 2017). Cette vision nous invite à une connaissance intrinsèque de l'interaction entre les entrepreneurs, leurs expériences vécues ainsi qu'aux significations que ces entrepreneurs donnent à leurs propres contextes et processus d'imagination d'une opportunité.

3.2. Les apports liés à l'introduction d'un niveau d'analyse méso

Au cours de cette recherche, nous avons souligné les difficultés dans l'opérationnalisation des concepts de la théorie de la structuration (Giddens, 1984) afin d'analyser le lien entre l'individu et l'opportunité. Cette notion se traduit dans la littérature par une insuffisance des investigations empiriques sur le sujet. Les travaux qui mobilisent la théorie de la structuration à l'étude de la nature de l'opportunité entrepreneuriale ne présentent pas les concepts analytiques nécessaires pour assurer une opérationnalisation du construit. Les travaux de Barley et Tolbert (1997) et Stones (2005) ont ainsi constitué une avancée majeure dans le développement de la théorie de la structuration : créant un lien entre les concepts abstraits proposés par Giddens et les phénomènes concrets par l'introduction d'un niveau d'analyse méso. **Ainsi, le deuxième apport méthodologique de cette thèse consiste à s'éloigner des concepts relativement abstraits, qui caractérisent les travaux de Giddens (1984), pour adopter des concepts plus concrets donnant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs.** Aucune étude n'a, en effet, été menée afin de soumettre cette théorie à l'épreuve de la réalité du lien entre l'entrepreneur et l'opportunité. De surcroît, aucune recherche n'a mobilisé le cycle de structuration de Stones (2005) et le processus séquentiel de structuration Barley et Tolbert (1997) pour analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale au niveau empirique. Les études de cas menées au cours de cette thèse ont permis d'analyser dans quelle mesure les développements de la théorie de la structuration (Barley et Tolbert, 1997 ; Stones, 2005) constitue un corpus analytique pertinent pour comprendre et étudier le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

Notre thèse aborde des défis empiriques et méthodologiques auxquels les chercheurs en entrepreneuriat font face à l'examen de la nature des opportunités entrepreneuriales, tels que la méthode la plus fiable pour distinguer les opportunités des non-opportunités (Dimov, 2011) et la question de savoir comment éviter les considérations empiriques tautologiques pour distinguer les opportunités créées des opportunités découvertes (Alvarez et Barney, 2010). Notre recherche relève ces défis en suivant les recommandations méthodologiques qui accompagnent la mobilisation des modèles de Stones (2005) et de Barley et Tolbert (1997). Il s'agit d'une série d'étapes qui, lorsqu'elles sont appliquées sur l'étude du lien entre l'individu et l'opportunité, fourniront un aperçu complet du processus d'imagination d'une opportunité. Cela a permis d'élaborer des stratégies d'analyse pertinentes à l'obtention de résultats mentionnés dans les trois articles de cette thèse.

3.3. Les apports liés à la démarche biographique

Le troisième apport méthodologique réside dans la démarche méthodologique employée.

Nous avons adopté une démarche méthodologique visant à confronter des modèles théoriques à la réalité du processus d'imagination d'une opportunité entrepreneuriale sur la base d'une interaction entre la théorie et la pratique. Pour ce faire, nous avons réalisé douze études de cas qui se caractérisent par leur grande variété tant du point de vue de la nature de l'innovation que les domaines scientifiques desquels ils sont issus. L'originalité de notre démarche méthodologique réside dans la collecte des données qui a été essentiellement fondée sur des entretiens biographiques. Force est de constater que peu de recherches ou de travaux doctoraux sur le lien entre l'individu et l'opportunité ont eu recours à cette démarche biographique. Cette démarche nous a pris beaucoup de temps et d'efforts pour collecter des informations sur le vécu des personnes interrogées et nous a parfois contraints à gérer avec une certaine forme d'incertitude dans le cheminement des investigations empiriques. Autrement dit, la démarche biographique nous a poussés à devenir des professionnels du sens car il ne s'agit pas de dévider une chronique des événements vécus d'une personne interrogée, mais s'appliquer pour donner un sens au passé, à la situation présente et l'avenir.

Jusqu'à présent, les investigations empiriques des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité ont surtout été effectuées aux niveaux macro (approche de la création) et micro (approche de la découverte) (Filion et Akizawa, 2012 ; Davidsson, 2017). Toutefois, notre recherche stipule que le niveau méso présente un intérêt certain. Par conséquent, l'intérêt de la

méthode biographique utilisée dans notre recherche réside également dans la prise en considération de l'interrelation entre les niveaux micro, macro et méso. Cela nous a permis d'analyser l'influence structurelle des activités entrepreneuriales sur le changement des sociétés, et l'inverse. Par ailleurs, la méthode biographique aide à la compréhension des représentations individuelles de l'entrepreneur ainsi que ses activités individuelles (niveau micro) pouvant influencer des structures sociales ou des institutions (niveau macro), et de quelle façon ces dernières (niveau macro) impacteront les activités, actions et perceptions de l'entrepreneur (niveau micro), tout en analysant le fonctionnement de l'ensemble d'une société issue de ces interrelations sociales (niveau meso). Ainsi, la mobilisation de la méthode biographique constitue une démarche riche en enseignements et illustre empiriquement le concept de la dualité.

4. Implications et recommandations managériales

Les mondes professionnel et académique ont compris l'intérêt réciproque qu'ils pouvaient avoir non plus à s'ignorer mais à se parler et à mobiliser leurs compétences respectives (Denis, 2018). Par conséquent, les contributions managériales de notre recherche se situent à plusieurs niveaux et concernent précisément les organismes d'aides et d'accompagnement des entrepreneurs car l'accompagnement entrepreneurial apparaît de plus en plus complexe (Jacquemin et al., 2018). Notre étude suggère que comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale peut être un pont pour appréhender la décision d'entreprendre. Notre recherche se teint d'implications managériales intéressantes au niveau de l'accompagnement des entrepreneurs. En effet, malgré les inconvénients liés aux pratiques d'accompagnement entrepreneurial (Duquenne, 2014), plusieurs chercheurs placent l'individu au cœur de l'activité d'accompagnement (Fourcade et Krichewsky, 2014). Plus spécifiquement, les structures d'accompagnement identifient des pistes pour améliorer la relation entre l'entrepreneur et les différentes parties prenantes de la nouvelle entreprise ainsi que le rapport entre l'entrepreneur et l'accompagnateur. Les résultats de cette recherche déboucheront sur trois pistes amélioratives à partir desquelles les structures d'accompagnement pourraient offrir à l'entrepreneur une aide pour : dépasser les obstacles et les moments critiques (4.1), développer son capital social (4.2) et favoriser l'accès à des sources de financement (4.3).

4.1. Dépasser les obstacles et les moments critiques

La mobilisation du cycle de structuration de Stones (2005) a mis en lumière des exemples d'obstacles et de facilitateurs du contexte externe de l'entrepreneur. L'existence de ces obstacles démontre qu'il réside un écart entre le monde de l'entrepreneur et l'écosystème entrepreneurial ainsi que les réglementations imposées par l'Etat. En ce sens, la mobilisation du processus séquentiel de structuration de Barley et Tolbert (1997) souligne également que les entrepreneurs étudiés dans cette recherche ont dû faire face à des moments critiques à la mise en acte et la modification des scripts habituels imposés par des acteurs plus puissants. Notre recherche donne des exemples de ces moments critiques et la stratégie développée par les entrepreneurs pour les dépasser.

L'entrepreneur traverse plusieurs phases émotionnelles (Jacquemin et Lesage, 2016). L'accompagnement d'un entrepreneur traversant un moment critique ou rencontrant un obstacle nécessite une attention toute particulière sur son capital social ainsi qu'une mise en œuvre de son projet afin qu'il puisse favoriser le développement de sa légitimité vis-à-vis des parties prenantes. L'insuffisance des dispositifs d'accompagnement offerte durant ces moments critiques ou face à ces obstacles provoquera un risque d'échec de l'aventure entrepreneuriale. Les organismes d'accompagnement devraient pouvoir détecter les moments critiques de l'imagination d'une opportunité afin d'offrir un accompagnement adapté à chaque entrepreneur. Les dispositifs d'accompagnement interviendront ainsi comme issue à ces moments critiques. L'accompagnateur doit pouvoir remonter le moral de l'entrepreneur, mais aussi amener ce dernier à relativiser ses moments d'incertitudes (St-Jean et Jacquemin, 2012).

En effet, l'identification de ces obstacles et moments critiques dépend rigoureusement de la compétence de l'accompagnant. Il est donc important de réfléchir à cette question particulièrement intéressante tant pour les entrepreneurs que pour les structures d'accompagnement. En effet, la question de la professionnalisation des accompagnants (Messeghem et Sammut, 2013) se pose car aujourd'hui un individu lambda peut se présenter et vendre des services d'appui et d'accompagnement à des créateurs d'entreprises quelles que soient ses compétences et connaissances du domaine. Selon nos résultats, l'accompagnement durant les moments critiques ou pour faire face aux obstacles que rencontre l'entrepreneur est un aspect intégrant du métier de l'accompagnement. Cependant, la majorité des accompagnants présents sur ce marché ne possèdent pas toujours les compétences requises et l'empathie

suffisante, ce qui favorise une approche instrumentale de l'accompagnement (Messegem et Sammut, 2013). Par conséquent, la réglementation de ce secteur à travers une formation rigoureuse et diplômante demeure nécessaire. Une telle formation permettra à l'accompagnant d'acquérir les compétences utiles (en termes de savoir, savoir-faire, savoir-être, empathie, connaissance du secteur, dimension psychologique...) pour aider les entrepreneurs et savoir les accompagner durant les moments critiques.

4.2. Développer le capital social

Le test empirique du modèle de Stones (2005) a permis également de mettre en évidence l'interaction de différents entrepreneurs avec des acteurs concernés par la création d'entreprises. Cette interaction, donne à comprendre comment l'entrepreneur et l'opportunité co-évoluent à travers l'interaction continue avec différents acteurs. Notre recherche fait l'analyse de cette co-évolution en identifiant quelques exemples de rôles joués par les différents acteurs dans le contexte des entrepreneurs. En ce sens, nos résultats stipulent que les structures internes conjoncturellement spécifiques (Stones, 2005) des entrepreneurs étudiés jouent un rôle conséquent lors du processus d'imagination d'une opportunité. Ces structures se traduisent essentiellement dans notre recherche par le réseau de l'entrepreneur. Cette notion ne fait que confirmer l'importance du capital social de l'entrepreneur dans la réussite de la création d'une entreprise. Nos résultats démontrent que la création d'une entreprise n'est jamais le fait d'une personne isolée. Cela implique des acteurs et des structures externes et internes qui permettent à l'entrepreneur de donner un sens à l'opportunité.

Une telle clarification aidera les organismes d'accompagnement à adapter un appui personnalisé pour chaque entrepreneur facilitant son insertion dans l'écosystème entrepreneurial. Par conséquent, il est opportun que les organismes d'accompagnement mettent en place une politique qui vise à développer le capital social et les réseaux des futurs entrepreneurs comme notamment l'organisation des événements de réseautage et des tables rondes avec la présence des différents acteurs. Ces événements supposent une aide aux entrepreneurs à développer un réseau intéressant et mobiliser différentes capacités déterminantes dans le processus d'imagination d'une opportunité. Cette idée se traduit selon nos résultats, par la mobilisation des « *acteurs-in-context* » (Stones, 2005) rassemblant d'autres entrepreneurs, investisseurs, avocats, formateurs, etc....

Cependant, nous sommes en droit de nous questionner sur l'intérêt d'une telle mise en relations à la concrétisation d'un projet entrepreneurial dans le temps. Il serait donc important que les structures d'accompagnement distinguent le moment de l'imagination d'une opportunité de celui de son exploitation dans le temps. Cette distinction accordera aux structures d'accompagnement d'orienter les entrepreneurs vers le réseau le plus qualifié qui répond aux nécessités de chaque phase du processus entrepreneurial. Il serait donc pertinent de différencier et identifier le réseau des entrepreneurs selon que l'on considère l'opportunité entrepreneuriale dans l'instant de son imagination, ou dans le temps de son exploitation. Cette conception d'un réseau qualifié à un moment donné sera vitale afin que l'entrepreneur puisse bénéficier de chaque personne ou organisme de son entourage durant la phase appropriée du processus entrepreneurial.

4.3. Favoriser les possibilités d'accès au financement

La difficulté de trouver un financement a été soulignée à maintes reprises par les entrepreneurs étudiés dans cette recherche. Il paraît alors important et légitime d'agencer des moyens pour pallier ce manque de dispositifs de financement. Certes, des dispositifs ont été mis en place, mais ils semblent insuffisants pour nombreux entrepreneurs. Notre recherche souligne que le problème de financement est un phénomène complexe et transversal. A la lueur de nos résultats, les entrepreneurs qui parviennent à percevoir un financement sont ceux qui possèdent des structures internes (Stones, 2005) plus cohérentes avec leur projet, ce qui convint les parties prenantes. Autrement dit, les entrepreneurs qui possèdent des connaissances et compétences en lien avec le domaine de leurs activités se donnent plus de chance de persuader les investisseurs d'obtenir un financement. Donc, le renforcement des dispositifs d'accompagnement facilitera l'accès au financement afin d'encourager les entrepreneurs ayant une faible cohérence entre leurs structures internes et leurs projets. Les organisations d'accompagnement seraient un aide aux entrepreneurs à mieux comprendre les attentes des partenaires financiers. De surcroit, ces organismes d'accompagnement joueraient alors un rôle intéressant d'intermédiation entre les entrepreneurs et les structures de financement.

A cet égard, nos résultats soulignent aussi comment les entrepreneurs mobilisent des scripts (Barley et Tolbert, 1997) de légitimation et de domination afin de modifier les pratiques traditionnelles de financement et acquérir des ressources financières. Par conséquent, le rôle des organismes d'accompagnement est intéressant à cet effet car ils pourraient aider les

entrepreneurs à améliorer la mobilisation de leurs scripts de légitimation et de domination afin d'acquérir les ressources nécessaires. Ainsi, les structures d'accompagnement devraient renforcer la légitimité des entrepreneurs vis-à-vis des parties prenantes afin que ces entrepreneurs puissent se projeter dans différents scénarios possibles. Cette mention s'effectuerait en développant plus de partenariats entre les structures d'accompagnement et les organismes de financement.

En effet, afin de répondre aux attentes des entrepreneurs au sujet d'accès au financement, il conviendrait que les structures d'accompagnement réfléchissent à un nouveau type de relations à établir avec certains organismes de financement. Il serait intéressant de développer des partenariats hiérarchisés, où une structure d'accompagnement prendrait notamment le rôle d'un organisme pivot plaçant des mécanismes de coordinations entre les entrepreneurs et les fonds d'investissement. A ce jour, des partenariats s'établissent clairement entre certaines structures d'accompagnement et des opérateurs de financement de création d'entreprise. Cependant, une meilleure communication sur leur positionnement respectif dans les différentes typologies de financement permettra de favoriser leur visibilité en lien aux entrepreneurs. Autrement dit, certaines structures d'accompagnement reconnaissent les problèmes liés à l'intensification des acteurs en termes de financement et d'accompagnement des entrepreneurs. Un partenariat stratégique entre ces différents acteurs faciliterait la communication de leur positionnement. Cela permettra aux entrepreneurs de mieux choisir la structure de financement la plus appropriées selon l'avancement de leurs projets. En ce sens, les structures d'accompagnement qui assurent une offre globale durant toutes les phases du processus entrepreneurial pourraient sous-traiter celles qu'elles ne maîtrisent pas.

5. Implications pédagogiques

Les problématiques sur la pertinence de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les établissements d'enseignement supérieur ne cessent de se développer. L'enseignement de l'entrepreneuriat est complexe (Fayolle, 2011), il existe de nombreuses et diverses formations au sein des établissements d'enseignement supérieur organisées selon les cursus, contenus, publics visés et objectifs. Sous certains aspects, notre recherche peut être utile à des finalités pédagogiques. En effet, les résultats de la mobilisation du cycle de structuration (Stones, 2005) dans l'analyse des cas soulèvent des problématiques en matière d'enseignement de l'entrepreneuriat. Nos résultats soulignent que la majorité des entrepreneurs étudiés détiennent

des connaissances scientifiques approfondies de leurs domaines d'activités, mais ne disposent pas de compétences managériales nécessaires à la création d'entreprise. Cela nous incite à mettre en place des outils et des formations adéquates afin d'améliorer les pratiques entrepreneuriales et managériales des futurs entrepreneurs et de faire évoluer la mentalité novice de ces derniers à celle d'expert en entrepreneuriat (Jacquemin et Janssen, 2013).

Le développement des programmes d'entrepreneuriat a pour objectif de renforcer la connaissance de « *self-efficacy* » des étudiants. Ces programmes mobilisent plusieurs approches axées sur le « *learning by doing* » ou le « *problem-based approach* » (Bell, 2008). En ce sens, l'usage de l'étude de cas est devenu un outil privilégié dans la conception pédagogique des formations d'entrepreneuriat (Carrier, 2009). Les récits de vie mobilisés et discutés dans cette recherche peuvent être utilisés dans un cadre pédagogique où la dimension humaine des petites et moyennes entreprises est mise en évidence. La mobilisation des modèles de Stones (2005) et Barley et Tolbert (1997) facilitera le lien complexe entre les connaissances empiriques et les compétences cognitives des étudiants. En s'appuyant sur les scénarios et les pratiques identifiés dans ces histoires de vie, l'enseignant devient l'accompagnateur et l'étudiant endosse le rôle de l'entrepreneur qui identifie et résout les contraintes rencontrées au cours des études de cas. En effet, l'enjeu de l'enseignement de l'entrepreneuriat ne réside pas exclusivement dans le contenu ou la richesse de la formation. Il réside également dans l'environnement social et matériel que les établissements d'enseignement supérieur mettent à la disposition des étudiants afin de favoriser l'émergence de l'intention et de l'action entrepreneuriales. Il convient donc pour les établissements d'enseignement supérieur d'être présents dans la mise en contexte des futurs entrepreneurs afin de jouer un rôle de support à la création d'entreprise.

La majorité des programmes et formation en entrepreneuriat restent traditionnelles et essentiellement concentrés sur l'élaboration d'un plan d'affaires (Carrier, 2009), alors que de nouvelles pratiques pédagogiques seraient susceptibles d'engendrer des formations qui portent sur des approches pédagogiques innovantes afin d'enrichir considérablement les approches traditionnelles. En ce sens, certains auteurs (Honig, 2004 ; Carrier, 2009) proposent l'utilisation des jeux pédagogiques de simulations afin d'amener les étudiants à fournir des stratégies et à prendre certaines décisions à l'assurance du succès d'une petite entreprise. A cet égard, vu la richesse des récits de vie étudiés dans cette recherche, ces derniers peuvent être mobilisés dans le contexte des jeux pédagogiques de simulation. Cela donnerait aux étudiants la possibilité d'intégrer un certain nombre de notions qu'ils seraient par la suite en mesure d'appliquer à la

résolution d'un problème pour lequel une stratégie est déjà présentée et discutée par l'enseignant. La mobilisation de ces récits de vie dans un jeu de simulation donnerait aux étudiants qui y participent les moyens de découvrir des situations nouvelles et inattendues et apprendre à faire face à certains obstacles généralement rencontrés dans un contexte français.

6. Les limites et voies futures de recherche

La conclusion est l'occasion de prendre du recul sur le travail effectué. Nous avons conscience que la réflexion conceptuelle et la démarche méthodologique qui nous ont amené à analyser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale connaissent certaines limites. Celles-ci appelant de futures investigations empiriques.

La première limite est liée au nombre de cas étudiés. Cette recherche s'est fondée sur une étude purement qualitative. Bien que ce type d'étude s'avère le mieux adapté à notre objet de recherche, la généralisation des résultats de notre travail reste limitée par notre positionnement épistémologique et le nombre limité des études de cas effectuées dans chaque article. Ce choix méthodologique rend difficile la généralisation des résultats à une population plus large d'entrepreneurs ou d'individus. Il serait donc intéressant d'enjoindre la possibilité de traiter un plus grand nombre de récits de vie. Nous invitons d'autres chercheurs à poursuivre les tests empiriques des cadres théoriques mobilisés dans cette recherche afin d'améliorer notre connaissance du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale.

La deuxième limite concerne le contexte des entrepreneurs interrogés. En effet, le processus d'imagination d'une opportunité des entrepreneurs étudiés évolue dans un écosystème entrepreneurial français. Il serait donc intéressant d'étudier des récits de vie évoluant dans d'autres contextes présentant une culture entrepreneuriale et institutionnelle différente de celle de la France. Ainsi, cette recherche fournit un point de départ pour étudier le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale sous d'autres perspectives (par exemple un secteur d'activité plus spécifique) ou dans un contexte géographique et culturel différent.

La troisième limite concerne la méthode de recueil des données. Nous nous sommes appuyés sur une démarche biographique pour mener les entretiens avec les entrepreneurs interrogés. Cette méthode a permis de penser le lien entre l'individu et l'opportunité comme phénomène social à travers une analyse en profondeur des histoires de vies des personnes interviewées.

Cependant, cette méthode présente quelques biais associés au recueil des données. En effet, nous avons repéré dans les discours des entrepreneurs une tendance à reconstruire les différentes phases de leurs vies pour la rendre cohérentes et tenter de les transformer en destin par la sélection et la décontextualisation de certains événements biographiques. Si les entretiens biographiques ont permis l'émergence de résultats pertinents, il serait intéressant de coupler les entretiens et les observations dans le cadre d'une étude ethnographique afin d'éviter les biais qui seront peut-être soulevés par la méthode biographique. Une telle démarche a l'avantage d'admettre une triangulation des données et ainsi accroître la robustesse des résultats.

La quatrième limite est liée à l'absence de prise en considération de l'analyse de l'exploitation des opportunités imaginées. En nous concentrant sur l'imagination de l'opportunité entrepreneuriale, nous avons ignoré une phase du processus entrepreneurial, à savoir, la partie qui examine l'exploitation d'une opportunité entrepreneuriale. Par conséquent, nos résultats ne permettent pas d'analyser l'exploitation des opportunités imaginées. Ces données auraient pu être intéressantes à une compréhension méliorative des pratiques entrepreneuriales et managériales concrètement sur le terrain ainsi que les retombés de ces pratiques pour les entreprises créées elles-mêmes et les structures d'accompagnement qui sont censées aider la croissance des entreprises nouvellement créées. Afin de prolonger notre étude, il serait intéressant de réinterroger les entrepreneurs étudiés en ajoutant des questions sur l'exploitation des opportunités imaginées.

L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social a suscité l'intérêt des chercheurs et des pouvoirs publics surtout que l'intention entrepreneuriale s'est intensifiée ces dernières années en France. Cependant, la création d'entreprises reste inférieure à l'intention d'entreprendre⁸. Ce décalage est l'un des enjeux socio-économiques importants que ne peuvent ignorer les chercheurs et les praticiens afin de comprendre son origine, mieux analyser les besoins des entrepreneurs et identifier les méthodes les plus appropriées à leur accompagnement.

⁸ Selon le rapport publié par la direction générale des entreprises en 2017

BIBLIOGRAPHIE GENERALE

- Ackroyd, S., & Fleetwood, S. (2000). *Realist Perspectives on Management and Organisations*. Psychology Press.
- Aldrich, H. E., & Kenworthy, A. L. (1999). The accidental entrepreneur: Campbellian antinomies and organizational foundings. In *Variations in organization science: In honor of Donald T. Campbell* (p. 19-33). Sage Publications, Inc.
- Aldrich, H. E., & Ruef, M. (2006). *Organizations evolving, 2nd ed* (p. xiv, 330). Sage Publications Ltd.
- Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135.
- Allard-Poesi, F. (2003). Coder les données. In Y. Giordano (Ed.), *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*, Chapitre 7, p. 245-290, Editions EMS, Paris.
- Allard-Poesi, F., Drucker-Godard, C., & Ehlinger, S. (2007). Analyses de représentations et de discours. Dans R.-A. Thietart, & Collègues, *Méthodes de recherche en management* (492-518). Paris : DUNOD.
- Allard-Poesi, F., & Perret, V. (2014). Fondements épistémologiques de la recherche. In book : *Méthodes de Recherche en Management*, Edition : 4th ed. Chapter: 1, Dunod.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 11-26.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2008). Opportunities, organizations, and entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 171-173.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2013). Epistemology, Opportunities, and Entrepreneurship: Comments on Venkataraman et al. (2012) and Shane (2012). *Academy of Management Review*, 38(1), 154-157.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2014). Entrepreneurial Opportunities and Poverty Alleviation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(1), 159.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Anderson, P. (2012). Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research. *Organization Science*, 24(1), 301-317.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Anderson, P. (2013). Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research. *Organization Science*, 24(1), 301-317.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., McBride, R., & Wuebker, R. (2014). Realism in the Study of Entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 39(2), 227-231.

- Alvarez, S., & Barney, J. (2010). Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities. *The Academy of Management Annals*, 4, 557-583.
- Alvarez, S., & Barney, J. B. (2006). *Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action*. Social Science Research Network.
- Angers, M. (1996). *Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines*. Cec/Centre Educat. Cultur.
- Angue, K. (2009). Rôle et place de l'abduction dans la création de connaissances et dans la méthode scientifique peircienne. *Recherches qualitatives*, 28(2), 65-94.
- Archer, M. S. (1995). *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*. Cambridge Core.
- Archer, M. S. (2010). Routine, Reflexivity, and Realism. *Sociological Theory*, 28(3), 272-303.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- Audretsch, D. (2006). *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing.
- Ashraf, J., & Uddin, S. N. (2015). Management Accounting Research and Structuration Theory: A Critical Realist Critique. *Journal of Critical Realist*, 14, 485-507.
- Avenier, M. J., et Thomas, C. (2012). A quoi sert l'épistémologie dans le recherché en gestion? Un débat revisité. *Le Libellio d'AEGIS*, 8(4), pp.13-27.
- Baker, T., Gedajlovic, E., & Lubatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36(5), 492-504.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366.
- Bardin, L. (2013). *L'analyse de contenu*. Presses Universitaires de France.
- Barley, S. R. (1986). Technology as an Occasion for Structuring: Evidence from Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments. *Administrative Science Quarterly*, 31(1), 78-108.
- Barley, S. R., & Tolbert, P. S. (1997). Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution. *Organization Studies*, 18(1), 93-117.
- Baron, R. A. (2008). The Role of Affect in the Entrepreneurial Process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328-340.
- Baron, R. A., & Ensley, M. D. (2006). Opportunity Recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), 1331-1344.

- Bauman, Z. (1989). *Hermeneutics and modern social theory*. Social Theory of Modern Societies: Anthony Giddens and His Critics
- Baumard, P., & Ibert, J. (2014). Chapitre 4. Quelles approches avec quelles données ? In *Méthodes de recherche en management*. 4e éd, p.105-128. Dunod.
- Baumol, W. J. (1968). *Entrepreneurship in Economic Theory*. Social Science Research Network.
- Baumol, W. J. (1986). Entrepreneurship and a century of growth. *Journal of Business Venturing*, 1(2), 141-145.
- Beaud, S., & Weber, F. (2003). *Guide de l'enquête de terrain : Produire et analyser des données ethnographiques*. La Découverte.
- Becker, H. S. (1998). *Tricks of the Trade: How to Think about Your Research While You're Doing It*. University of Chicago Press.
- Begley T.M., & Boyd D.P. (1987). A Comparison of Entrepreneurs and Managers of Small Business Firms. *Journal of Management*, 13(1).
- Bell, J. (2008). Utilization of Problem-Based Learning in an Entrepreneurship Business Planning Course. *New England Journal of Entrepreneurship*, 11(1).
- Berger, P. L., & Luckmann, Th. (1967). Aspects sociologiques du pluralisme. *Archives de sociologie des religions*, 12(23), 117-127. JSTOR.
- Berger, P.L., & Luckmann, T. (1971). *Social Construction of Reality*. Penguin Books.
- Berglund, H., & Korsgaard, S. (2017). Opportunities, Time, and Mechanisms in Entrepreneurship: On the Practical Irrelevance of Propensities. *Academy of Management Review*, 42(4), 730-733.
- Bévort, F., & Suddaby, R. (2016). Scripting Professional Identities: How Individuals Make Sense of Contradictory Institutional Logics. *Journal of Professions and Organization*, 3(1), 17-38.
- Bhaskar, R. (1978). On the Possibility of Social Scientific Knowledge and the Limits of Naturalism. *On the Possibility of Social Scientific Knowledge and the Limits of Naturalism*, 8(1), 1-28.
- Blanc, A., Drucker-Godard, C., & Ehlinger, S. (2014). Exploitation des données textuelles. In *Méthodes de recherche en management*, 551-573.
- Bono, E. D. (1980). *Opportunities: A Handbook of Business Opportunity Search*. Penguin Books Ltd.
- Bouchikhi, H. (1993). A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance. *Organization Studies*, 14(4), 549-570.

- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Librairie Droz.
- Bourdieu, P. (1980). *Le Sens pratique*. Les Editions de Minuit.
- Buenstorf, G. (2007). Creation and Pursuit of Entrepreneurial Opportunities: An Evolutionary Economics Perspective. *Small Business Economics*, 28(4), 323-37.
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222-230.
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Brockhaus, R. H. (1982). *The Psychology of the Entrepreneur*. Social Science Research Network.
- Brockhaus, R. H., & Horwitz, P. A. (1986). The psychology of the entrepreneur. In Sexton, D. A., & Smilor, R. W. (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*, 25-48. Cambridge, MA : Ballinger
- Bruyat, C. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat, *Revue française de gestion*, 101, 1994.
- Bruyat, C., & Julien, P. A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165-180.
- Bruyat, Christian. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. Thesis, Université Pierre Mendès-France - Grenoble II.
- Burrell, G., & Morgan, G. (1979). *Sociological Paradigms and Organisational Analysis: Elements of the Sociology of Corporate Life*. Pearson Education.
- Bygrave, W. D. (1989). *The Entrepreneurship Paradigm: A Philosophical Look at its Research Methodologies*. Social Science Research Network.
- Bygrave, W., & Hofer, C. W. (1992). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Cantillon, R. (1734). *Essai sur la nature du commerce en général*. Edited with an English translation and other material by Henry Higgs. London: Macmillan for the Royal Economic Society.
- Carrier, S. J. (2009). Environmental Education in the Schoolyard: Learning Styles and Gender. *The Journal of Environmental Education*, 40(3), 2-12.
- Carsrud, A. L., & Brännback, M. (2009). *Understanding the Entrepreneurial Mind*. Springer.
- Casanova, S., Messeghem, K., & Sammut, S. (2019). Idéaltyp de l'émergence collective des opportunités d'affaires sous l'angle intersubjectif. *Management international*, 23(3), 106-117.

- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Social Science Research Network.
- Chabaud, D., & Ngijol, J. (2004). *La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur : Faut-il changer de perspective?* Conférence Internationale de Management Stratégique, AIMS.
- Chabaud, D., & Ngijol, J. (2010). Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ? *Revue française de gestion*, 206(7), 129-147.
- Chabaud D., Messeghem K. (2010a). Stratégie et entrepreneuriat – Les opportunités, ruptures et nouvelles perspectives, *Revue Française de Gestion*, 36(206), 87-92.
- Chabaud D., Messeghem K. (2010b), Le paradigme de l'opportunité – Des fondements à la refondation, *Revue Française de Gestion*, 36(206), 93-112.
- Charreire-Petit, S., & Durieux, F. (2014). Explorer et tester : les deux voies de la recherche. In *Méthodes de recherche en management : Vol. 4e éd.*, 76-104. Dunod.
- Chiasson, M., & Saunders, C. (2005). Reconciling diverse approaches to opportunity research using the structuration theory. *Journal of Business Venturing*, 20(6), 747-767.
- Chiles, T., Tuggle, C., McMullen, J., Bierman, L., & Greening, D. (2010). Dynamic Creation: Extending the Radical Austrian Approach to Entrepreneurship. *Organization Studies*, 31(1), 7-46.
- Chiles Todd H., Bluedorn Allen C., & Gupta Vishal K. (2007). Beyond Creative Destruction and Entrepreneurial Discovery: A Radical Austrian Approach to Entrepreneurship. *Organization Studies*, 28(4), 467-493.
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (1999). Defining the Family Business by Behavior. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23(4), 19-39.
- Clarke, J., & Holt, R. (2009). The Mature Entrepreneur: A Narrative Approach to Entrepreneurial Goals: *Journal of Management Inquiry*, 19(1), 69-83.
- Clausen, T. H. (2019). Entrepreneurial thinking and action in opportunity development: A conceptual process model. *International Small Business Journal*, 38(1), 21-40.
- Coad, A. F., & Herbert, I. P. (2009). Back to the future: new potential for structuration theory in management accounting research? *Management Accounting Research*, 20(3), 177-192.
- Coad, A. F. & Glyptis, L. G (2014). Structuration: a position-practice perspective and an illustrative study. *Critical Perspectives on Accounting*, 25, 142-161.
- Coad, A.F., Jack. L., & Kholeif, A. (2015). Structuration theory: reflections on its further potential for management accounting research. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 12, 153-171.

- Coad, A., Jack, L., & Kholeif, A. (2016). Strong structuration theory in accounting research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(7), 1138-1144.
- Cohen, D., & Crabtree, B. (2006). *Qualitative Research Guidelines Project*. Retrieved
- Corbett, A. C. (2007). Learning asymmetries and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Journal of Business Venturing*, 22(1), 97-118.
- Corbin, J. M., & Strauss, A. (1990). Grounded theory research: Procedures, canons, and evaluative criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3-21.
- Corley, K. G., & Gioia, D. A. (2004). Identity ambiguity and change in the wake of a corporate spin-off. *Administrative Science Quarterly*, 49(2), 173-208.
- Crawford, G. C., Dimov, D., & McKelvey, B. (2016). Realism, Empiricism, and Fetishism in the Study of Entrepreneurship: *Journal of Management Inquiry*, 25(2), 168-170.
- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches*, 2nd ed (p. 395). Sage Publications.
- Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-67.
- Daff, L., & Jack, L. (2018). Accountants' proactivity in intra-organizational networks: A strong structuration perspective. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 31(6), 1691-1719.
- Dahlqvist, J., & Wiklund, J. (2011). Measuring the market newness of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 185-196.
- David, A. (2000). Logique, méthodologie et épistémologie en sciences de gestion : trois hypothèses revisitées. In David, A., Hatchuel, A. et Laufer, R., *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Vuibert, collection FNEGE.
- Davidsson, P. (2003). The domain of entrepreneurship research: some suggestions. In J. A. Katz & D. A. Shepherd (Éds.), *Cognitive Approaches to Entrepreneurship Research*, 6, 315-372.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695.
- Davidsson, P. (2017a). Entrepreneurial opportunities as propensities: Do Ramoglou & Tsang move the field forward? *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 82-85.
- Davidsson, P. (2017b). Opportunities, propensities, and misgivings: Some closing comments. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 123-124.
- Davidsson, P. (2017c). Reflections on misgivings about dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 65-67.

- Davidsson, P., Low, M. B., & Wright, M. (2001). Editor's Introduction: Low and MacMillan Ten Years On: Achievements and Future Directions for Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 5-15.
- De Wever, B., Schellens, T., Valcke, M., & Van Keer, H. (2006). Content analysis schemes to analyze transcripts of online asynchronous discussion groups: A review. *Computers & Education*, 46(1), 6-28.
- Degeorge, J.M. (2016). *De l'individu créateur d'entreprise au dirigeant entrepreneur*. Habilitation à diriger des recherches, Ecole des Mines de Saint Etienne.
- Degeorge, J.-M., & Messeghem, K. (2016). Poursuite d'opportunité entrepreneuriale et modes de management. *Finance Contrôle Stratégie*, 19(2).
- Denis, J.P. (2018). La RFG fait son cinéma. *Revue française de gestion*, N° 270(1), 11-16.
- Dimov, D. (2007). Beyond the single-person, single-insight attribution in understanding entrepreneurial opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 713-731.
- Dimov, D. (2011). Grappling with the Unbearable Elusiveness of Entrepreneurial Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 57-81.
- Dimov, D. (2016). Toward a Design Science of Entrepreneurship. In *Toward a Design Science of Entrepreneurship*, *Models of Start-up Thinking and Action: Theoretical, Empirical and Pedagogical Approaches (Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, Vol. 18, pp. 1-31)*, Emerald Group Publishing Limited.
- Dimov, D. (2018a). Opportunities, Language, and Time. *Academy of Management Perspectives*, 34(3).
- Dimov, D. (2018b). Opportunities, Language, and Time. *Academy of Management Perspectives*, 34(3).
- Douglas M., (2004). *Comment pensent les institutions*, La Découverte, Paris. Traduction française de How Institutions Thinks, Syracuse University Press, 1986.
- Dumez, H. (2012). Qu'est-ce que la recherche qualitative? Problèmes épistémologiques, méthodologiques et de théorisation. *Annales des Mines - Gérer et comprendre*, 112(2), 29-42.
- Dumez, H. (2016). *Méthodologie de la recherche qualitative—Les questions clés de la démarche compréhensive*. VUIBERT.
- Duquenne, L. (2014). L'illusion de l'accompagnement. *Entreprendre & Innover*, 22(2), 77-89.
- Dutta, D. K., & Crossan, M. M. (2005). The nature of entrepreneurial opportunities: Understanding the process using the 4I organizational learning framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 425-450.

- Eckhardt, J. T., & Shane, S. (2010). An Update to the Individual-Opportunity Nexus. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (p. 47-76). Springer.
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2013). Response to the Commentaries: The Individual-Opportunity (IO) Nexus Integrates Objective and Subjective Aspects of Entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 38(1), 160-163.
- Edelman, L., & Yli-Renko, H. (2010). The Impact of Environment and Entrepreneurial Perceptions on Venture-Creation Efforts: Bridging the Discovery and Creation Views of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 5(34), 833-856.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532-550.
- Eisenhardt, K. M. (1999). Strategy as Strategic Decision Making. *Sloan Management Review*, 40(3), 65-72.
- Eisner, E., & Peshkin, A. (1990). *Qualitative Inquiry in Education: The Continuing Debate*. New York: Teachers College Press. CIRS.
- Elbasha, T., & Wright, A. (2017). Reconciling structure and agency in strategy-as-practice research: Towards a strong structuration theory approach. *M@n@gement*, 20, 107-128.
- Englund, H., & Gerdin, J. (2008). Structuration theory and mediating concepts: Pitfalls and implications for management accounting research. *Critical Perspectives on Accounting*, 19(8), 1122-1134.
- Englund, H., & Gerdin, J. (2016). What can (not) a flat and local structuration ontology do for management accounting research? A comment on Coad, Jack and Kholeif, *Qualitative research in Accounting & Management*, 13(2), 252-263.
- Erikson, T. (2001). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research: A Few Comments and Some Suggested Extensions. *Academy of Management Review*, 26(1), 12-13.
- Eriksson, P., & Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. SAGE Publications Ltd.
- Evrard, Y., Pras, B., & Roux, E. (2003). *Market : Études et recherches en marketing*. Dunod.
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and New Value Creation – The Dynamic of the Entrepreneurial Process* Cambridge (247 p). Cambridge University Press.
- Fayolle, A. (2003). *Le métier de créateur d'entreprise*. Librairie Eyrolles. Collection Livres outils

- Fayolle, A. (2004). À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : Vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale P.M.E. Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 17(1), 101-121.
- Fayolle, A, & Verstraete, T. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52.
- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : Historique, évolution, tendances. *Revue Internationale P.M.E*, 10(2), 129-172.
- Filion, L. J., & Akizawa, H. (2012). La méthode biographique. *Revue internationale de psychosociologie*, 18(44), 117-146.
- Fletcher, D. E. (2006). Entrepreneurial processes and the social construction of opportunity. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(5), 421-440.
- Foss, N. J., & Hallberg, N. L. (2014). How symmetrical assumptions advance strategic management research. *Strategic Management Journal*, 35(6), 903-913.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge University Press.
- Fourcade, F., & Krichewsky, M. (2014). Accompagner, une pratique qui s'apprend. *Entreprendre & innover*, 21-22(2-3), 47-52.
- Gartner, W. (1988). Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 12(4), 11-32.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1989). Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 27-38.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
- Gartner, W. B. (1993). Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 231-239.
- Gartner W.B. (1995). Aspects of organizational emergence. In *Bull I.; Thomas H.; Willard G. Entrepreneurship - perspectives on theory building*. Pergamon.
- Gartner, W. B. (2001). Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), 27-39.
- Garud, R., & Giuliani, A. (2012). A Narrative Perspective on Entrepreneurial Opportunities. *Academy of Management Review*, 38(1), 157-160.

- Garud, R., & Giuliani, A. P. (2013). A Narrative Perspective on Entrepreneurial Opportunities. *Academy of Management Review*, 38(1), 157-160.
- Garzoun, L., & Haddad, S. (2016). Rôle du réseau personnel dans l'identification et l'exploitation d'opportunités d'affaires. *Management international*, 21(1), 58-71.
- Gereffi, G., & Hempel, L. (1996). Latin America in the Global Economy: Running Faster to Stay in Place. *NACLA Report on the Americas*, 29(4), 18-27.
- Germain, O. (2010). Quand l'opportunité rencontre la stratégie. *Revue française de gestion*, 7(206), 171-187.
- Germain, O. (2017). Théories en entrepreneuriat : pour que les fruits passent la promesse des fleurs. In book : *Les PME : d'hier à demain* (p.17-65). Presses de l'Université du Québec. Editors: Josée St-Pierre, François Labelle.
- Germain O., & Jacquemin A. (2017). Voies et voix d'approches critiques en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16 (1), 7-18.
- Ghamgui, N. & Soparnot, R. (2019). Le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une reconceptualisation du puzzle. *Management international*, 24(2), 153-165.
- Giddens, A. (1973). *The class structure of the advanced societies*. Hutchinson.
- Giddens, A. (1979). *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*. University of California Press.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. University of California Press.
- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), 15-31.
- Gioia, D. A., & Poole, P. P. (1984). Scripts in Organizational Behavior. *Academy of Management Review*, 9(3), 449-459.
- Giordano, Y. (1998). Communication et organisations : une reconsidération par la théorie de la structuration. *Revue de gestion des ressources humaines*, 26-27, 20-35.
- Girod-Séville M., Perret V, 1999, Fondements épistémologiques de la recherche. In R.A. Thiétart et coll., *Méthodes de recherche en management*, pp. 13-33, Paris, Dunod.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (2017). *Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Routledge.
- Goffman, E. (1983). The Interaction Order: American Sociological Association, 1982 Presidential Address. *American Sociological Review*, 48(1), 1-17.

- Gombault, A. (2005). Chapitre 2. La méthode des cas. Dans P. Roussel & F. Wacheux (Dir), *Management des ressources humaines : Méthodes de recherche en sciences humaines et sociales* (pp. 31-64). Louvain-la-Neuve, Belgique : De Boeck Supérieur.
- Gotman, A., & Blanchet, A. (1992). *L'enquête et ses méthodes : L'entretien*. Armand Colin.
- Graebner, M. E., & Eisenhardt, K. M. (2004). The seller's side of the story: Acquisition as courtship and governance as syndicate in entrepreneurial firms. *Administrative Science Quarterly*, 49(3), 366-403.
- Greenhalgh, T., & Stones, R. (2010). Theorising big IT programmes in healthcare: Strong structuration theory meets actor-network theory. *Social Science & Medicine*, 70(9), 1285-1294.
- Greenwood, R., Oliver, C., Suddaby, R., & Sahlin-Andersson, K. (2008). *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*. SAGE.
- Grégoire, D. A., Corbett, A. C., & McMullen, J. S. (2011). The Cognitive Perspective in Entrepreneurship: An Agenda for Future Research. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1443-1477.
- Gregson, N. (1987). Structuration theory: Some thoughts on the possibilities for empirical research. *Structuration theory: some thoughts on the possibilities for empirical research*, 5(1), 73-91.
- Halpern, E. S. (1983). *Auditing Naturalistic Inquiries: The Development and Application of a Model*. Indiana University.
- Hayat, P. (2012). *Pour un new deal entrepreneurial – Créer des entreprises de croissance* (Rapport de mission à l'intention de Mme Fleur Pellerin).
- Hayek, F. A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Hernandez, E.M. (1999). *Le processus entrepreneurial: Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Editions L'Harmattan.
- Hernandez, E.-M. (2001). *L'entrepreneuriat : Approche théorique*. L'Harmattan.
- Herron, L., & Sapienza, H. J. (1992). The Entrepreneur and the Initiation of New Venture Launch Activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 49-55.
- Hill, R. C., & Levenhagen, M. (1995). Metaphors and Mental Models: Sensemaking and Sensegiving in Innovative and Entrepreneurial Activities. *Journal of Management*, 21(6), 1057-1074.

- Hlady Rispal, M. (2002). *La méthode des cas : Application à la recherche en gestion*. Louvain-la-Neuve, Belgique: De Boeck Supérieur.
- Honig, B. (2004). Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 258-273.
- Jack, S. L., & Anderson, A. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17(5), 467-487.
- Jack, L., & Kholeif, A. (2007). Introducing strong structuration theory for informing qualitative case studies in organisation, management and accounting research. *Qualitative Research in Organisations and Management: An International Journal*, 2(3), 208-225.
- Jack, L., & Kholeif, A. (2008). Enterprise resource planning and a contest to limit the role of management accountants: a strong structuration perspective. *Accounting Forum*, 32 (1), 30-45.
- Jacquemin, A., & Janssen, F. (2013). La cognition de l'entrepreneur: Recherche interdisciplinaire et pratiques d'enseignement. Une interview du Professeur Norris F. KRUEGER, Jr. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 12(1), 171-177.
- Jacquemin, A., & Lesage, X. (2016). Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute? Apport de la théorie de l'effectuation. *Management International*, 20, 29.
- Jacquemin, A., Lesage, X., & Verzat, C. (2018). Un écosystème tiraillé entre deux planètes. *Entreprendre Innover*, n° 36(1), 5-9.
- Johnson, P., & Duberley, J. (2000). *Understanding Management Research*. SAGE Publications Ltd.
- Johnson, R. B., Onwuegbuzie, A. J., & Turner, L. A. (2007). Toward a Definition of Mixed Methods Research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1(2), 112-133.
- Kelle, U., & Bird, K. (1995). *Computer-Aided Qualitative Data Analysis: Theory, Methods and Practice*. SAGE.
- Kholeif, A., & Jack, L. (2019). The paradox of embedded agency from a strong structuration perspective: An illustrative case study of resistance to change in budgeting processes. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 16(1), 60-92.
- King, Z. (2004). Career self-management: Its nature, causes and consequences. *Journal of Vocational Behavior*, 65(1), 112-133.
- Kirchhoff, B. A. (1991). Entrepreneurship's Contribution to Economics: *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Social Science Research Network.

- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. University Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997). *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. Social Science Research Network.
- Kirzner, I. M. (1999). Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *The Review of Austrian Economics*, 1-2(11), 5-17.
- Kirzner, I. M. (2009). The alert and creative entrepreneur: A clarification, *Small Business Economics*, 32 (2), 145-152.
- Klein, G. (2008). Naturalistic decision making. *Human Factors*, 50(3), 456-460.
- Klein, P. G. (2008). *Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization*. Social Science Research Network.
- Knight, F. H. (1921). Cost of Production and Price over Long and Short Periods. *Journal of Political Economy*, 29, 304-304.
- Koenig, H. G. (1993). Production de la connaissance et construction des pratiques organisationnelles, *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, 9, 4-17.
- Koenig, H. G. (2009). Research on religion, spirituality, and mental health: A review. *Canadian Journal of Psychiatry. Revue Canadienne de Psychiatrie*, 54(5), 283-291.
- Korsgaard, S. (2011). Opportunity formation in social entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 5(4), 265-285.
- Kreft, S. F., & Sobel, R. S. (2005). Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal*, 25 (3), 595-616.
- Kuhn, T. S. (1970). Reflections on my Critics. In A. Musgrave & I. Lakatos (Éds.), *Criticism and the Growth of Knowledge: Proceedings of the International Colloquium in the Philosophy of Science, London*. Cambridge University Press.
- Lachmann, F. M. (1986). Interpretation of psychic conflict and adversarial relationships: A self-psychological perspective. *Psychoanalytic Psychology*, 3(4), 341-355.
- Lahire, B. (1996). La Variation des Contextes en Sciences Sociales. Remarques épistémologiques. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 51(2), 381-407.
- Lahire, B. (2001). *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu. Dettes et critiques* (p. 322). La Découverte.
- Lalande, A. (2010). *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*. Puf.
- Langley, A. (1999). Strategies for theorizing from process data. *The Academy of Management Review*, 24(4), 691-710.

- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and Development. *The American Economic Review*, 58(2), 72-83.
- Lévi-Strauss, C. (1964). La Pensée Sauvage. *Revue Philosophique de la France Et de l'Etranger*, 154, 508–511.
- Lichtenstein, B. M. B. (2016). Emergence and emergents in entrepreneurship: Complexity science insights into new venture creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 6(1), 43-52.
- Light, I., & Rosenstein, C. (1995). *Race, Ethnicity and Entrepreneurship in Urban America*. Social Science Research Network.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1990). Judging the quality of case study reports. *International Journal of Qualitative Studies in Education*, 3(1), 53-59.
- Lorenz, A. (2015). *Contemporary management accounting in the UK service sector*, unpublished thesis, University of Gloucestershire.
- Lorenz, A. (2016). The use of Strong Structuration Theory as a lens to evaluate management accounting change. *Management Control Association Conference*, University of Antwerp, Belgium, 7-9 September 2016.
- Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139-161.
- Lundström, A., & Stevenson, L. A. (2005). Entrepreneurship Policy—Definitions, Foundations and Framework. In *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice. International Studies in Entrepreneurship*, vol 9. Springer, Boston, MA.
- M.F.R. Kets De Vries. (1977). The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34-57.
- Marschan-Piekkari, R., & Welch, C. (2004). *Handbook of Qualitative Research Methods for International Business*. Edward Elgar.
- McClelland, D. C. (1961). *Achieving Society*. Free Press.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392.
- McKelvey, B. (1999). Toward a Campbellian Realist Organization Science. In *Variations in Organization Science: In Honor of Donald T. Campbell, J. A. C. Baum and Bill McKelvey* (eds.), Thousand Oaks: SAGE, 1999, pp. 383–411
- McKelvey, Bill. (2004). Toward a complexity science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19(3), 313-341.

- McMullen, J. S., Plummer, L. A., & Acs, Z. J. (2007). What is an Entrepreneurial Opportunity? *Small Business Economics*, 28(4), 273-283.
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Encouraging Consensus-Challenging Research in Universities. *Journal of Management Studies*, 43(8), 1643-1669.
- Messeghem K., (2004). L'opportunité au cœur du management entrepreneurial : apport de l'école autrichienne, 3^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon.
- Messeghem K., (2006). L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME.
- Messeghem, K. et Sammut, S. (2013). Accompagnement entrepreneurial, les clés de la réussite, *Le Grand livre de l'entrepreneuriat*, Dunod
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Supérieur.
- Miles M.B., Huberman A.M., Saldana J. (2014), *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage, London
- Mitchell, R. K., Randolph-Seng, B., & Mitchell, J. R. (2012). Socially Situated Cognition: Imagining New Opportunities for Entrepreneurship Research. *Academy of Management Review*, 36(4), 774-776.
- Moigne, J.-L. L. (1995). *Les épistémologies constructivistes*. Presses universitaires de France.
- Mole, K. F., & Mole, M. (2010). Entrepreneurship as the structuration of individual and opportunity: A response using a critical realist perspective: Comment on Sarason, Dean and Dillard. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 230-237.
- Moriceau, J.L., & Soparnot, R. (2019). S'exposer, cheminer, réfléchir. Composer sa méthode qualitative. In *Recherche qualitative en sciences sociales : S'exposer, cheminer, réfléchir ou l'art de composer sa méthode* (p. 9-23). Editions EMS, management & société.
- Morin, E. (2004). *La méthode*. Tome 6. *Éthique*. Paris: Seuil.
- Mosakowski, E. (1997). Strategy Making Under Causal Ambiguity: Conceptual Issues and Empirical Evidence. *Organization Science*, 8(4), 414-442.
- Mouzelis, N. (1989). Restructuring Structuration Theory. *Restructuring Structuration Theory*, 37(4), 613-635.
- Mouzelis, N. (1995). *Sociological Theory: What went Wrong? Diagnosis and Remedies*. Routledge.
- Mouzelis, N. P. (1991). *Back to Sociological Theory the Construction of Social Orders*. Springer.
- Mucchielli, R. (1996). *L'observation psychologique et psychosociologique*. Esf Editeur.

- Neergaard, H. (2005). Networking Activities in Technology-based Entrepreneurial Teams. *International Small Business Journal*, 23(3), 257-278.
- O'Connor, G., & Rice, M. (2001). Opportunity Recognition and Breakthrough Innovation in Large Established Firms. *California Management Review*, 43(2), 95-116.
- Orlikowski, W. J. (1990). *Information technology in post-industrial organizations*. Ph.D. New York University.
- Orlikowski, Wanda J. (1992). The Duality of Technology: Rethinking the Concept of Technology in Organizations. *Organization Science*, 3(3), 398-427.
- Packard, M. D. (2017). Where did interpretivism go in the theory of entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 32(5), 536-549.
- Pailot, P. (2003). Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2(1), 19-41.
- Parker, J. (2006). Structuration's Future? From 'All and Every' to 'Who Did What, Where, When, How and Why? *Journal of Critical Realism*, 5, 122-138.
- Peirce, C. S. (2002). *Pragmatisme et pragmatisme*. Œuvre I. Paris: Édition du Cerf.
- Penrose, R. (1959). The apparent shape of a relativistically moving sphere. *Mathematical Proceedings of the Cambridge Philosophical Society*, 55(1), 137-139.
- Perret, V., & Séville, M. (2002). Les critères de validité en sciences des organisations : Les apports du pragmatisme. *Questions de méthodes en sciences de gestion*, EMS Management & Société, p. 315-333
- Pettigrew, A. M. (1987). Context and action in the transformation of the firm. *Journal of Management Studies*, 24(6), 649-670.
- Plummer, L., Haynie, J., & Godesiabo, J. (2007). An Essay on the Origins of Entrepreneurial Opportunity. *Small Business Economics*, 28(4), 363-379.
- Ramoglou, S. (2013). On the Misuse of Realism in the Study of Entrepreneurship. *The Academy of Management Review*, 38 (3), 463-465.
- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2015). A Realist Perspective of Entrepreneurship: Opportunities as Propensities. *Academy of Management Review*, 41(3), 410-434.
- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2017a). In Defense of Common Sense in Entrepreneurship Theory: Beyond Philosophical Extremities and Linguistic Abuses. *Academy of Management Review*, 42(4), 736-744.
- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2017b). Accepting the unknowables of entrepreneurship and overcoming philosophical obstacles to scientific progress. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 71-77.

- Ramoglou, S., & Tsang, E. W. K. (2017c). Accepting the unknowables of entrepreneurship and overcoming philosophical obstacles to scientific progress. *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 71-77.
- Ranson, S., Hinings, B., & Greenwood, R. (1980). The Structuring of Organizational Structures. *Administrative Science Quarterly*, 25(1), 1-17.
- Reason, P., & Bradbury, H. (2001). *Handbook of Action Research: Participative Inquiry and Practice*. SAGE.
- Renko, M., Kroeck, K. G., & Bullough, A. (2012). Expectancy theory and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(3), 667-684.
- Rispol, M. H. (2002). *La méthode des cas*. De Boeck Supérieur.
- Romelaer P. (2005), L'entretien de recherche. Dans Roussel P. et Wacheux F. (eds), *Management des ressources humaines : méthodes de recherche en sciences humaines et sociales*, Bruxelles, De Boeck.
- Roussel, P., & Wacheux, F. (2005). *Management des ressources humaines*. De Boeck Supérieur.
- Royer, I., & Zarlowski, Ph. (2007a). Le design de la recherche. In R.-A. Thiétart (Éd.), *Méthodes de recherche en Management* (p. 143-172.). 3ème édition, Paris : Dunod.
- Royer, I., & Zarlowski, Ph. (2007b). Le design de la recherche. In R.-A. Thiétart (Éd.), *Méthodes de recherche en Management* (p. 143-172.). 3ème édition, Paris : Dunod.
- Saporta, B. (2003). Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat : Un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2(1), 1-1.
- Sarason, Y., & Conger, M. (2018). Ontologies and epistemologies in « knowing » the nexus in entrepreneurship: Burning rice hay and tracking elephants. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 34(4), 460-479.
- Sarason, Y., Dean, T., & Dillard, J. F. (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view. *Journal of Business Venturing*, 21(3), 286-305.
- Sarason, Y., Dillard, J. F., & Dean, T. (2010). How can we know the dancer from the dance? Reply to Entrepreneurship as the structuration of individual and opportunity: A response using a critical realist perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 238-243.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.

- Sarasvathy, S. D. (2004). The questions we ask and the questions we care about: Reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 19(5), 707-717.
- Sarasvathy, S. D. (2008). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Sarasvathy, S. D. (2009). *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Edward Elgar Publishing.
- Sarasvathy, S. D. (2012). Worldmaking. In Corbett, A. C., & J. A. Katz (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth: Entrepreneurial action* (pp.1–24). Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., & Venkataraman, S. (2010). Three Views of Entrepreneurial Opportunity. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (p. 77-96). Springer.
- Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G., & Bhagavatula, S. (2014). An Effectual Approach to International Entrepreneurship: Overlaps, Challenges, and Provocative Possibilities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 71-93.
- Say, J. B. (1834). *Catéchisme d'économie politique*. 4 ème édition revue et augmentée de notes et d'une préface par Charles Comte, Paris : Aimé-André.
- Schultz, T. W. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, 13(3), 827-846.
- Schumpeter, J. A. (1912). *Theory of Economic Development*. Routledge.
- Schumpeter, J. A. (1935). The Analysis of Economic Change. *The Review of Economics and Statistics*, 17(4), 2-10.
- SEALE, C. (1999). Quality in qualitative research. *Quality in qualitative research*, 5(4), 465-478.
- Seo, M.-G., & Creed, W. E. D. (2002). Institutional Contradictions, Praxis, and Institutional Change: A Dialectical Perspective. *Academy of Management Review*, 27(2), 222-247.
- Sexton, D. L., & Bowman, N. (1986). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 129-140.
- Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, 8(1), 59-73.
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469.

- Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Delivering on the Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 37(1), 10-20.
- Shane, S. A. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Eckhardt, J. (2003). The Individual-Opportunity Nexus. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (p. 161-191). Springer US.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Sharma, P., & Chrisman, S. J. J. (1999). Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. In Á. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig (Éds.), *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective* (p. 83-103). Springer.
- Shepherd, D., & DeTienne, D. R. (2005). *Prior Knowledge, Potential Financial Reward, and Opportunity Identification*. Social Science Research Network.
- Short, J. C., Ketchen, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010a). The concept of opportunity in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. *Journal of Management*, 36(1), 40-65.
- Short, J. C., Ketchen, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010b). The concept of opportunity in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. *Journal of Management*, 36(1), 40-65.
- Singh, R. P. (2001). A Comment on Developing the Field of Entrepreneurship Through the Study of Opportunity Recognition and Exploitation. *Academy of Management Review*, 26(1), 10-12.
- Smith, J. (1780). *Gallic Antiquities: Consisting of a History of the Druids, Particularly of Those of Caledonia, a Dissertation on the Authenticity of the Poems of Ossian; and a Collection of Ancient Poems*. Cadell and C. Elliot.
- Smith, B.R., Matthews, C.H., Schenkel, M.T. (2009). Differences in entrepreneurial opportunities: the role of tacitness and codification in opportunity identification. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 38-57.
- Stake, R. E. (2008). Qualitative case studies. In *Strategies of qualitative inquiry*, 3rd ed (p. 119-149). Sage Publications, Inc.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.

- St-Jean, É., & Jacquemin, A. (2012). Le doute entrepreneurial comme facteur de changement : Impact de l'accompagnement d'un mentor. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise*, n°3(3), 72-86.
- Stones, R. (2001). Refusing the Realism—Structuration Divide. *European Journal of Social Theory*, 4(2), 177-197.
- Stones, R. (2005). *Structuration Theory*. Macmillan International Higher Education.
- Stones R. (2012). Causality, contextual frames and international migration: combining strong structuration theory, critical realism and textual analysis. Working papers, International Migration Institute, November, 1-18.
- Stones, R. (2015). *Why Current Affairs Needs Social Theory*. London: Bloomsbury, 224 p.
- Stones, R., & Jack, L. (2016). The bridge between ontological concepts and empirical evidence: An interview with Rob Stones. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 29(7), 1145-1151.
- Suddaby, R., Bruton, G. D., & Si, S. X. (2015). Entrepreneurship through a qualitative lens: Insights on the construction and/or discovery of entrepreneurial opportunity. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 1-10.
- Thrift, N. (1985). Bear and mouse or bear and tree? Anthony Giddens reconstruction of social theory. *Sociology*, 19(4), 609-623.
- Thornton, P. H. (1999). The Sociology of Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 19-46.
- Thornton, P. H. and W. Ocasio (2008). Institutional logics. In R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby, *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*, Sage Publications.
- Tsoukas, H. (1989). The Validity of Idiographic Research Explanations. *Academy of Management Review*, 14(4), 551-561.
- Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2004). Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*, 68(1), 1-17.
- Venkataraman, S., & Sarasvathy, S. D. (2001). *Strategy and Entrepreneurship: Outlines of an Untold Story*. Social Science Research Network.
- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. (2012a). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Whither the Promise? Moving Forward with Entrepreneurship as a Science of the Artificial. *Academy of Management Review*, 37(1), 21-33.

- Venkataraman, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Forster, W. R. (2012b). Reflections on the 2010 AMR Decade Award: Whither the Promise? Moving Forward with Entrepreneurship as a Science of the Artificial. *Academy of Management Review*, 37(1), 21-33.
- Venkataraman, S. (1997). Value at risk for a mixture of normal distributions: The use of quasi-Bayesian estimation techniques. *Economic Perspectives*, 21, 2-13.
- Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat : Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. L'Harmattan.
- Verstraete, T. (2001). Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 5-23.
- Wacheux, F. (1996). *Méthodologies qualitatives et recherche en gestion*. Paris, Economica.
- Warren, L., & Jack, L. (2018). The capital budgeting process and the energy trilemma - A strategic conduct analysis, *The British Accounting Review*, 50(5), 481- 496.
- Weber, M. (1904). Die. *Archiv fur Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 19, 22-87.
- Weick, K. E. (1995). *Sensemaking in Organizations*. SAGE.
- Weick, K. E. (2015). Karl E. WEICK (1979), The Social Psychology of Organizing, Second Edition. *M@n@gement*, 18(2), 189-193.
- Whittington, R. (1992). Putting Giddens into Action: Social Systems and Managerial Agency. *Journal of Management Studies*, 29(6), 693-712.
- Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Karlsson, C. (2011). The Future of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 1-9.
- Wood, M. S. (2017a). Continued misgivings: A response to Davidsson on dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 77-81.
- Wood, M. S. (2017b). Continued misgivings: A response to Davidsson on dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 77-81.
- Wood, M. S. (2017c). Misgivings about dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 21-25.
- Wood, M. S. (2017d). Misgivings about dismantling the opportunity construct. *Journal of Business Venturing Insights*, 7, 21-25.
- Wood, M. S., & McKinley, W. (2010a). The production of entrepreneurial opportunity: A constructivist perspective. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(1), 66-84.
- Wood, M. S., & McKinley, W. (2010b). The production of entrepreneurial opportunity: A constructivist perspective. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(1), 66-84.

- Wood, M. S., & McKinley, W. (2018). The entrepreneurial opportunity construct: Dislodge or leverage? *Academy of Management Perspectives*, 34 (3), 352-365.
- Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. SAGE.
- Yin, R. K. (2012). *Case study methods*. American Psychological Association.
- Yin R.K. (2014), *Case Study Research Design and Methods*. Sage Publications.
- Yin, R. K. (2016). Discovering the Future of the Case Study method in Evaluation Research. *Evaluation Practice*, 15(3), 283-290.
- Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurial Risk Taking in Family Firms. *Family Business Review*, 18(1), 23-40.
- Zahra, S. A. (2008). The virtuous cycle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 243-257.
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension. *The Academy of Management Review*, 27(2), 185-203.
- Zahra, S., & Dess, G. G. (2001). Entrepreneurship as a Field of Research: Encouraging Dialogue and Debate. *Academy of Management Review*, 26(1), 8-10.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Les différences entre les approches « découverte » et « création » _____	28
Tableau 2. Les apports des travaux mobilisant la théorie de la structuration _____	31
Tableau 3. Les structures de domination _____	45
Tableau 4. La relation entre la structure et l'agence : séparabilité vs inséparabilité _____	59
Tableau 5. L'orientation stratégique de l'acteur aux niveaux paradigmatique et syntagmatique ____	62
Tableau 6. Récapitulatif des concepts théoriques mobilisés _____	80
Tableau 7. Positions épistémologiques des paradigmes positiviste, interprétativiste et constructiviste	84
Tableau 8. Le choix des cas pour la construction d'un échantillon théorique _____	96
Tableau 9. Les cas retenus dans les trois articles _____	98
Tableau 10. Synthèse des récits de vie étudiés _____	99
Tableau 11. Le lien selon les approches de la découverte et de la création _____	128
Tableau 12. Présentation des cas étudiés _____	134
Tableau 13. Les contradictions et les évolutions structurelles _____	139
Tableau 14. Le lien entre l'individu et l'opportunité comme cycle de structuration _____	147
Tableau 15. Le lien entre l'individu et l'opportunité : dépassement du débat _____	148
Tableau 16. L'opposition entre les approches de la découverte et de la création _____	161
Tableau 17. Dépassement du débat découverte vs création _____	176
Tableau 18. Synthèse des trois récits de vie _____	195
Tableau 19. Présentation des cas étudiés _____	196
Tableau 20. Le lien entre l'individu et l'opportunité au niveau de l'ontologie in-situ _____	209

LISTE DES FIGURES

Figure 1 :Indice entrepreneurial français	2
Figure 2.Motivations à la création d'entreprise selon le lieu d'habitation	3
Figure 3.Nombre de création d'entreprises en 2019	3
Figure 4. Axe concernant la nature des sciences sociales	40
Figure 5.Le positionnement de la théorie de la structuration	42
Figure 6. Le modèle de stratification de l'action	47
Figure 7. Cycle morphogénétique	57
Figure 8. La réorganisation des niveaux paradigmatique et syntagmatique	61
Figure 9. Le positionnement de l'acteur-in-focus dans le réseau positions-pratiques	70
Figure 10.La nature quadripartite de la structuration	72
Figure 11. Le modèle séquentiel de structuration	76
Figure 12. L'approche abductive suivie	89
Figure 13. Structure de donnée (deuxième article)	114
Figure 14. Structure de donnée (troisième article)	115
Figure 15. La nature quadripartite de la structuration	131
Figure 16. Le lien entre l'individu et l'opportunité comme continuum	144
Figure 17.L'entrepreneur in focus dans le champ contextuel et les relations position-pratique	146
Figure 18. Le modèle séquentiel de structuration	164
Figure 19. Structure de données	168
Figure 20.Le lien entre l'individu et l'opportunité comme processus séquentiel de structuration	173
Figure 21.Le lien entre l'individu et l'opportunité : une réorganisation des niveaux d'analyse	175
Figure 22. L'acteur-in-focus dans le champ des relations position-pratique	192
Figure 23.Structure de données	198
Figure 24.Le lien entre l'individu et l'opportunité : un modèle intégrateur	206
Figure 25. Synthèse des contributions théoriques de la thèse	236

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Guide d'entretien _____	283
Annexe 2 : Donnees supplementaires soutenant l'interpretation des resultats du troisieme article__	285
Annexe 3 : Publication du premier article _____	287
Annexe 4 : Evolution de la soumission du deuxieme article _____	288
Annexe 5 : Evolution de la soumission du troisieme article _____	289
Annexe 6 : Extraits de recit de vie de VOITU _____	290
Annexe 7 : Extraits de recit de vie d'ARTISA _____	303
Annexe 8 : Extraits de recit de vie de COSMETIC _____	311
Annexe 9 : Extraits de recit de vie d'INNOV _____	319
Annexe 10 : Extraits de recit de vie de VESTI _____	329
Annexe 11 : Extraits de recit de vie de LOGE _____	340
Annexe 12 : Extraits de recit de vie de VOYA _____	356
Annexe 13 : Extraits de recit de vie de THE _____	364
Annexe 14 : Extraits de recit de vie de PLATE _____	378
Annexe 15 : Extraits de recit de vie de DECO _____	388
Annexe 16 : Extraits de recit de vie d'AFRI _____	400
Annexe 17 : Extraits de recit de vie de FEUV _____	407

TABLE DES MATIÈRES

PREAMBULE

INTERETS PRATIQUES DE LA RECHERCHE

INTERETS SCIENTIFIQUES ET PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE

ORGANISATION DE LA THESE

LE LIEN ENTRE LES ARTICLES DE LA THESE

PARTIE INTRODUCTIVE

1

INTRODUCTION DE LA PARTIE INTRODUCTIVE

2

PREMIER CHAPITRE : REVUE DE LITTERATURE

3

INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE

4

SECTION I. LES FONDEMENTS DE L'ENTREPRENEURIAT : HISTORIQUE ET EVOLUTION

5

1. L'APPROCHE PAR LES FAITS : UNE APPROCHE ECONOMIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT

6

2. L'APPROCHE PAR LES TRAITS : UNE APPROCHE BEHAVIORISTE

8

3. L'APPROCHE PROCESSUELLE : LE CENTRE DE GRAVITE DE LA RECHERCHE

10

3.1. PARADIGME DE LA CREATION DE VALEUR

11

3.2. PARADIGME DE LA CREATION D'UNE ORGANISATION

12

3.3. PARADIGME DE L'OPPORTUNITE

13

SECTION II. LE DEVELOPPEMENT DE LA RECHERCHE DANS LE PARADIGME DE L'OPPORTUNITE

16

1. OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : ORIGINE ET DEFINITIONS

16

2. OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : OBJECTIVE OU SUBJECTIVE ?

18

2.1. L'APPROCHE CLASSIQUE DE LA DECOUVERTE DE L'OPPORTUNITE

18

2.1.1. Posture épistémologique de l'approche de la découverte

18

2.1.2. Définition de l'opportunité selon l'approche de la découverte

19

2.1.3. Processus d'émergence de l'opportunité selon l'approche de la découverte

20

2.1.4. Capacités requises de l'entrepreneur « découvreur »

21

2.1.5. Limites de l'approche de la découverte

22

2.2. L'APPROCHE DE LA CREATION DE L'OPPORTUNITE : UNE APPROCHE ALTERNATIVE

23

2.2.1. Posture épistémologique de l'approche de la création

23

2.2.2. Définition de l'opportunité selon l'approche de la création

24

2.2.3. Processus d'émergence de l'opportunité selon l'approche de la création

25

2.2.4. Capacités requises de l'entrepreneur « créateur »

26

2.2.5. Limites de l'approche de la création

27

SECTION III. LES CONSIDERATIONS DU DEBAT ET SON DEPASSEMENT

29

1. STRUCTURATION ET LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE

30

2. DECOUVERTE VS CREATION : A LA RECHERCHE D'UN POSITIONNEMENT

32

CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

35

DEUXIEME CHAPITRE : CADRE THEORIQUE **36**

INTRODUCTION DU DEUXIEME CHAPITRE	37
<i>SECTION. I STRUCTURATION VERSUS MORPHOGENESE</i>	38
1. LA DUALITE : UNE INSEPARABILITE ONTOLOGIQUE ENTRE LA STRUCTURE ET L'AGENC	39
1.1. LE POSITIONNEMENT DE LA THEORIE DE LA STRUCTURATION	39
1.2. STRUCTURE, STRUCTUREL ET PRINCIPES STRUCTURELS : DEFINITION ET CONCEPTUALISATION	42
1.3. L'AGENCE HUMAINE : DEFINITION ET CONCEPTUALISATION	45
1.3.1. Le modèle de stratification de l'action : un acteur réflexif	46
1.3.2. Le pouvoir de l'action	47
1.3.3. La dualité du structurel	49
2. LE DUALISME : UNE SEPARABILITE ONTOLOGIQUE ENTRE LA STRUCTURE ET L'AGENCE	51
2.1. CRITIQUES DE LA THEORIE DE LA STRUCTURATION : UNE SOCIOLOGIE DANS LE TEMPS PRESENT	52
2.2. LA PERSPECTIVE MORPHOGENETIQUE : UN DUALISME ANALYTIQUE	55
2.2.1. La structure initiale	57
2.2.2. L'interaction	58
2.2.3. L'élaboration structurelle	59
3. DUALITE VERSUS DUALISME : UNE OPPOSITION A DEPASSER	60
3.1. LE ROLE DE LA DISTANCE DE L'ACTEUR VIS-A-VIS DES REGLES ET DES RESSOURCES	60
3.2. LE ROLE DES POSITIONS HIERARCHIQUES	62
3.3. AU-DELA DE L'OPPOSITION DUALITE VS DUALISME	63
<i>SECTION II. DE L'ONTOLOGIE GENERALE A L'ONTOLOGIE IN-SITU</i>	66
1. LA STRONG STRUCTURATION THEORY (STONES, 2005)	66
1.1. LES POSITIONS-PRATIQUES : L'INTRODUCTION D'UN NIVEAU D'ANALYSE « MESO »	67
1.2. LE CYCLE DE STRUCTURATION : UN APPROFONDISSEMENT DU CONCEPT DE LA DUALITE	71
2. LE LIEN ENTRE L'AGENCE ET LA STRUCTURE : UNE CONCEPTUALISATION EN TERMES DE « SCRIPTS »	73
2.1. L'INTERIORISATION : UN PROCESSUS DE SOCIALISATION PRIMAIRE ET SECONDAIRE	73
2.2. LE PROCESSUS SEQUENTIEL DE STRUCTURATION	75
CONCLUSION DU DEUXIEME CHAPITRE	79

TROISIEME CHAPITRE : METHODOLOGIE ET DESIGN DE LA RECHERCHE **81**

INTRODUCTION DU TROISIEME CHAPITRE	82
<i>SECTION I. DESIGN DE LA RECHERCHE ET STRATEGIE D'ACCES AU TERRAIN</i>	83
1. POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE : UNE POSTURE INTERPRETATIVISTE	83
2. UNE ETUDE EXPLORATOIRE	86
3. UNE DEMARCHE ABDUCTIVE	88
4. LES CHOIX METHODOLOGIQUES	90
4.1. LE CHOIX D'UNE METHODOLOGIE QUALITATIVE	90

Table des matières

4.2.	METHODE DE L'ETUDE DE CAS : UNIQUE OU MULTIPLES ?	92
4.2.1.	Etude de cas multiples	93
4.2.2.	Etude de cas unique : à la fois critique et instrumental	95
4.2.3.	La sélection des cas étudiés	96
4.2.4.	Synthèse des parcours de vie étudiés	99
5.	LES MODES DE RECUEIL DES DONNEES	101
5.1.	L'ENTRETIEN SEMI-DIRECTIF	102
5.1.1.	Une démarche compréhensive et complexe	103
5.1.2.	Une méthode biographique	104
5.2.	L'ELABORATION D'UNE GRILLE D'ENTRETIEN	105
<i>SECTION II. ANALYSE ET TRAITEMENT DES DONNEES RECUEILLIES</i>		<i>109</i>
1.	TRAITEMENT DES DONNEES	109
1.1.	LE CHOIX D'UNE UNITE D'ANALYSE	109
1.2.	PROCESSUS DE CODAGE : A PRIORI OU A POSTERIORI ?	111
2.	ANALYSE DE CONTENU THEMATIQUE	112
<i>SECTION III. CRITERES DE FIABILITE ET VALIDITE DE LA RECHERCHE</i>		<i>116</i>
1.	LA VALIDITE DE LA RECHERCHE	116
1.1.	LA VALIDITE DE CONSTRUIT	117
1.2.	LA VALIDITE DE L'INSTRUMENT DE MESURE	117
1.3.	LA VALIDITE INTERNE DE LA RECHERCHE	118
1.4.	LA VALIDITE EXTERNE DE LA RECHERCHE	119
2.	LA FIABILITE DE LA RECHERCHE	119
CONCLUSION DU TROISIEME CHAPITRE		121
CONCLUSION DE LA PARTIE INTRODUCTIVE		122
<hr/>		
DEUXIEME PARTIE : PREMIER ARTICLE		
LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : UNE RECONCEPTUALISATION DU PUZZLE		123
<hr/>		
INTRODUCTION		125
1.	REVUE DE LA LITTERATURE	127
1.1.	LES APPROCHES DOMINANTES DANS LA RECHERCHE SUR LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE	127
1.2.	UN CADRE THEORIQUE FONDE SUR LE CONCEPT DU CYCLE DE STRUCTURATION	129
1.2.1.	La théorie de la structuration (Giddens, 1984)	129
1.2.2.	L'évolution de la théorie de la structuration (Stones, 2005, 2015, 2016)	130
2.	METHODOLOGIE DE RECHERCHE	132
2.1.	PRESENTATION DE L'ENQUETE	132
2.2.	STRATEGIE D'ANALYSE DE DONNEES	134
3.	RESULTATS ET DISCUSSION	136
		281

Table des matières

3.1.	LE CYCLE DE STRUCTURATION EN PRATIQUE	136
3.1.1.	Structures externes	136
3.1.1.1.	Les structures externes comme obstacles	137
3.1.1.2.	Les structures externes comme facilitateurs	138
3.1.2.	Les structures internes	140
3.1.2.1.	Les dispositions générales (habitus)	140
3.1.2.2.	Les structures conjoncturellement spécifiques	141
3.1.3.	Agence active	142
3.2.	DISCUSSION	143
	CONCLUSION	149
	BIBLIOGRAPHIE	152

TROISIEME PARTIE : DEUXIEME ARTICLE

L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE :UNE ANALYSE EN TERMES DE SCRIPTS

157

	INTRODUCTION	159
1.	UN CADRE THEORIQUE FONDE SUR LA THEORIE DE LA STRUCTURATION ET LA NOTION DE SCRIPTS	161
1.1.	LES APPROCHES DOMINANTES DANS LA RECHERCHE SUR LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE	161
1.2.	LA THEORIE DE LA STRUCTURATION AU NIVEAU DE L'ONTOLOGIE GENERALE	162
1.3.	SCRIPTS ET OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE	163
2.	METHODOLOGIE DE RECHERCHE	165
2.1.	ETUDE DE CAS UNIQUE : A LA FOIS CRITIQUE ET INSTRUMENTAL	165
2.2.	HISTOIRE DU CAS ETUDIE	166
2.3.	LE CODAGE ET L'ANALYSE DE DONNEES	167
3.	RESULTATS ET DISCUSSION	169
3.1.	RESULTATS : LE PROCESSUS SEQUENTIEL DE STRUCTURATION EN PRATIQUE	169
3.1.1.	Encodage de scripts de signification	169
3.1.2.	Mise en acte de scripts de légitimation	171
3.1.3.	Modification de scripts de domination	172
3.1.4.	Externalisation	173
3.2.	DISCUSSION	174
3.2.1.	Les contributions théoriques	174
3.2.1.1.	Un pont entre l'ontologie générale et l'ontologie in-situ	174
3.2.1.2.	Une analyse en termes de scripts au niveau méso	175
3.2.2.	Les implications managériales	177
	CONCLUSION	179
	BIBLIOGRAPHIE	180

QUATRIEME PARTIE : TROISIEME ARTICLE

**LE LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIALE : D'UNE
DICHOTOMIE ONTOLOGIQUE A UNE RECONCILIATION COMPLEXE**

183

INTRODUCTION	185
1. REVUE DE LA LITTERATURE	187
2. CADRE THEORIQUE	188
2.1. LA THEORIE DE LA STRUCTURATION AU NIVEAU DE L'ONTOLOGIE GENERALE	189
2.2. CONSTRUIRE UN PONT : DE L'ONTOLOGIE GENERALE A L'ONTOLOGIE IN SITU	189
2.2.1. La nécessité d'introduire un niveau d'analyse méso : la Strong Structuration Theory	190
2.2.2. Les scripts : un tissu conjonctif	193
3. LA METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE	194
3.1. CHOIX DES CAS ETUDIES	194
3.2. LE RECUEIL ET LA RETRANSCRIPTION DES DONNEES	195
3.3. LE CODAGE ET L'ANALYSE DE DONNEES	196
3.4. LA PERTINENCE DES EVOLUTIONS ET DES CONTRADICTIONS STRUCTURELLES	199
3.5. LE ROLE DES STRUCTURES INTERNES DANS L'IMAGINATION DE L'OPPORTUNITE	199
3.5.1. Le rôle des dispositions générales (habitus)	200
3.5.2. Le rôle des structures conjoncturellement spécifiques	201
3.6. LE ROLE DE L'AGENCE ACTIVE	201
3.6.1. Encodage de scripts de signification	202
3.6.2. Mise en acte de scripts de légitimation	203
3.6.3. Modification des scripts de domination	204
3.7. RESULTATS DU CYCLE DE STRUCTURATION	205
4. DISCUSSION : CONTRIBUTIONS THEORIQUES ET MANAGERIALES	206
4.1. LES CONTRIBUTIONS THEORIQUES	206
4.1.1. Le lien entre l'individu et l'opportunité : un modèle intégrateur	207
4.1.2. Complémentarité entre dualité et dualisme en pratique	208
4.1.3. Faire face à la « guerre d'opportunités »	211
4.2. IMPLICATIONS MANAGERIALES	212
CONCLUSION	214
BIBLIOGRAPHIE	216

CINQUIEME PARTIE : CONCLUSION GENERALE DE LA RECHERCHE

221

1. SYNTHESE DE LA RECHERCHE	222
2. CONTRIBUTIONS THEORIQUES	226

283

Table des matières

2.1.	LA DUALITE : UN CONCEPT D'ENTENTE ONTOLOGIQUE	227
2.2.	DES TENTATIVES DE RECONCILIATION SANS VALIDATION EMPIRIQUE	230
2.3.	UN MODELE INTEGRATEUR DU LIEN ENTRE L'INDIVIDU ET L'OPPORTUNITE	233
3.	CONTRIBUTIONS METHODOLOGIQUES	237
3.1.	LES APPORTS LIES AU POSITIONNEMENT INTERPRETATIVISTE	237
3.2.	LES APPORTS LIES A L'INTRODUCTION D'UN NIVEAU D'ANALYSE MESO	239
3.3.	LES APPORTS LIES A LA DEMARCHE BIOGRAPHIQUE	240
4.	IMPLICATIONS ET RECOMMANDATIONS MANAGERIALES	241
4.1.	DEPASSER LES OBSTACLES ET LES MOMENTS CRITIQUES	242
4.2.	DEVELOPPER LE CAPITAL SOCIAL	243
4.3.	FAVORISER LES POSSIBILITES D'ACCES AU FINANCEMENT	244
5.	IMPLICATIONS PEDAGOGIQUES	245
6.	LES LIMITES ET VOIES FUTURES DE RECHERCHE	247
	BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE	249
	LISTE DES TABLEAUX	272
	LISTE DES FIGURES	274
	LISTE DES ANNEXES	276
	TABLE DES MATIÈRES	278

Résumé

Malgré le succès du paradigme de l'opportunité entrepreneuriale, ce dernier n'a pas pu fournir un fondement conceptuel solide à la poursuite des progrès des recherches sur le lien entre l'individu et l'opportunité. Récemment les chercheurs semblent avoir atteint un consensus sur une définition d'un « *puzzle* » propre au champ de l'entrepreneuriat. Cette définition met l'accent sur la nature du lien entre l'individu et l'opportunité. Dans cette recherche, nous nous inscrivons dans ce puzzle. La littérature sur ce lien permet de distinguer deux grands courants de pensée qui s'opposent, à savoir, l'approche de la découverte et celle de la création. Selon le premier courant, l'opportunité a une existence objective indépendante de l'entrepreneur qui la découvre. Quant au deuxième courant, la création d'une opportunité demeure un processus subjectif, fruit de l'interaction sociale entre l'entrepreneur et son contexte. Cette opposition découle d'analyses qui adoptent des ontologies fondamentalement différentes. Sur le plan théorique, les récents progrès scientifiques ont clairement démontré qu'il était possible de faire avancer la recherche sur le lien entre l'individu et l'opportunité, en particulier en intégrant simultanément la structure et l'agence dans la conceptualisation de ce lien afin de ne privilégier ni le contexte, ni l'action de l'entrepreneur dans l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité. En ce sens, la théorie de la structuration a été proposée en tant que méta-théorie autorisant l'analyse du lien entre l'opportunité et l'entrepreneur. Cependant, sur le plan méthodologique, la théorie de la structuration a fait l'objet de plusieurs critiques dans la littérature, en particulier son caractère philosophique et abstrait. Afin de dépasser les limites de la théorie de la structuration et comprendre le lien entre l'individu et l'opportunité, nous mobilisons les développements de la théorie de la structuration. Ces travaux préconisent de s'éloigner des concepts relativement abstraits de la théorie de la structuration, pour adopter une conceptualisation plus concrète affirmant des orientations méthodologiques et analytiques aux chercheurs. Ainsi, notre recherche nourrit pour ambition d'analyser dans quelle mesure la théorie de la structuration et ses développements constituent un corpus théorique et analytique pertinent à la compréhension et l'analyse du lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale. Il s'agit plus précisément de répondre à la question suivante : comment conceptualiser le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale : une dualité ou un dualisme ? Notre thèse s'articule autour de trois articles liés à la même question de recherche. En adéquation avec notre objet d'étude, nous avons privilégié un positionnement épistémologique interprétativiste et une démarche méthodologique abductive sur la base d'une étude de cas multiples pour le premier et troisième article, et d'une étude de cas unique pour le deuxième afin de répondre à cette question. Nous avons interrogé douze entrepreneurs à maintes reprises afin de guider notre étude empirique des trois articles. Il ressort de cette recherche que le débat sur le lien entre l'individu et l'opportunité entrepreneuriale ne progressera pas sans explorer la complémentarité entre le dualisme et la dualité au niveau de l'ontologie in-situ. De surcroît, la thèse propose un modèle intégrateur du lien entre l'individu et l'opportunité qui met en exergue les différents scripts, structures externes et internes mobilisés au cours du processus d'imagination d'une opportunité afin d'apporter une réponse au débat entre les approches de la découverte et de la création.

Mots clés : entrepreneur, opportunité, dualité, dualisme, cycle de structuration, scripts

Abstract

Despite the success of the entrepreneurial opportunity paradigm, it has failed to provide a solid conceptual foundation for further research advancements on the nexus of individual and opportunity. Recently, researchers seem to have reached a consensus on a definition of a "puzzle" specific to the field of entrepreneurship. This definition emphasizes the nature of the nexus of individual and opportunity. The literature on this nexus makes it possible to distinguish two major opposing approaches, namely, the approach of discovery and that of creation. According to the first approach, the opportunity has an objective existence independent of the entrepreneur who discovers it. As for the second approach, the creation of an opportunity remains a subjective process, the result of social interaction between the entrepreneur and his context. Theoretically, recent scientific advances have clearly shown that it is possible to advance research on the nexus of individual and opportunity, in particular by simultaneously integrating human agency and structure in the conceptualization of this nexus in order to privilege neither the context, nor the action of the entrepreneur in the analysis of the nexus of individual and opportunity. In this sense, the structuration theory has been proposed as a meta-theory allowing the analysis of the nexus of opportunity and entrepreneur. However, methodologically, the structuration theory has been the subject of several criticisms in the literature, in particular its philosophical and abstract character. In order to go beyond the limits of structuration theory and to understand the nexus of individual and opportunity, we mobilize the developments of structuration theory. This work recommends moving away from the relatively abstract concepts of structuration theory, to adopt a more concrete conceptualization affirming methodological and analytical orientations to researchers. Thus, our research aims to analyze to what extent structuration theory and its developments constitutes a theoretical and analytical corpus relevant to the understanding and analyzing the nexus of individual and entrepreneurial opportunity. More specifically, it is about answering the following question: how to conceptualize the nexus of individual and entrepreneurial opportunity: a duality or a dualism? Our thesis is structured around three articles related to the same research question. In line with our object of study, we favored an interpretive epistemological positioning and an abductive methodological approach on the basis of a study of multiple cases for the first and third article, and of a single case study for the second in order to answer this question. We interviewed twelve entrepreneurs repeatedly to guide our empirical study of the three articles. It emerges from this research that the debate on the nexus of individual and entrepreneurial opportunity will not progress without exploring the complementarity between dualism and duality at the level of in-situ ontology. In addition, the thesis proposes an integrative model of the nexus of individual and opportunity which has highlighted the different scripts, external and internal structures mobilized during the process of imagining an opportunity in order to obtain an answer to the debate between the approaches of discovery and creation.

Keywords : entrepreneur, opportunity, duality, dualism, cycle of structuration, scripts