

Ce texte sera le chapitre 4 de la 3<sup>e</sup> édition d'un livre édité par Pierre-André Julien intitulé «PME, bilan et perspectives», à paraître aux Presses InterUniversitaires en 2001.

**Entrepreneurs et propriétaires-  
dirigeants de PME**

**par  
Louis Jacques Filion**

Cahier de recherche n° 2001-03  
Mars 2001

ISSN : 0840-853X

---

*Copyright © 2001 - École des Hautes Études Commerciales (HEC), Montréal.*

*Tous droits réservés pour tous pays. Toute traduction ou toute reproduction sous quelque forme que ce soit est interdite.*

*Les textes publiés dans la série des cahiers de recherche de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs*

## **ENTREPRENEURS ET PROPRIÉTAIRES-DIRIGEANTS DE PME**

### **Résumé**

Ce texte présente une synthèse de la recherche sur l'entrepreneur et le propriétaire-dirigeant de PME. Dans un premier temps, les pionniers du domaine sont introduits : Cantillon, Say et Schumpeter. Les apports de plusieurs autres économistes dont Knight, Hayek, Penrose, Kirzner et Casson sont mentionnés. Dans un deuxième temps, les contributions des behaviouristes, avec une emphase particulière sur celle de McClelland, sont présentées. On y discute les caractéristiques les plus couramment attribuées aux entrepreneurs. À compter des années 1980, on observe un éclatement du champ de l'entrepreneuriat lequel se voit approprié par presque toutes les disciplines des sciences humaines. Un certain nombre de tendances à théoriser sont discutées. Une définition de l'entrepreneur est suggérée et quelques réflexions sur l'orientation du domaine sont apportées.

### **Abstract**

This text presents a summary of the research on entrepreneurs and owner-managers. First, it introduces the pioneers of the field: Cantillon, Say and Schumpeter. The contributions of a number of other economists, including Knight, Hayek, Penrose, Kirzner and Casson are mentioned. It then describes the contributions of the behaviourists, with special emphasis on McClelland. The characteristics most often attributed to entrepreneurs are discussed. From the 1980s onwards, the field of entrepreneurship exploded and was appropriated by almost all the soft science disciplines. A number of theoretical trends are discussed. A definition of the entrepreneur is suggested and the text also contains some reflections on future directions in the field.

# Entrepreneurs et propriétaires-dirigeants de PME

---

---

*« Celui qui va en la presse, il faut qu'il gauchisse, qu'il serre ses coudes, qu'il recule ou qu'il avance, voire qu'il quitte le droit chemin, selon ce qu'il rencontre ; qu'il vive non tant selon soy que selon autrui, non selon ce qu'il se propose mais selon ce qu'on luy propose, selon le temps, selon les hommes, selon les affaires. »*

Michel de Montaigne, *Essai*

## 1. INTRODUCTION

On ne peut parler de PME sans parler de propriétaires-dirigeants de PME. On ne peut parler de propriétaires-dirigeants de PME sans parler de l'entrepreneur. L'approche et la façon de le faire ont varié d'un pays à l'autre, d'un continent à l'autre. Par exemple, en Grande-Bretagne, de Bolton (1971) jusqu'aux années 1980, on a beaucoup parlé de propriétaires-dirigeants (Stanworth, Westrip et al, 1982; Stanworth et Gray, 1991; Fillion, 1992), mais on y parle de plus en plus d'entrepreneurs (Birley, 1989; Burns et Dewhurst, 1989; Deakins, 1996; Bridge, O'Neill et Cromie, 1998; Gibb, 2000). Aux États-Unis, on y aborde les deux domaines, mais les études sur les entrepreneurs constituent un champ de recherche privilégié (Kent, Sexton et Vesper, 1982; Sexton et Smilor, 1986; Sexton et Kasarda, 1992; Katz et Brockhaus, 1993, 1995, 1997; Shane et Venkataraman, 2000).

Le champ de l'entrepreneuriat compte plus de 1000 publications par an présentées dans plus d'une centaine de colloques, plus de 30 revues spécialisées et des centaines de magazines. Bien vivant au Québec depuis les années 1980 (Côté et Hafsi, 2000; Julien, 2000), ce champ d'étude a connu une progression remarquable dans presque tous les pays au cours de la décennie 1990 et en particulier en France au cours des cinq dernières années du millénaire (Marchesnay, Fourcade, 1997; Torrès, 1998; Fontaine, Saporta, Verstraete, 1999; Fayolle, 1999; Hernandez, 1999; Verstraete, 1999 et 2000). Il comprend de très nombreuses spécialisations. Nommons-en quelques-unes : innovation et créativité; création, démarrage et fermeture d'entreprises; croissance d'entreprises; travail autonome et micro-entreprises; franchises; études sur des dimensions diverses de l'entrepreneur : comportements, systèmes d'activités, processus entrepreneurial, intrapreneurs et entrepreneuriat corporatif, technopreneurs, développement régional, entrepreneuriat ethnique, systèmes de soutien à l'entrepreneuriat et politiques gouvernementales, entrepreneuriat coopératif, éducation entrepreneuriale, entrepreneuriat féminin, etc.

Ce chapitre vise à présenter et à discuter l'essentiel des connaissances sur l'entrepreneur et le

dirigeant de PME. Ce texte reprend un certain nombre de publications antérieures de l'auteur sur le sujet (Filion, 1996 a; 1997 a et b; 1998 a et b; 1999 a, b, c, d, e et f; 2000 a, b, c et d).

À quel endroit situer l'origine du champ de l'entrepreneuriat dans l'histoire? Les entrepreneurs ainsi que les comportements entrepreneuriaux existent sans doute depuis les origines les plus lointaines de l'être humain. Certains expliquent l'évolution du monde actuel à partir des origines du libéralisme (Burdeau, 1979; Vachet, 1988). Nous pouvons remonter plus loin et montrer que le libéralisme tire une influence lointaine dans les cultures et les valeurs des colonies phéniciennes établies autour de la Méditerranée avant même l'existence de Rome, et ainsi de suite. Et ces valeurs n'expliquent que ce qui s'est passé en Europe et en Amérique. Nous avons choisi de présenter l'entrepreneuriat à partir des premiers écrits qui ont tenté d'expliquer ce que fait l'entrepreneur, de mieux comprendre tant l'entrepreneur que ses activités.

Dans un premier temps, nous aborderons le monde de l'entrepreneur tel que vu par les pionniers du domaine, les économistes, puis par ceux d'une autre discipline qui s'est beaucoup intéressée à l'entrepreneur : les behavioristes. Ensuite nous présenterons quelques illustrations de l'éclatement du champ et de son intégration dans presque toutes les disciplines des sciences humaines et administratives. Nous mentionnerons quelques typologies d'entrepreneurs et de propriétaires-dirigeants de PME. Diverses tentatives de théoriser dans le champ, surtout au cours de la dernière décennie, seront rapportées. Avant de conclure, une définition de l'entrepreneur est suggérée, laquelle se veut représentative des courants traditionnels de recherche dans le champ d'étude de l'entrepreneuriat.

## **2. LE MONDE DE L'ENTREPRENEUR**

Les gens qui oeuvrent dans le domaine de l'entrepreneuriat diront qu'il existe une confusion peu commune relativement à la définition de l'entrepreneur. Nous préférons parler de différences dans les façons de concevoir puis de définir l'entrepreneur. Chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline. Vue sous cet angle, la confusion attribuée au domaine n'est peut-être pas si grande que l'on pense, puisque des lieux communs quant à la façon de voir l'entrepreneur tendent à apparaître dans chaque discipline. Par exemple, les économistes ont beaucoup associé l'entrepreneur à l'innovation, alors que les behavioristes ont beaucoup écrit sur les caractéristiques créatives et intuitives attribuées à l'entrepreneur. Nous y reviendrons.

### **2.1 Les économistes**

Il faut d'abord nuancer la croyance populaire qui attribue l'origine de l'entrepreneuriat à la seule science économique. Une lecture attentive des deux premiers auteurs, généralement identifiés comme les pionniers du domaine, Cantillon (1755) et Say (1803; 1815; 1816; 1839; 1996) nous fait découvrir des auteurs qui s'intéressaient tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, leur développement, et leur gestion. Cantillon était essentiellement un banquier qu'on qualifierait, de nos jours, de prêteur de capitaux de risque. Ses écrits nous révèlent quelqu'un à la recherche d'occasions d'affaires, préoccupé tant par la minimisation du risque que par une gestion astucieuse et économe, qui optimise le rendement sur le capital investi.

Vérin (1982) nous a montré l'origine et l'évolution du terme « entre-preneur ». On peut constater que le terme a acquis sa signification actuelle au cours du XVII<sup>e</sup> siècle. Même si le terme était utilisé avant Cantillon, on peut remarquer, comme Schumpeter (1954: 222) l'a noté, que Cantillon fut le premier à présenter une conception claire de l'ensemble de la fonction de l'entrepreneur.

La vie de Cantillon s'apparente en plusieurs points à celle de gens d'affaires contemporains qui vivent la mondialisation. Elle ressemble davantage à celle d'un nomade qu'à celle d'un sédentaire. Les circonstances ne l'ont pas amené à prendre racines dans une société donnée. Il peut être utile de mentionner que la famille Cantillon était originaire de Normandie. Elle a émigré en Irlande à l'époque de Guillaume le Conquérant qui leur avait confié l'administration d'un petit territoire, l'équivalent d'un comté. Il s'agit donc d'une famille de petite noblesse. Mais Richard, dont on ignore la date de naissance, – à ne pas confondre avec son oncle, le chevalier (Sir) Richard Cantillon qui a lui aussi vécu à Paris –, se réfugie à Paris en 1716 à la suite de la chute des Stuart en Grande-Bretagne.

À cette époque, une communauté importante d'immigrants d'origine irlandaise avait élu domicile à Paris. Richard Cantillon agit comme un des parrains de cette communauté. Il vit de ses rentes et recherche des occasions d'investissement. Il voyage beaucoup. Ses descriptions de la culture du thé aux Indes sont remarquables. Il sait analyser une opération, voir où elle est profitable et où elle pourrait le devenir davantage. On peut déceler des éléments précurseurs du taylorisme chez Cantillon<sup>1</sup>. Au début du XVIII<sup>e</sup> siècle, il investit même dans des opérations de postes de traites le long du Mississippi<sup>2</sup>. Cantillon était reconnu comme étant très près de ses sous, pour ne pas dire pingre. L'hypothèse a été émise par des contemporains que le cuisinier, à l'origine de l'incendie de sa maison à Londres où il s'était par la suite établi, aurait volontairement mis le feu à la propriété à la suite du refus obstiné de Cantillon d'augmenter ses émoluments. Ce qui entraîna la mort de ce dernier en 1734. Son manuscrit a été publié à titre posthume plus de 20 ans après son décès, après avoir beaucoup circulé à Paris ainsi qu'à Londres, et après avoir été corrigé par l'éditeur.

Jean-Baptiste Say est le deuxième auteur qui s'est beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il voyait le développement de l'économie par la création d'entreprises. Il rêvait de voir la révolution industrielle anglaise se transposer en France (Say, 1816). On l'a qualifié d'économiste car, à l'époque et jusqu'à la moitié du XX<sup>e</sup> siècle, les sciences de l'administration étaient inexistantes. On nommait ainsi toute personne qui s'intéressait aux organisations, qui parlait de création et de distribution de richesses. Si on avait à classer Say de nos jours, il se rapprocherait sans doute davantage d'un Peter Drucker que d'un Kenneth Galbraith. On peut déjà observer, à partir des écrits de Cantillon et de Say, que leur intérêt à l'entrepreneuriat ne facilite pas leur classification dans une discipline donnée. Ce sera là le lot de bon nombre de ceux qui s'intéresseront au domaine : ils le regardent dans un premier temps à partir des prémisses d'une

---

1. De même d'ailleurs qu'Olivier de Serre, cent cinquante ans avant lui, comme on peut le voir dans son « Théâtre d'agriculture et messages des champs », 3<sup>e</sup> édition, 1605.

2. Ce sont dans ces mêmes postes que la famille Perreault de Québec et de Trois-Rivières sera impliquée. Le père de François-Joseph Perreault ira d'ailleurs s'établir à St-Louis au Missouri après la conquête de 1760. Mentionnons que François-Joseph Perreault est considéré comme un des pères de l'éducation au Québec, pour y avoir créé les premières écoles privées au début du XIX<sup>e</sup> siècle.

discipline mieux établie, mais dès qu'ils s'avancent un peu, ils débordent les frontières de cette discipline, ne s'y retrouvent plus aussi bien et n'y sont plus toujours aussi bien reconnus par la suite. Ils font désormais partie du champ de l'entrepreneuriat.

Cantillon et Say voyaient l'entrepreneur surtout comme un preneur de risques puisqu'il investit son propre argent. Pour Cantillon, l'entrepreneur achète une matière première - souvent produit de l'agriculture - à un prix certain pour la transformer et la revendre à un prix incertain. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une opportunité en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques. Say fera une différence entre l'entrepreneur et le capitaliste, entre les profits de l'un et de l'autre (Say, 1803; 1827: 295; 1815; 1816: 28-29; Schumpeter, 1954: 555). En ce sens, il associe l'entrepreneur à l'innovation. Il voit l'entrepreneur comme un agent de changement. Issu d'une famille d'entrepreneurs et entrepreneur lui-même, il est le premier à avoir défini l'ensemble des paramètres de ce que fait l'entrepreneur dans le sens où nous l'entendons de nos jours. Schumpeter (1954) lui-même a observé qu'une grande partie de sa propre contribution a consisté à faire connaître aux Anglo-saxons la compréhension du monde de l'entrepreneur à partir des écrits de Jean-Baptiste Say. Compte tenu que Say fut le premier auteur à constituer les assises du champ, nous l'avons qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat (Filion, 1988).

Il est peut-être intéressant de mentionner que Say a essentiellement intégré dans ses écrits deux grands courants de pensée de son époque : celui des physiocrates et celui de la révolution industrielle en Grande-Bretagne. Grand admirateur d'Adam Smith, dont il a introduit les idées en France, de même que de la révolution industrielle anglaise (Say, 1816), il essaiera d'établir un cadre de pensée pour qu'elle devienne possible en France. Il appliquera à l'entrepreneur la pensée libérale proposée par Quesnay, Mercier de La Rivière, Mirabeau, Condorcet, Turgot et autres physiocrates, pour développer l'agriculture.

Mais c'est Schumpeter qui donne son envol au domaine de l'entrepreneuriat. Il l'associe nettement à l'innovation.

« L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons. »

(Schumpeter, 1928)

Non seulement associe-t-il l'entrepreneur à l'innovation, mais l'ensemble de son oeuvre imposante montre l'importance de l'entrepreneur pour expliquer le développement économique.

En fait, il n'est pas le seul à faire ce lien. Clark (1899) l'avait clairement fait avant lui, Higgins (1959), Baumol (1968), Schloss (1968), Leibenstein (1978) ainsi que la plupart des économistes qui s'intéresseront à l'entrepreneuriat après lui le feront aussi. Ce qui intéresse les économistes, c'est avant tout de mieux comprendre le rôle que joue l'entrepreneur comme dynamo du système économique (Smith, 1776; Mill, 1848; Knight, 1921; Innis, 1930, 1956; Baumol, 1968; Broehl, 1978; Leff, 1978, 1979; Kent, Sexton et Vesper, 1982). En ce sens, les économistes voient l'entrepreneur tant comme un « déceleur » d'occasions d'affaires (Higgins, 1959; Penrose, 1959; Kirzner, 1976), un créateur d'entreprises (Ely et Hess, 1893; Oxenfeldt, 1943; Schloss, 1968) qu'un

preneur de risques (Leibenstein, 1968; Kihlstrom et Laffont, 1979; Buchanan et Di Pierro, 1980). Hayek (1937; 1959) a montré que le rôle de l'entrepreneur consistait à informer le marché des nouveautés qu'il y présente. Knight (1921) a expliqué que l'entrepreneur assume un risque à cause de l'état d'incertitude dans lequel il évolue et qu'il est rémunéré en conséquence par le profit qu'il tire de l'activité initiée. Hoselitz (1952, 1968) a parlé d'un niveau de tolérance plus élevé à travailler dans des conditions d'ambiguïté et d'incertitude. Casson (1982) fera une tentative intéressante pour mettre au point une théorie où sont associés entrepreneurs et développement économique. Il y insiste sur la dimension de la coordination de ressources et de la prise de décision. Leibenstein (1979) avait déjà établi un modèle où il mesurait le degré d'efficacité et d'inefficacité dans l'utilisation de leurs ressources par les entrepreneurs.

On parle de l'entrepreneur en économie mais on l'a peu ou pas intégré dans les modèles classiques de développement économique. Lorsqu'on l'a fait, l'entrepreneur est représenté par une fonction simple. Les économistes qui s'y sont intéressés sont demeurés la plupart du temps, comme c'est le cas dans d'autres disciplines, des marginaux, à l'instar des PME comme cela a été mentionné au chapitre introductif. Si on voulait faire une synthèse des principaux courants de pensée en économie concernant l'entrepreneuriat, on serait amené à accepter la suggestion de Baumol (1993) et faire référence à deux catégories d'entrepreneur : l'entrepreneur-organisateur d'entreprises et l'entrepreneur-innovateur au sein d'organisations existantes. Le premier représente l'entrepreneur classique décrit par Say (1803), Knight (1921) et Kirzner (1983), tandis que le second représente celui décrit par Schumpeter (1934).

Il n'est jamais facile d'introduire des éléments de rationalité dans le comportement complexe de l'entrepreneur. Une des critiques qu'on peut formuler à l'égard des économistes, c'est de n'avoir pas su faire évoluer la science économique et d'avoir été incapables de créer une science du comportement économique de l'entrepreneur. Casson (1982) a été aussi loin qu'on puisse penser aller dans ce qui est quantifiable et acceptable à la science économique. Le refus par les économistes d'accepter des modèles à la limite non quantifiables marque les limites de cette science en entrepreneuriat (Kirchhoff, 1992). Ceci amènera le monde de l'entrepreneuriat à se tourner vers les behavioristes pour mieux approfondir la compréhension du comportement de l'entrepreneur.

## 2.2 Les behavioristes

Nous incluons sous le vocable « behavioristes », les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain. Un des premiers de cette discipline à s'être intéressé aux entrepreneurs fut Max Weber (1930). Il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer leur comportement. Il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une source d'autorité formelle de par leur rôle de dirigeants d'entreprises. Mais celui qui a donné le coup d'envoi aux sciences du comportement face aux entrepreneurs fut sans doute David C. McClelland.

Au cours des années 1950, on s'interroge sur la montée de l'URSS; on se demande si l'*homosoviéticus* ne va pas supplanter l'*homoamericanus*. C'est ce qui amène David C. McClelland (1961) à se pencher sur l'histoire afin d'expliquer le pourquoi des grandes civilisations. Il identifie plusieurs éléments, mais avant tout la présence de héros dans la littérature. Les générations

suivantes prennent ces héros comme modèles et tentent de les imiter. Ces héros ont tendance à faire sauter les barrières, à élargir la limite de ce qu'il est possible d'accomplir. Selon McClelland, les gens formés sous cette influence développent un fort besoin de réalisation, et il associe ce besoin à l'entrepreneur. Toutefois, il ne définit pas l'entrepreneur de la même façon que celle mentionnée généralement dans la documentation du domaine :

« Un entrepreneur est quelqu'un qui exerce un contrôle sur une production qui ne sert pas qu'à sa consommation personnelle. Suivant ma définition, par exemple, un gestionnaire dans une unité de production d'acier en U.R.S.S. est un entrepreneur. »

(McClelland, 1971; voir aussi 1961 : 65).

En fait, McClelland (1971) a surtout étudié des gestionnaires de grandes entreprises. Bien qu'il soit fortement associé au domaine de l'entrepreneuriat, une lecture attentive de ses écrits ne montre aucune relation entre le besoin de réalisation et le fait de lancer, posséder, ou même gérer une entreprise (Brockhaus, 1982 : 41). Mentionnons que McClelland a aussi identifié le besoin de puissance, mais c'est là une dimension de sa recherche à laquelle il a peu donné suite et dont on parle moins. Plusieurs chercheurs ont étudié le besoin de réalisation, mais personne ne semble avoir atteint des résultats vraiment concluants sur ce concept quant à la façon de l'associer à la réussite de l'entrepreneur (Schrage, 1965; Singh, 1970; Hundall, 1971; Singh et Singh, 1972; Durand et Shea, 1974).

Alors que certains ont trouvé que ce besoin était insuffisant pour expliquer la création d'entreprises (Hull, Bosley *et al.*, 1980), d'autres ont considéré la seule formation au besoin de réalisation comme insuffisante pour expliquer le succès de l'entrepreneur (Neck, 1971; Timmons, 1971; Durand, 1975; Patel, 1975). Timmons (1973) a cependant trouvé que ceux qui avaient suivi des sessions de formation pour augmenter leur besoin de réalisation avaient créé des entreprises dans une proportion plus grande que les autres groupes. Gasse (1978) a observé que McClelland a restreint ses recherches aux secteurs d'activité économique. Cette observation nous apparaît fort pertinente, car le besoin de réalisation s'exprimera en fonction des valeurs prédominantes d'une société donnée. Dans l'ex-U.R.S.S., ceci aurait pu signifier de devenir un membre influent du parti communiste; dans l'Europe féodale, d'accéder à la noblesse; dans le Québec du XIX<sup>e</sup> siècle, de jouer un rôle influent dans la hiérarchie des institutions religieuses ou dans la vie politique. Ainsi, pour que le besoin de réalisation soit vraiment canalisé vers l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, il faut que les valeurs sociales ambiantes reconnaissent et valorisent suffisamment la réussite en affaires pour y attirer celles et ceux qui ont un fort besoin de réalisation. À la suite de Kunkel (1965) et de Gunder (1969), Gasse (1982) observe avec justesse que la théorie du besoin de réalisation de McClelland est inadéquate, car elle ne peut identifier les structures sociales déterminantes sur les orientations individuelles. En somme, il est difficile d'expliquer le choix de créer une entreprise ou de réussir comme entrepreneur à partir du seul besoin de réalisation (Brockhaus, 1982).

Une deuxième critique à formuler à l'égard de cette théorie de McClelland porte sur sa simplicité. McClelland a tenté d'expliquer le développement et la prospérité d'une société par deux seuls facteurs déterminants : le besoin de réalisation et celui de puissance. Comme c'est le cas pour les personnes et les organisations, il est peu probable qu'on puisse expliquer le comportement des sociétés par seulement un ou deux facteurs. Marx (1844, 1848) a insisté sur le rôle des idéologies,



Weber (1930) et Tawney (1947) sur celui des idéologies religieuses, Burdeau (1979) et Vachet (1988) sur celui de l'idéologie libérale; mais Kennedy (1991), Rosenberg et Birdzell (1986) ainsi que Toynbee (1994) ont bien montré la multiplicité de facteurs qui expliquent le développement des sociétés et des civilisations.

Brockhaus (1982) a souligné que le lien entre la propriété d'une petite entreprise et un besoin de réalisation élevé est loin d'avoir été prouvé. Toutefois, McClelland aura certainement montré que l'être humain est un produit social. On peut penser que les hommes tendent à reproduire leur propre modèle. En ce sens, on sait que le rôle de modèles explique dans un grand nombre de cas la décision de lancer une entreprise (Filion, 1988, 1990a, 1991a et b). On peut ainsi penser que, toutes choses étant égales, plus nombreux et valorisés seront les modèles d'entrepreneurs dans une société donnée, plus nombreux seront les jeunes qui tendront à imiter ces modèles, c'est-à-dire à choisir l'entrepreneuriat comme voie de carrière.

### **2.3 L'école des traits de caractère**

Après McClelland, les behavioristes vont dominer la discipline de l'entrepreneuriat pendant 20 ans, jusqu'au début des années 1980. On cherche à savoir qui est l'entrepreneur, quelles sont ses caractéristiques. Les sciences du comportement sont en pleine expansion. On a établi de meilleurs consensus que dans d'autres disciplines quant aux méthodologies de recherche qui offrent validité et fiabilité. Ce mouvement se reflète par des milliers de recherches sur bien des sujets et, en particulier, sur les entrepreneurs. Elles montreront toute une série de caractéristiques attribuées aux entrepreneurs. Le tableau 1 ci-dessous présente les plus courantes.

**Tableau 1**  
**Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement<sup>3</sup>**

---

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance

---

<sup>3</sup>. Voir en particulier : Hornaday, 1982 ; Meredith, Nelson et Neck, 1982 ; Timmons, 1978.

Ces nombreuses recherches faites à partir de méthodologies éprouvées ont cependant produit des résultats fort variables et souvent contradictoires. À ce jour, on n'a pas encore établi un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce phénomène. D'abord, les différences dans les échantillonnages. On peut penser que la fonction crée l'organe et qu'une caractéristique se développe à l'usage d'un métier. Ainsi, on peut penser qu'un échantillon étudiant des entrepreneurs qui ont lancé une entreprise depuis deux ans n'établira pas le même profil qu'un échantillon étudiant des entrepreneurs qui l'ont fait depuis plus de 20 ans. L'éducation, les formations et emplois antérieurs auront aussi une influence, ainsi que la religion, les valeurs du milieu, la culture familiale, etc. Il faut aussi compter sur le fait que chaque chercheur propose sa définition de l'entrepreneur, laquelle varie de l'un à l'autre. Pour certains, est entrepreneur toute personne qui crée une entreprise, tandis que, pour d'autres, les entrepreneurs sont ceux qui ont créé des entreprises qui ont connu une forte croissance. Pour d'autres encore, de l'école schumpétérienne, est entrepreneur toute personne qui apporte des innovations. En analysant certains de ces résultats de recherche, nous constatons qu'il n'est pas surprenant qu'on arrive à des résultats parfois contradictoires puisque certains échantillonnages peuvent inclure à la fois des dirigeants de PME, des franchisés et des travailleurs autonomes.

Nous ne sommes pas arrivés au point où nous pourrions évaluer une personne et établir avec certitude si elle réussira ou non comme entrepreneur. On peut toutefois identifier si cette personne possède des caractéristiques et des aptitudes qu'on retrouve le plus souvent chez les entrepreneurs. Même si on n'est pas arrivé à établir un profil scientifique absolu de ce qu'est l'entrepreneur, les recherches effectuées sur le sujet offrent des repères non négligeables à celles et ceux qui veulent devenir entrepreneur pour mieux se situer comme entrepreneurs potentiels. Les recherches sur les entrepreneurs à succès (Filion, 1991a et b) permettent aux entrepreneurs en exercice et en devenir, d'identifier les caractéristiques sur lesquelles ils devront travailler pour mieux réussir.

Après avoir connu son heure de gloire, l'école de pensée des traits de personnalité tend maintenant à disparaître. Lorrain et Dussault (1988a) ont montré que les comportements sont de meilleurs prédicteurs de succès que les traits de personnalité. Kets de Vries (1985) suggère simplement que les entrepreneurs sont des gens mal ajustés qui ont besoin de contrôler leur propre environnement. De nombreux chercheurs ont trouvé un cheminement identique et ont suggéré qu'ils créent des entreprises non pas tant par attirance pour le travail à leur compte que suite à un ajustement inadéquat à leur milieu de travail (Collins, Moore et Unwalla., 1964; Collins et Moore, 1970; Stanworth et Curran, 1973; Du Toit, 1980; Scase et Goffee, 1980; Bannock, 1981; Chell, 1985). D'autres chercheurs ont observé un degré de névrose plus élevé chez l'entrepreneur que parmi la population en général (Eysenck, 1967; Lynn, 1969). Cela peut se comprendre car la nature des activités de l'entrepreneur l'amène à des états de déséquilibres personnels constants. On a souvent remarqué qu'il faut une grande stabilité émotionnelle pour bien évoluer comme entrepreneur.

En réalité, une des conclusions à formuler en ce qui a trait aux caractéristiques des entrepreneurs peut se résumer dans l'homme social. L'être humain est un produit de son milieu. Plusieurs auteurs ont montré que les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du lieu où ils ont évolué (McGuire, 1964, 1976; Toulouse, 1979; Gibb et Ritchie, 1981; Newman, 1981; Ellis, 1983). Regardé dans l'optique du comportement de l'entrepreneur, on peut dire que l'entrepreneuriat apparaît d'abord comme un phénomène territorial. Les cultures, les besoins, les habitudes d'une

région façonnent des comportements. Cela fut mentionné au deuxième chapitre. Les entrepreneurs les intègrent, les assimilent, les interprètent et cela se reflète dans la façon suivant laquelle ils agissent et construisent leur entreprise. À l'âge des médias électroniques, il est évident que les grands entrepreneurs exercent une influence qui dépasse les frontières de leur région et de leur pays. Il n'en demeure pas moins que le plus grand niveau de fréquence de relations que la population entretient avec des entrepreneurs s'établit avec des entrepreneurs locaux. Et eux reflètent assez bien, généralement, la culture du milieu d'où ils sont issus. Ils constituent souvent de bonnes courroies de transmission des cultures régionales qu'ils font souvent eux-mêmes évoluer. On retrouve aussi ce phénomène en entrepreneuriat ethnique (Toulouse et Brenner, 1992; Brenner, Menzies, Ramangalahy, Amit *et al.*, 2000; Brenner, Menzies, Ramangalahy, Filion *et al.*, 2000; Brenner, Ramangalahy *et al.* 2000a, b et c; Menzies, Brenner *et al.*, 2000).

De nombreuses recherches ont montré qu'on a plus de chances de devenir entrepreneur si on a un modèle dans sa famille ou dans son environnement (Filion, 1988, 1991a et b). Lorsqu'on devient entrepreneur, la nature de l'activité amène à pratiquer et développer certaines caractéristiques. Par exemple, on doit être tenace et créatif si on veut rester en affaires. Ainsi, en plus de l'être social, l'être qui apprend en exerçant un métier joue un rôle sur les caractéristiques de l'entrepreneur. Par exemple, on peut voir l'entrepreneur comme quelqu'un qui définit des projets et identifie ce qu'il va devoir apprendre pour lui permettre de les réaliser (Filion, 1999 e et f).

L'entrepreneur doit non seulement définir ce qu'il doit faire mais aussi ce qu'il doit apprendre pour être en mesure de le faire. Par exemple, Rotter (1966) a toujours considéré l'internalité comme une caractéristique acquise. Cela se comprend. Lorsque vous êtes dans une position de leadership vous devez exercer une certaine influence sur les gens si vous voulez que les choses arrivent dans les termes que vous souhaitez. C'est là une des dimensions qui fait que votre leadership existe et se développe. Ainsi l'internalité, caractéristique souvent attribuée aux entrepreneurs, est d'abord une compétence graduellement apprise et acquise par quelqu'un qui se doit de faire en sorte que ses desseins se réalisent. On sait que les entrepreneurs qui réussissent ont en général un niveau élevé d'internalité. Il ne s'agit cependant pas d'une caractéristique propre aux entrepreneurs car on la retrouve dans plusieurs autres catégories de leaders et de gens qui réussissent. Le besoin de contrôler les événements peut s'apparenter au besoin de contrôle de son environnement. En effet, des chercheurs ont aussi observé que l'entrepreneur manifeste un fort besoin de contrôler son environnement, ce qui l'entoure (Kets de Vries, 1985; Filion, 1991a et b).

En conclusion, on peut dire qu'on n'est pas encore arrivé à établir un profil scientifique qui permette d'identifier à coup sûr un entrepreneur potentiel. Nous connaissons cependant suffisamment de caractéristiques pour permettre à celles et à ceux qui veulent devenir entrepreneurs de pouvoir se situer par rapport à ce métier. On voit cependant le terme « comportement » prendre plus d'extension et ne plus être le seul apanage des behavioristes. Les recherches se déplacent vers d'autres sphères, telles celles des compétences requises pour bien fonctionner comme entrepreneur, de même que vers les modes d'apprentissage personnels et organisationnels requis pour bien s'ajuster à l'évolution des activités reliées à l'exercice du métier d'entrepreneur.

### 3. L'ÉCLATEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT

Les années 1980 allaient voir apparaître l'éclatement du domaine de l'entrepreneuriat vers la quasi totalité des disciplines des sciences humaines et administratives. Deux événements allaient marquer cette transition : la publication d'une première encyclopédie présentant l'état des connaissances dans le domaine (Kent, Sexton et Vesper, 1982) ainsi que la tenue d'un premier grand colloque annuel réservé essentiellement à la recherche dans cette nouvelle discipline, celui de Babson.

La lecture de la table des matières des Actes de colloques annuels comme celui de Babson intitulé « Frontiers of Entrepreneurship Research », ainsi que ceux du CIPE (Conseil international de la petite entreprise – International Council for Small Business - ICSB), permet de dégager les thèmes les plus fréquemment discutés lors de ces événements :

**Tableau 2**  
**Thèmes principaux de recherche en entrepreneuriat**

---

- caractéristiques comportementales des entrepreneurs
  - caractéristiques économiques et démographiques des PME
  - entrepreneuriat et PME dans les pays en développement
  - caractéristiques managériales des entrepreneurs
  - processus entrepreneurial
  - création d'entreprises
  - développement d'entreprises
  - capitaux de risque et financement de la PME
  - gestion des entreprises, redressements, acquisitions
  - entreprises de haute technologie
  - stratégie et croissance de l'entreprise entrepreneuriale
  - alliance stratégique
  - entrepreneuriat corporatif ou intrapreneuriat
  - entreprises familiales
  - travail autonome
  - incubateurs et systèmes de soutien à l'entrepreneuriat
  - réseaux
  - facteurs influençant la création et le développement d'entreprises
  - politiques gouvernementales et création d'entreprises
  - femmes, groupes minoritaires, ethnicité et entrepreneuriat
  - éducation entrepreneuriale
  - recherche en entrepreneuriat
  - études culturelles comparatives
  - entrepreneuriat et société
  - franchises
- 

Il est intéressant d'observer que le développement de l'entrepreneuriat ne se fait pas comme celui de d'autres disciplines. En effet, on observe qu'une multitude de chercheurs, chacun à partir de la culture, de la logique, des méthodologies plus ou moins établies de leur propre discipline, s'intéressent et réalisent des recherches en entrepreneuriat et PME. On a vu apparaître les premiers

docteurs dans le domaine au cours de la décennie 1980. Mais la grande majorité des gens qui s'intéressent au domaine viennent de disciplines autres que l'entrepreneuriat et ne font pas de l'entrepreneuriat leur champ d'activités principal. Leurs activités de recherche et d'enseignement en entrepreneuriat constituent, le plus souvent, une activité connexe à leurs activités dans leur discipline principale. Pour suivre l'évolution de même que les besoins de leurs étudiants ainsi que de leurs clients, bon nombre de professeurs se doivent de mieux connaître l'entrepreneuriat et la PME. Le tableau 3 ci-dessous montre les grands blocs de recherche en entrepreneuriat.

**Tableau 3**  
**Recherche en entrepreneuriat**

Clients	Sujets	Spécialistes	Méthodologies
Système politique	Politiques gouvernementales Développement régional	Économistes Sociologues	Quantitatives
Entrepreneurs potentiels Éducateurs	Caractéristiques de l'entrepreneur Milieu entrepreneurial	Sciences du comportement Sociologues Anthropologues	Quantitatives et qualitatives
Entrepreneurs potentiels Éducateurs Conseil aux entrepreneurs	Pratiques des affaires Activités de gestion Financement Leadership Pensée stratégique	Sciences de la gestion	Quantitatives Qualitatives

On entend souvent dire qu'il existe une grande confusion dans le domaine de l'entrepreneuriat parce qu'il n'existe pas de consensus quant à la définition de l'entrepreneur et quant aux paramètres qui constituent le paradigme. On peut aussi présenter le point de vue inverse et dire que l'entrepreneuriat demeure un des rares sujets qui attire des spécialistes d'un aussi grand nombre de disciplines qui sont amenés à échanger, à regarder ce que font les autres dans les disciplines connexes et à s'interroger sur la façon dont ils le font. La confusion semble grande lorsqu'on compare les définitions de l'entrepreneur entre disciplines (Filion, 1987).

On retrouve un consensus étonnamment grand lorsqu'on regarde les définitions et caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes d'une même discipline. Chez les économistes, on s'entend pour associer l'entrepreneur à l'innovation. On le voit comme une dynamo du développement. Chez les spécialistes des sciences du comportement, on attribue à l'entrepreneur des caractéristiques de créativité, de ténacité, d'internalité et de leadership. Chez les ingénieurs et

les spécialistes de la gestion des opérations, l'entrepreneur est vu comme un bon répartiteur et coordonnateur de ressources. En finance, l'entrepreneur sait mesurer le risque. En gestion, l'entrepreneur sait se donner des fils conducteurs, des visions autour desquelles il organise l'ensemble de ses activités. Il sait se débrouiller et s'organiser. Il excelle dans l'organisation et l'utilisation des ressources qui l'entourent. Pour les spécialistes du marketing, l'entrepreneur identifie des opportunités, sait se différencier et penser « clients ». Pour celles et ceux qui étudient la création d'entreprises, les meilleurs éléments pour prévoir le succès futur de l'entrepreneur demeurent la valeur, la diversité ainsi que la profondeur de l'expérience de même que des expertises acquises par l'entrepreneur potentiel du domaine dans lequel il veut se lancer.

En somme, le domaine de l'entrepreneuriat a intéressé des spécialistes de presque toutes les disciplines des sciences humaines au cours de la dernière décennie. La confusion qui semble y exister reflète essentiellement les logiques et les cultures propres à chacune de ces disciplines. On peut penser que l'entrepreneuriat pourra devenir au cours de la prochaine décennie un des axes de ralliement de l'ensemble des sciences humaines, car c'est un des rares sujets qui a su attirer un nombre aussi considérable de spécialistes de disciplines aussi diverses.

#### **4. TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS, DE PME ET DE PROPRIÉTAIRES-DIRIGEANTS DE PME**

On ne peut présenter le domaine de l'entrepreneuriat sans parler de typologies d'entrepreneurs (Filion, 2000a et d). L'intérêt pour celles-ci est aussi grand chez les chercheurs que chez les enseignants. Elles deviennent particulièrement utiles et stimulantes lors des études de cas sur les entrepreneurs. Elles permettent d'aller plus loin dans l'analyse des éléments de cohérence de chaque cas. Elles s'avèrent un outil utile dans un domaine où il existe une très grande diversité de modèles. Le nombre de typologies développées est considérable. Nous en avons retenu quelques-unes.

Cole (1959) a établi trois types d'opérations d'affaires : innovation, imitation, répétition. Collins, Moore et Unwalla (1964) et Collins et Moore (1970) ont établi une distinction entre l'« entrepreneur administratif » et l'« entrepreneur indépendant ». Smith (1967) a d'abord observé deux types : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste ou entrepreneur d'affaires. Il a considéré l'entrepreneur technologique comme faisant partie d'une catégorie à part. Smith et Miner (1983) ont ensuite regardé les implications de chaque type pour mieux comprendre le type d'entreprise qui découle de chacun. Lorrain et Dussault (1988b) ont analysé le comportement de gestion de chacun et trouvé que la gestion de l'entrepreneur opportuniste apparaît plus équilibrée. Suite à la recherche de Miner, Smith et Bracker (1989), Miner (1990) a montré des différences entre trois types : entrepreneur, entrepreneur axé sur une forte croissance et manager. Laufer (1974) a suggéré quatre types d'entrepreneur, soit : le manager ou l'innovateur, l'entrepreneur-propriétaire orienté vers la croissance, l'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité, l'entrepreneur artisan. Glueck (1977) a établi une distinction entre trois types de travailleurs autonomes : l'entrepreneur, le propriétaire-dirigeant de PME, le dirigeant d'entreprise familiale. Gasse (1978) dans sa grille pour évaluer l'idéologie d'affaires et managériale, a élaboré deux types d'idéologie entrepreneuriale : celle de l'entrepreneur artisan et celle de l'entrepreneur d'affaires.

Scase et Goffee (1980) ont aussi établi des catégories d'entreprises. Schollhammer (1980) a établi

cinq types d'entrepreneuriat corporatif : administratif, opportuniste, acquisitif, incubatif, imitatif. Vesper (1980) a suggéré qu'il existe au moins 11 types d'entrepreneurs : 1. Travailleurs autonomes travaillant seuls, 2. Bâtisseurs d'équipes, 3. Innovateurs indépendants, 4. Multiplicateurs de modèles existants, 5. Exploitants d'économies d'échelle, 6. Rassembleurs de capitaux, 7. Acquéreurs, 8. Artistes qui achètent et vendent, 9. Constructeurs de conglomerats, 10. Spéculateurs, 11. Manipulateurs de valeurs apparentes. Filion (1988; 2000b) a suggéré deux catégories de PME : la classique et la comète. Il a proposé six types de propriétaires-dirigeants de PME (1988; 2000b) : le bûcheron, le papillon, le libertin, le bricoleur, le converti et le missionnaire. Il a suggéré deux types d'entrepreneurs : l'opérateur et le visionnaire (1996a; 1999f). Ibrahim (1993) a suggéré une relation entre les types de stratégies et la performance des PME. S'appuyant sur Miles et Snow (1978), Julien et Marchesnay (1996), tenant compte du critère de l'innovation, ont suggéré quatre types d'entrepreneurs : le prospecteur, l'innovateur, le suiveur, le réacteur. Tenant compte de la logique d'action, ils ont suggéré deux types de propriétaires-dirigeants : le PIC (pérennité, indépendance, croissance) et le CAP (croissance forte, autonomie, peu de pérennité) (Julien et Marchesnay, 1987). Cette dernière est présentée au chapitre 5 qui suit.

Julien (1990) a aussi suggéré une typologie multicritère des PME. On la retrouve dans la première partie de ce volume. Lafuente et Salas (1989) ont établi une typologie des nouveaux entrepreneurs ayant créé une entreprise en Espagne. Elle est basée sur leurs aspirations au travail et comprend quatre types : artisan, orienté vers le risque, orienté vers la famille, managérial. Woo, Cooper *et al.* (1991) ont évalué et discuté l'impact des critères utilisés sur la formulation des typologies d'entrepreneur.

Évidemment, il n'existe pas de typologie assez complète pour pouvoir classer tous les entrepreneurs et tous les propriétaires-dirigeants. À la limite, chaque cas est unique. Toutefois, l'intérêt d'une typologie consiste à mieux comprendre les points d'ancrage, l'ensemble du système de valeurs et de pensée, et de pouvoir se donner des repères pour comprendre la cohérence d'ensemble du comportement d'un acteur (Filion, 2000a et d).

## 5. TENDANCES À THÉORISER

Là où existe une PME se trouve un entrepreneur qui l'a créée. En ce sens, le domaine de la PME, tout comme celui du travail autonome, constitue un des paramètres du champ plus vaste de l'entrepreneuriat. En entrepreneuriat, nous arrivons à un point où bien des gens voudraient voir apparaître une théorie robuste et solide basée sur quelques axiomes universels, comme c'est le cas en physique. Cette théorie serait basée sur des modèles quantitatifs rigoureux et découlerait de vastes recherches quantitatives démontrant de façon irréfutable la nature de l'entrepreneur et de ses activités, ainsi que leurs conséquences sur le développement économique. D'autre part, des milliers de professeurs sont aux prises chaque jour avec des besoins de matériel pour former des entrepreneurs en vue de la pratique. Pour ce faire, ils ont recours à des méthodes qualitatives en vue de développer des modèles et des outils qui permettent aux entrepreneurs actuels et potentiels d'exercer leur métier avec compétence. Cette tension entre académiques qui se parlent entre eux et académiques qui parlent à des praticiens de même qu'entre les deux groupes, demeure assez présente dans le champ pour qu'on la mentionne.

Les essais de théoriser sont nombreux. Retenons quelques-uns des plus fréquemment cités: Amit, Glosten *et al.*, 1993; Baumol, 1993; Bull et Willard, 1993; Bull, Thomas *et al.*, 1995; Bygrave, 1989a et b, 1993; Casson, 1982; Collins, Moore *et al.*, 1964; Collins et Moore, 1970; Covin et Slevin, 1991; Dana, 1994; Gartner, 1985, 1990; Gartner, Carland *et al.*, 1988; Hébert et Link, 1982; Hofer et Bygrave, 1992; Johannisson et Landström, 1999; Leibenstein, 1968; Libecap, 1999; Low et MacMillan, 1988; Peterson et Ainslie, 1988; Reynold, 1991; Sombart, 1928; Stevenson et Jarillo, 1990. Wortman et Birkenholz (1991) ont présenté une synthèse et un essai de classification d'un grand nombre de ces recherches. Lorsqu'on regarde les essais de théoriser dans le champ de l'entrepreneuriat, force nous est de constater avec Mulholland (1994) que l'association que Schumpeter (1928, 1934) a établi entre l'entrepreneur et l'innovation demeure dominante dans la discipline, en particulier chez les économistes. Nous avons mentionné précédemment l'éclatement du champ de l'entrepreneuriat et de l'appropriation par les diverses disciplines des sciences humaines des éléments considérés pertinents par chacun en ce qui concerne l'entrepreneur. C'est là la cause de l'apparition d'un nombre si varié de définitions et de bases si disparates quant à la façon d'aborder le sujet. Pour les économistes, la définition ainsi que l'approche de Schumpeter pour expliquer l'entrepreneur en relation avec l'innovation demeurent suffisantes pour élaborer une théorie de l'entrepreneuriat (Kirchhoff, 1992, 1994). Julien (1989) a d'ailleurs déjà souligné les difficultés d'arrimage de l'économie et des autres sciences humaines. En réalité, lorsqu'on compare les points de vue de Baumol (1990, 1993) et de Casson (1982), nous sommes à même d'observer des différences fondamentales entre les économistes eux-mêmes.

Nous présentons dans les lignes qui suivent quelques auteurs qui ont réfléchi à la structuration ainsi qu'à la théorisation dans le champ de l'entrepreneuriat. Béchard (1996) suggère trois axes pour comprendre le champ de l'entrepreneuriat : praxéologique, disciplinaire, épistémologique. Cunningham et Lischeron (1991) ont suggéré que le champ de l'entrepreneuriat est en train de se structurer autour de six axes : école du grand homme, des caractéristiques psychologiques, classique soit celle de l'innovation, du management, du leadership, de l'intrapreneuriat. Reprenant ces caractéristiques et d'autres, Blawatt (1995) a suggéré qu'un modèle conceptuel de l'entrepreneuriat doit inclure le critère de performance. Il souligne que la plupart des modèles proposés à partir de l'école des traits, caractéristiques et autres théories, sont la plupart du temps statiques. Il se situe dans la ligne de pensée d'auteurs qui ont étudié bon nombre d'entrepreneurs sur le terrain et qui ont observé que les entrepreneurs agissent dans un contexte évolutif où activités et rôles sont appelés à se modifier graduellement. Ils apprennent de ce qu'ils font (Collins et Moore, 1970; Fillion, 1989, 1990a et b, 1991a et b) et comme la nature de ce qu'ils font évolue, eux aussi doivent évoluer. Ils sont ainsi appelés à apprendre à jouer des rôles différents au fur et à mesure de l'évolution de leur entreprise. Shane et Venkataraman (2000) suggèrent que les recherches qui se situent au cœur de ce qu'est l'entrepreneuriat soient celles qui sont ciblées sur l'étude d'occasions d'affaires. Se basant sur un certain nombre d'études, ils insistent sur le fait que l'entrepreneuriat ne doit plus être considéré comme un phénomène marginal puisque nous sommes arrivés à un point où plus de 50% des gens s'engagent à une époque ou l'autre de leur vie dans un comportement entrepreneurial.

Deux des articles qui ont beaucoup retenu d'attention quant aux réflexions sur la théorisation en entrepreneuriat ont été écrits par un spécialiste du domaine qui possède la double formation doctorale en physique et en entrepreneuriat, en plus d'avoir pratiqué comme scientifique et comme entrepreneur. Il s'agit de Bygrave qui a d'abord montré que l'entrepreneuriat devait se détacher du



paradigme de la physique et des approches quantitatives pour trouver sa propre logique. Il a suggéré que, ce dont on a le plus besoin c'est de faire des recherches qualitatives sur le terrain pour mieux comprendre ce que font les entrepreneurs (1989a). Il a ensuite suggéré (1989b) que la théorie du chaos en physique demeure intéressante pour inspirer une théorie de l'entrepreneuriat, parce qu'il s'agit d'une « métaphore mathématique où l'exactitude des mesures nécessaires est inatteignable pour expliquer le processus » (1993).

Bruyat et Julien (2001) suggèrent de définir le champ de recherche en entrepreneuriat en prenant comme objet scientifique d'étude la dialogique entre l'individu et la création de valeur ajoutée. Cette voie se situe tout à fait dans la logique de ce qui fait consensus dans le champ depuis Say, à savoir que l'entrepreneuriat implique nécessairement une valeur ajoutée. La nouveauté de leur proposition réside dans l'étude de la dialogique ou ensemble des inter relations complexes entre l'individu qui crée une valeur ajoutée, d'une part, et cette valeur, d'autre part. L'intérêt de cette approche apparaît fort prometteuse. Elle se situe dans le paradigme constructiviste et intègre l'école des processus. Il s'agit là d'un courant contemporain qui prend de l'ampleur en entrepreneuriat (Filion, 1991b; Hernandez, 1999; Verstraete, 1999).

Suite à l'analyse des thèmes traités et des références données dans une des revues fréquemment citée du champ, le *Journal of Business Venturing*, Déry et Toulouse (1994; 1996) ont observé que plus de 50 % des références citées provenaient de livres. Une recherche semblable réalisée en stratégie par l'analyse des citations dans le *Strategic Management Journal*, a montré que plus de 50 % des références provenaient d'articles académiques. Ceci serait une indication que la discipline de la stratégie arrive à un point suffisant de maturité où il existe des consensus entre chercheurs. En entrepreneuriat, nous serions encore, selon eux, dans un paradigme en construction où il n'existe pas de consensus quant à la construction théorique du domaine. On peut aussi émettre l'hypothèse que la construction théorique du champ de l'entrepreneuriat est en train de se réaliser de façon différente de ce que nous avons observé jusqu'ici pour les autres disciplines des sciences humaines, y compris la stratégie. Alors que la psychologie est issue de la philosophie (Miller, 1962), la psychanalyse de la médecine et de la psychologie, les racines du champ de l'entrepreneuriat sont multiples et proviennent de presque toutes les disciplines des sciences humaines et administratives. Les recherches touchent tant des éléments de théorie que de pratique. Il ne serait pas surprenant de voir apparaître des théories qui découlent d'ensembles de recherches appliquées. En effet, des rencontres avec de nombreux chercheurs du domaine nous font réaliser que ceux qui y oeuvrent y sont sur-sollicités pour développer cours, programmes et recherches appliquées de telle sorte que, même s'il existe un intérêt pour la théorie, peu de gens ont en réalité du temps à y consacrer. Celles et ceux qui comptent le faire devront être imaginatifs et ne pas penser à une approche unidimensionnelle comme c'est le cas dans de nombreuses sciences. Faut-il rappeler que les sciences de l'homme sont essentiellement composées de modèles interprétatifs souples et qu'une théorie de l'entrepreneuriat se devra d'être souple et multidimensionnelle afin de bien refléter sa multidisciplinarité.

### Définition

On ne saurait présenter un texte synthèse sur l'entrepreneuriat sans y définir le terme. Il est intéressant d'observer que certains des mots clés utilisés dans le langage moderne des sciences

administratives viennent du français. Par exemple, le terme « manager » vient du vieux français « ménager », qui voulait dire « tenir maison avec parcimonie, s'organiser ». Définir l'entrepreneur constitue toujours un défi, compte tenu de la très grande variété de perspectives à partir desquelles les spécialistes qui ont étudié l'entrepreneur l'ont fait. Cochran (1968) a noté que, pour les économistes en particulier, l'entrepreneur présente une « incongruité d'un élément humain non mesurable dans une structure théorique ». En fait, quelle que soit la définition que l'on donnera, il risque de se trouver quelqu'un qui ne s'y retrouvera pas. La définition que nous allons proposer se veut un dénominateur commun assez large, pour que le plus grand nombre puisse s'y retrouver. Cette définition tient compte des grands courants de la documentation en entrepreneuriat. Rappelons qu'Hélène Vérin a regardé l'évolution du terme « entre-preneur » à travers l'histoire. Il est intéressant d'observer qu'au XII<sup>e</sup> siècle, le terme référait à un souteneur « de mauvaise querelle » (Vérin, 1982:31). Au XVII<sup>e</sup> siècle le terme référait à quelqu'un qui engage et dirige une action militaire : « prendre entre, en tenaille une ville, une forteresse ». Ce n'est que depuis la fin du XVII<sup>e</sup> siècle et au XVIII<sup>e</sup> siècle que le terme signifie une personne qui « forme et réalise un projet » (1982 :33) ou qui « créé et dirige une entreprise » (1982:32). À l'époque de Cantillon, là où le terme va prendre vraiment la signification qu'on lui donne aujourd'hui, on utilisera le terme « entre-preneur » pour signifier quelqu'un qui achète des matières premières, les transforme et les revend à quelqu'un d'autre. Il s'agit donc d'un intermédiaire qui a identifié une occasion d'affaires, qui a pris ainsi un risque. La dimension du risque apparaît donc dans les observations qui seront retenues sur ce que fait l'entrepreneur dès le début du XVIII<sup>e</sup> siècle. La définition que nous proposons se veut autant une description qu'une interprétation de ce qu'est et de ce que fait l'entrepreneur. Elle tient compte de l'étude d'une soixantaine de définitions parmi les plus couramment utilisées dans la documentation (Filion, 1987, 1988). Elle se place dans l'optique de Pinchot (1985) lorsqu'il écrit que les intrapreneurs sont des « rêveurs qui passent à l'action ». Comme plusieurs autres, Lynn (1969) a montré le parallèle qui existe entre les entrepreneurs et les créateurs. Nous tenons aussi compte de cette dimension que nous considérons fondamentale pour comprendre le comportement de l'entrepreneur, c'est-à-dire des gens qui sont créatifs et dont l'imagination demeure très active. Nous avons observé que cette imagination fonctionne à au moins deux niveaux : l'entrepreneur peut imaginer la situation, le scénario dans lequel il va s'engager, à partir duquel il va créer son entreprise, mais par la suite il imagine aussi un nombre considérable de possibilités quant à la façon de s'organiser et de faire les choses pour arriver à réaliser son projet, sa vision. La première partie de notre définition se lira donc de la façon suivante :

*« Un entrepreneur est une personne imaginative ... »*

Cette personne imaginative sait se fixer des buts qu'elle évalue être en mesure de rencontrer. Ceux-ci ne sont pas toujours écrits mais ils existent. Ils découlent d'une vision et constituent un fil conducteur autour duquel l'entrepreneur organise ses activités. C'est pour les réaliser qu'il entre en action et qu'il développe les caractéristiques de ténacité, d'internalité, de créativité, qu'on lui a souvent attribuées.

Le second élément exprime donc cette dimension :

*« ... caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. »*

Une autre dimension très présente dans la documentation consiste à associer l'entrepreneur avec

l'identification d'occasions d'affaires, avec la capacité de déceler et de détecter des occasions d'affaires. Ceci implique que l'entrepreneur développe une très grande sensibilité par rapport à son environnement. Nous exprimons cette dimension de la façon suivante :

« Cette personne maintient un degré élevé de sensibilité en relation avec son environnement en vue d'y déceler des occasions d'affaires. »

En fait, tant qu'elle continuera à déceler des occasions d'affaires et à passer à l'action pour les exploiter, elle continuera à jouer un rôle entrepreneurial. En réalité, l'entrepreneur est une personne qui doit continuer à apprendre, non seulement par rapport à ce qui se passe dans son environnement afin d'y déceler des occasions d'affaires, mais continuer à apprendre de ce qu'il fait et à s'ajuster en conséquence dans son entreprise. Tant et aussi longtemps qu'il continue à apprendre, l'entrepreneur continue à jouer son rôle et à passer à l'action. Il est dans un processus en continuelle évolution. Mais l'objet premier de cet apprentissage pour que le rôle entrepreneurial se perpétue, demeure toujours l'identification d'occasions d'affaires. Nous l'intégrons dans notre définition :

« Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles .... »

Un entrepreneur n'a pas le comportement de quelqu'un qui joue à la roulette. Il met en place des projets, le plus souvent d'affaires. Pour réussir, il devra minimiser au maximum le niveau de risque qui entoure ses décisions. La recherche montre que l'entrepreneur est quelqu'un qui tend à prendre des risques modérés, à minimiser l'incertitude dans son processus de prise de décisions. Nous exprimons cette dimension de la façon suivante :

« Et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées... »

De plus, depuis Jean-Baptiste Say et Joseph Alois Schumpeter on a beaucoup associé l'entrepreneur à l'innovation. L'entrepreneur est quelqu'un qui est un agent de changement, qui fait des choses nouvelles et différentes. On ne saurait voir un entrepreneur qui n'apporterait pas quelque chose de nouveau, même si cette nouveauté peut parfois présenter quelque chose de très mineure comme on en discutera au huitième chapitre. Nous avons intégré cette dimension de la façon suivante :

« Qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial » .

Cette définition se lit comme suit :

« Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial. » (Filion, 1988)

Nous pourrions présenter une définition beaucoup plus succincte qui la résume et en exprime l'essentiel. Elle se lit de la façon suivante :

« *Un entrepreneur est une personne qui imagine, développe et réalise des visions.* »  
(Filion, 1991b)

Cette définition inclut les éléments qui sont présentés dans la définition précédente, en ce sens que pour imaginer une vision cela implique que l'entrepreneur soit une personne imaginative. Le terme « vision » implique qu'on soit capable de se fixer des buts et de les atteindre. La différence avec le rêve réside en ce que la vision constitue une forme de rêve, mais réaliste et réalisable. C'est une image désirée d'un état futur. Cela implique aussi qu'on maintienne un niveau élevé de sensibilité en relation de l'environnement en vue d'y déceler des occasions d'affaires. Pour que la vision puisse se développer, cela implique que l'entrepreneur continue à apprendre de son environnement. Il doit aussi, pour la réaliser, prendre des décisions modérément risquées s'il veut rester en affaires; celles-ci doivent inclure des dimensions nouvelles dans ce qui est fait. Une vision implique qu'on présente quelque chose de nouveau, qui soit motivant pour les gens de l'organisation et attrayant pour le marché. Tant que l'entrepreneur continue à imaginer, développer et réaliser des visions qui constituent le fil conducteur autour duquel il organise ses activités, il continue à jouer un rôle entrepreneurial. Quelqu'un qui a fait une invention sera considéré comme un inventeur toute sa vie. Quelqu'un sera généralement considéré comme entrepreneur tant et aussi longtemps qu'il continue à jouer un rôle entrepreneurial. On dira de celui qui a vendu son entreprise : il a été entrepreneur.

Il faut cependant établir une distinction entre l'entrepreneur et le propriétaire-dirigeant de PME. En effet, plusieurs personnes exerceront des rôles entrepreneuriaux sans devenir, pour autant des propriétaires-dirigeants de PME, soit qu'ils exercent leurs activités à l'intérieur d'organisations existantes et qu'ils y jouent un rôle d'intrapreneur, soit qu'ils lancent une entreprise ou qu'ils opèrent comme travailleurs autonomes. À l'opposé, nous avons plusieurs propriétaires-dirigeants qui ont acquis une entreprise sans l'avoir créée, qui n'ont pas apporté de changements significatifs, qui n'ont pas une vision le moins articulée de ce qu'ils veulent faire, qui n'ont pas développé ni de nouveaux produits ni de nouveaux marchés, et qui gèrent au jour le jour, prenant des décisions au sujet d'activités de gestion courantes mais sans avoir ni vision, ni plan d'ensemble, ni but spécifique bien articulé qui implique la mise en place de nouveautés ou d'innovation. On ne peut qualifier ces propriétaires-dirigeants d'entrepreneurs : ce sont des propriétaires-dirigeants de PME qui ne jouent pas un rôle particulièrement entrepreneurial.

Compte tenu des définitions précédentes, nous pouvons définir l'entrepreneuriat comme étant le champ qui étudie les entrepreneurs. Il est concerné par leurs activités, leurs caractéristiques, par les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que par les modes de soutien qui sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales. Quelque définition que ce soit présente aussi des limites quant à notre perception et à notre compréhension du sujet, mais nous avons cru bon dans ce chapitre de définir au moins les termes clés.

## 6. RÉFLEXIONS ET PROSPECTIVES

Les années 1980 voient l'éclosion du domaine et son intégration dans de nombreuses disciplines. L'accélération de la vitesse du changement technologique pousse les organisations et les sociétés à rechercher de nouvelles approches pour mieux intégrer ces changements dans leur dynamique. On

a compris, avec le plafonnement du développement dans les pays communistes, qu'une société peut difficilement se développer sans entrepreneur. La principale ressource d'une société est la ressource humaine, mais elle doit être mise en mouvement par et autour de projets entrepreneuriaux. Après la chute de l'U.R.S.S., ce mouvement vers la performance - suivre ou devancer l'autre - semble s'accroître (Fukuyama, 1992). Fukuyama a aussi suggéré que la prospérité et ce qui la sous-tend, l'entrepreneuriat, serait la résultante d'états de confiance qui existent entre personnes dans une société (1994).

Non seulement la recherche en entrepreneuriat s'étend-elle à la plupart des disciplines, mais le nombre d'institutions qui offrent des cours dans le domaine et le nombre de cours offerts ont plus que doublé en une décennie (Vesper, 1985, 1993; Menzies et Gasse, 1999; Vesper et Gartner, 1999). Comme dans plusieurs pays, on voit apparaître au Québec, au début des années 1980, des galas régionaux annuels d'entreprises où on distribue des dizaines de prix aux entreprises les plus performantes : meilleur entrepreneur de l'année, meilleur marketing, meilleure exportation, meilleure protection de l'environnement, meilleure gestion des ressources humaines. Les gagnants régionaux seront présentés au concours national, puis international. C'est la glorification de l'entrepreneur et la reconnaissance de modèles à proposer à la société pour prospérer.

Au-delà de cela, il faut voir dans l'entrepreneuriat une nouvelle étape vers l'acquisition de la liberté par un plus grand nombre. Il se peut que la société actuelle soit en mutation profonde et que l'entrepreneuriat sera amené à s'exprimer davantage partout, dans tous les types d'organisations et en particulier dans des formes organisationnelles de plus en plus petites. Nous pouvons voir l'entrepreneuriat se manifester par la présence proportionnelle toujours plus élevée de PME dans presque toutes les économies. Nous avons aussi été témoins de la venue d'une proportion relativement plus élevée de micro entreprises et de travailleurs autonomes, en particulier au Québec et au Canada au cours de la dernière décennie du dernier millénaire (Filion, 1996b et c; 2000c).

Nous avons vu apparaître dans les diverses formes d'entrepreneuriat des volontaires et des involontaires (Filion, 2000c). En fait, la croissance du nombre des involontaires est un phénomène de la décennie de fin de siècle. Ce sont les diplômés ainsi que les mis à pied suite à des fermetures et restructurations d'entreprises qui n'ont pas réussi à se trouver d'emploi et qui doivent se lancer en affaires pour s'en créer un. Leur formation ainsi que leur préparation nécessitent des approches fort différentes de ce que nous avons utilisé jusqu'ici pour les volontaires. Ils tendent à privilégier le travail autonome comme forme entrepreneuriale, mais ce ne sont pas des entrepreneurs au sens où on l'entend généralement. Ils créent une activité d'affaires mais ne sont pas autant attirés vers l'innovation. Alors que les mots-clés qui définissent l'entrepreneur incluent la nouveauté et la croissance, les mots-clés qui définissent le travailleur autonome sont davantage écologie personnelle et équilibre de vie.

Un autre phénomène que nous sommes à même d'observer et qui a une influence vers des formes entrepreneuriales de plus petite dimension réside dans le changement qu'est en train de subir la notion de succès (Filion, 2000c). On observe en effet que cette notion tend à prendre en considération chez les jeunes entrepreneurs plus éduqués davantage des critères intrinsèques reliés à la réalisation de soi que des critères extrinsèques reliés aux performances de l'entreprise. Cet élément explique aussi en partie la tendance vers de plus petites unités organisationnelles.

En réalité, la vitesse du changement s'accélère et rend la gestion des grandes organisations de plus en plus difficile. Il faut que l'apprentissage (A) et sa mise en pratique (P) de façon créative (CR) soient plus grands que la vitesse du changement (C) pour qu'une personne, une organisation, une société s'adapte et suive le rythme d'évolution de son environnement. En réalité, cette formule pourrait exprimer les éléments les plus fondamentaux de l'entrepreneuriat.

$$[(A+Cr) P > C]$$

L'expression et la réussite de la pratique entrepreneuriale sont fonction de deux éléments dont on a très peu parlé en entrepreneuriat : la gestion de l'espace et du temps. L'entrepreneur doit apprendre à gérer des espaces internes et externes à son entreprise. Il doit apprendre à identifier, puis à définir et à délimiter un espace à occuper dans le marché. L'aménagement de son environnement est d'ailleurs une notion abordée au chapitre 5. Comme la plupart des domaines d'activités d'affaires sont cycliques, la définition de l'espace et du temps deviendront aussi des éléments clés pour expliquer la réussite, par exemple, au niveau de la gestion des stocks et des liquidités. Il doit ensuite définir un espace organisationnel physique ainsi que des espaces psychologiques individuels aux collaborateurs, la variation de cet espace étant dépendant de la perception de capacités et de compétences qu'entretient l'entrepreneur envers chacun (voir chapitre 13). D'ailleurs, sa façon de gérer les espaces aura d'énormes conséquences sur le temps. Plus il aura visé juste dans l'attribution des espaces individuels de même qu'au plan du choix des espaces à occuper dans le marché, plus il aura de temps à consacrer à l'identification et à la définition d'autres espaces.

En même temps qu'il gère ces espaces, l'entrepreneur doit gérer le temps. Le temps qu'un espace demeure disponible dans le marché devient de plus en plus court. De même la vitesse accélérée du changement rendra les ajustements que chacun doit apporter à sa façon de faire les choses d'autant plus facile qu'on aura laissé à chacun un espace individuel plus large. Plus les gens auront intériorisé la culture et les règles de l'organisation, plus on leur fera confiance, plus on leur accordera d'espace. On peut assumer que plus ils ont d'espace, plus ils sont en mesure d'opérer rapidement car le nombre de personnes à qui ils doivent avoir recours pour faire ce qu'ils font sera d'autant plus limité. Plus ils ont d'espace, plus ils tendent aussi à être créatifs.

En fait, on est arrivé à un point où la vitesse même du changement technologique est reliée à la capacité des individus et des organisations à gérer de manière entrepreneuriale, c'est-à-dire avec créativité et rapidité. Il est peu probable qu'on revienne à une époque où la majorité des gens d'une entreprise effectueront pendant des années les mêmes tâches répétitives. De même, il est peu probable qu'on voit se maintenir pendant des années dans une situation de leadership des entreprises qui emploieront plus de 5 000 personnes, réparties dans des unités de plus de 200 personnes. Cela se comprend à partir du corollaire que plus l'organisation est grosse, plus elle met du temps à apprendre et à changer, et qu'au-delà d'un certain nombre de personnes, le temps requis pour le changement interne est plus grand que la vélocité du changement externe.

En ce sens, l'ère qui s'annonce en est une où l'entrepreneuriat sera florissant; mais plus la vitesse du changement technologique continuera d'augmenter, plus l'entrepreneuriat aura tendance à s'exprimer sous de petites formes. C'est là la résultante de l'application de la formule présentée quelques paragraphes plus haut. La relation est inversement proportionnelle. Les entreprises qui réussiront et croîtront auront énormément recours à la sous-traitance et à diverses formes de

franchisage. L'entrepreneuriat se développera suivant toutes sortes de formes nouvelles comme par exemple par le travail autonome tant dans des réseaux pairs que complémentaires (Filion, 1996b et c). La marche des sociétés vers sa prise en charge par chacun, qu'elle soit volontaire ou involontaire (Filion, 1996b; 2000c), marque une nouvelle étape vers l'acquisition d'une plus grande liberté, par un plus grand nombre. C'est là que la recherche en entrepreneuriat prend tout son sens, car elle offre des outils à un nombre de plus en plus grand de personnes pour être en mesure d'agir suivant leurs propres termes, de se réaliser davantage dans l'action et de le partager avec d'autres.

## 7. CONCLUSION

Nous avons vu que l'entrepreneuriat a d'abord été identifié par les économistes comme un phénomène utile pour mieux comprendre le développement. Les behavioristes ont tenté de mieux connaître l'entrepreneur. Mais le champ est en train de vivre un éclatement en ce sens qu'il est en train d'être intégré dans presque toutes les disciplines des sciences humaines.

Nous observons avec Mulholland (1994), Rosa et Bowes (1990), que le champ demeure dominé par les positivistes-fonctionnalistes et qu'il existe un grand besoin d'ouvrir encore des perspectives nouvelles pour mieux comprendre l'ensemble de ce qu'est et de ce que fait l'entrepreneur. Nous nous devons de mentionner à cet effet les travaux d'un chercheur qui a fait connaître et proposé une piste de recherche originale, par la cartographie cognitive, afin de mieux comprendre la logique stratégique de l'entrepreneur : Pierre Cossette (1994a et b). Il pourrait aussi être intéressant de pousser davantage les recherches du côté de la vision entrepreneuriale (Filion, 1991a et b) ainsi que sur le concept de l'espace de soi perçu et développé par l'entrepreneur (Filion, 1993, 1994).

Thierry Verstraete (1999) offre une des synthèses la plus approfondie à avoir été présentée dans le champ jusqu'à ce jour. Il suggère l'étude de trois dimensions pour bien comprendre les actes de l'entrepreneur : cognitive, praxéologique et structurale. Nous avons déjà suggéré que pour bien comprendre l'évolution, les tendances, les cycles dans les construits de la connaissance en entrepreneuriat, il faille segmenter le champ. Une des façons de le faire consiste à séparer les publications en trois grandes catégories : celles qui concernent la pratique, celles qui s'adressent aux concepteurs de politiques, celles qui portent sur la théorie (Filion, 1999 e). Chacune évolue à partir de prémisses et d'objectifs très différents.

Tout domaine scientifique ne peut négliger la théorie. Pour arriver à vraiment théoriser sur l'entrepreneur, il faudra probablement en arriver à dissocier les recherches appliquées de celles théoriques et établir une nouvelle science, l'entrepreneurologie (Filion, 1997a; 1998b; 1999a). Celle-ci pourrait intégrer dans un corpus théorique les convergences issues des études théoriques sur les entrepreneurs dans l'ensemble des disciplines. L'entrepreneuriat continuerait de rassembler l'ensemble des recherches appliquées. Il faut peut-être compter encore quelques milliers de publications et quelques décennies pour en arriver là.

### BIBLIOGRAPHIE

- Amit, R., L. Glosten *et al.* (1993), « Challenges to theory development in entrepreneurship research », *Journal of Management Studies*, vol. 30, n° 5, p. 815-834.
- Bannock, G. (1981), *The Economics of Small Firms : Return from the Wilderness*, Oxford, Basil Blackwell.
- Bauer, M. (1993), *Les patrons de PME entre le pouvoir, l'entreprise et la famille*, Paris, InterÉditions.
- Baumol, W. J. (1968), « Entrepreneurship in economic theory », *The American Economic Review*, vol. 58, p. 64-71.
- Baumol, W. J. (1990), « Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, p. 893-921.
- Baumol, W. J. (1993), « Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, p.197-210.
- Béchar, J.P. (1996), « Comprendre le champ de l'entrepreneurship », Cahier de recherche 96-01-01 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.
- Besson, P. (Éd.) (1997), *Entreprendre. Dedans, dehors*, Paris, Vuibert.
- Birch, D.L. (1983), *The Contribution of Small Enterprise to Growth and Employment*, Cambridge, Mass.
- Birley, S. (1989), « The role of networks in the entrepreneurial process », *Journal of Business Venturing*, n° 1, p. 107-117.
- Blawatt, K. (1995), « Defining the entrepreneurs : a conceptual model of entrepreneurship, *Actes du 12<sup>e</sup> colloque annuel du CCPME (Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat)*, Thunder Bay, Ontario, octobre, p. 13-37.
- Bolton, J. E. (1971), *SMALL FIRMS : Report of the Committee of Inquiry on Small Firms*, Chairman J.E. Bolton DSC. Présenté au Parlement (nov.), UK : HMSO (Her Majesty's Stationery Office), Cmnd 4811.
- Bouchiki, H. et J. Kimberly (1994), *Entrepreneurs et gestionnaires*, Paris, Éditions d'organisation.
- Brenner, G.A., T.V. Menzies, C. Ramangalahy, R.H. Amit et L.J. Filion (2000), « Ethnic entrepreneurship in Canada : comparison of the Chinese communities in three Canadian cities : Montreal, Toronto, Vancouver », *ICSB World Conference*, Brisbane, Australia, juin.
- Brenner, G.A., T.V. Menzies, C. Ramangalahy, L.J. Filion et R.H. Amit (2000), « Entrepreneuriat ethnique : Données d'une enquête sur les communautés chinoises dans les villes canadiennes de Montréal, Toronto et Vancouver », *Cahier de recherche 2000-07 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Filion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000a) « Entrepreneuriat ethnique et rôle des réseaux de soutien : les entrepreneurs chinois dans trois grandes villes canadiennes », Congrès ASAC-IFSAM, Montréal, juillet. Publié dans T. Bryant, (éd.) *Actes-Entrepreneurship*, vol.21, n° 21, p. 21-31.
- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Filion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000b) « Problems encountered by ethnic Chinese entrepreneurs : a comparative analysis in three major Canadian cities », 30<sup>th</sup> Small Business Seminar, Gent, septembre. Publié dans D. Deschoolmeester, D. De Steur, K.Gillis et T. Schamp (édit.). *Entrepreneurship under difficult circumstances*, p. 369-386.



- Brenner, G.A., C. Ramangalahy, L.J. Filion, T.V. Menzies et R.H. Amit (2000c) « Problèmes rencontrés par les entrepreneurs chinois : une étude comparative réalisée dans trois grandes villes canadiennes », *5<sup>e</sup> Congrès International Francophone de la PME*, Lille, France, octobre.
- Bridge, S., K. O'Neill et S. Cromie (1998), *Understanding Enterprise, Entrepreneurship & Small Business*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire et Londres, MacMillan Press.
- Brockhaus, R.H. Sr (1982), « The psychology of the entrepreneur », dans C.A. Kent, D.L. Sexton *et al.* (édit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 39-57.
- Broehl, W. G. Jr (1978), *The Village Entrepreneur : Change Agents in India's Rural Development*, Cambridge, Harvard University Press.
- Bruyat, C. et P.A. Julien (2001), « Defining the field of research in entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 16, n° 2, p.165-180.
- Bull, I. et G.E. Willard (1993), « Towards a theory of entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, p. 183-196.
- Bull, I., H. Thomas et G. Willard (édit.) (1995), *Entrepreneurship. Perspectives on Theory Building*, Oxford, Pergamon Press.
- Buchanan, J.M. et A. Di Pierro (1980), « Cognition, choice and entrepreneurship », *Southern Economic Journal*, n° 46, p. 693-701.
- Burdeau, G. (1979), *Le libéralisme*, Paris, Éditions du Seuil.
- Burns, P. et J.C. Dewhurst (édit.) (1989), *Small Business and Entrepreneurship*, Londres, MacMillan.
- Bygrave, W. D. (1989a), « The entrepreneurship paradigm (I) : a philosophical look at its research methodologies », *Entrepreneurship Theory & Practice*, automne, p. 7-26.
- Bygrave, W. D. (1989b), « The entrepreneurship paradigm (II) : chaos and catastrophes among quantum jumps? », *Entrepreneurship Theory and Practice*, hiver, p. 7-30.
- Bygrave, W. D. (1993), « Theory building in the entrepreneurship paradigm », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, p. 255-280.
- Cantillon, R. (1755), *Essai sur la nature du commerce en général*, Londres, Fetcher Gyler. Aussi édité avec une traduction anglaise et autre matériel, par Henry Higgs, C.B., Londres, MacMillan (1931).
- Carrier, C. (1997), *De la créativité à l'intrapreneuriat*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- Carrier, C. et C. Fourcade (édit.) (1998), *Entrepreneuriat et stratégie des PME*, Recueil de cas, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur : An Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.
- Chell, E. (1985), « The entrepreneurial personality : a few ghosts laid to rest? », *International Small Business Journal*, vol. 3, n° 3, p. 43-54.
- Chicha, J. et P.A. Julien (1979), *Les stratégies des P.M.E. et leur adaptation au changement*, Département d'administration et d'économique, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Clark, J.B. (1899), *The Distribution of Wealth : A Theory of Wages, Interest and Profit.*, New York et Londres, MacMillan.
- Cochran, T.C. (1968), « Entrepreneurship », dans D.L. Sills (édit.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Londres et New York, The MacMillan Co. & The Free Press, n° 5, p. 87-91.

- Cole, A. H. (1959), *Business in its Social Setting*, Cambridge, Harvard University Press.
- Collins, O. F., D.G. Moore et D.B. Unwalla (1964), *The Enterprising Man*, MSU Business Studies, Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, East Lansing, Michigan.
- Collins, O. F. et D.G. Moore (1970), *The Organization Makers : A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*, New York, Appleton-Century-Crofts (Meredith Corp.).
- Cossette, P. (1994a), « Développement d'une méthode systématique d'aide à la mise au point de la vision stratégique chez le propriétaire-dirigeant de PME : une étude exploratoire », dans J.J. Obrecht, *Les P.M.E./P.M.I. et leur contribution au développement régional et international*, Actes de la 39<sup>e</sup> Conférence Mondiale de l'ICSB, Strasbourg, p. 73-82.
- Cossette, P. (édit.) (1994b), *Cartes cognitives et organisations*, Québec, Presses de l'Université Laval, Paris, Éditions Eska.
- Côté, M. et T. Hafsi (édit.) (2000), *Le management aujourd'hui. Une perspective nord-américaine*, Québec, Presses de l'Université Laval, Paris, Économica.
- Covin, J. G. et D.P. Slevin (1991), « A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior », *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, n<sup>o</sup> 1, p. 7-25.
- Cunningham, J. B. et J.C. Lischeron (1991), « Defining entrepreneurship », *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n<sup>o</sup> 1, p. 45-67.
- d'Amboise, G. (1997), *Quelle gestion stratégique pour la PME?*, Cap Rouge, Québec, Presses Inter Universitaires.
- Dana, L.-P. (édit.) (1994), *Enterprising in the Global Environment : Readings and Cases*, New Delhi, World Association for Small & Medium Enterprises.
- Deakins, D. (1996), *Entrepreneurship and Small Firms*, New York, McGraw Hill.
- Déry, R. et J.M. Toulouse (1994), « La structuration sociale du champ de l'entrepreneurship : le cas du Journal of Business Venturing », *Cahier de recherche 94-06-02 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Déry, R. et J.M. Toulouse (1996), « Social Structuration of the field of entrepreneurship : a case study », *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration Canadian Journal of Administrative Sciences*, vol.13, n<sup>o</sup> 4, p. 285-305.
- Durand, D.E. (1975), « Effects of achievement motivation and skill training on the entrepreneurial behaviour of black businessmen », *Organizational Behaviour and Human Performance*, vol. 14, n<sup>o</sup> 1, p. 76-90.
- Durand, D. et D. Shea (1974), « Entrepreneurial activity as a function of achievement motivation and reinforcement control », *The Journal of Psychology*, n<sup>o</sup> 88, p. 57-63.
- Du Toit, D.F. (1980), « Confessions of a successful entrepreneur », *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 44-48.
- Ellis, W.H. (1983), « Canadian entrepreneurs : innovators or manipulators », *Colloque ICSB*, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada, 26 au 29 juin. Aussi dans K.H. Vesper (1982), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, Mass., Babson Center for Entrepreneurial Studies, p. 16-24.
- Ely, R.T. et R.H. Hess (1893), *Outline of Economics*, New York, MacMillan.
- Eysenk, H.J. (1967), « Personality patterns in various groups of businessmen », *Occupational Psychology*, n<sup>o</sup> 41, p. 249-250.
- Fayolle, A. (1999), *L'ingénieur entrepreneur français*, Paris et Montréal, L'Harmattan.

- Filion, L. J. (1987), « Entrepreneurship : bibliographie choisie et une revue de la documentation essentielle sur le sujet », *Cahier de recherche 87-03 du Groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur environnement*, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Filion, L. J. (1988), *The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business : Vision, Relationships and Anticipatory Learning*, thèse de doctorat, Université de Lancaster, Grande Bretagne, (UMI 8919064), 2 volumes.
- Filion, L. J. (1989), « The design of your entrepreneurial learning system : identify a vision and assess your relations system », *Actes de la troisième conférence canadienne sur les études en entrepreneuriat/ Proceedings of the Third Canadian Conference on Entrepreneurial Studies*, Université de Calgary, septembre, p. 77-90.
- Filion, L. J. (1990a), « Vision and relations : elements for an entrepreneurial metamodel », *Tenth Annual Babson Entrepreneurship Research Conference*, Babson College, 4-6 avril dans N.C. Churchill, W.D. Bygrave et al. (édit.) (1990), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1990. Proceedings of the Tenth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*, Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, p. 57-71.
- Filion, L. J. (1990b), *Les entrepreneurs parlent*, Montréal, Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L. J. (1991a), « Vision and relations : elements for an entrepreneurial metamodel », *International Small Business Journal*, vol. 9, n° 2, p. 26-40.
- Filion, L. J. (1991b), *Vision et relations : clefs du succès de l'entrepreneur*, Montréal, Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L. J. (1992), « Critique du livre : Stanworth, J., C. Gray (édit.), (1991), Bolton Twenty Years On. The Small Firm in the 1990s, Londres, Paul Chapman », *Revue internationale PME*, vol. 5, n° 3-4, p. 171-189.
- Filion, L. J. (1993), « Entrepreneur, organisation et apprentissage : nécessité de s'aménager un espace de soi. Partie 1 : l'entrepreneur et l'apprentissage », *Revue Organisation*, vol. 2, n° 2, p. 59-69.
- Filion, L. J., (1994), « Entrepreneur, organisation et apprentissage : nécessité de s'aménager un espace de soi. Partie 2 : entrepreneur, organisation et entreprise », *Revue Organisation*, vol. 3, n° 1, p. 47-55.
- Filion, L. J. (1996a), « Différences dans les systèmes de gestion des propriétaires-dirigeants, entrepreneurs et opérateurs de PME », *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, vol. 13, n° 4, p. 306-320.
- Filion, L. J. (1996b), « A marketing system for micro-enterprises », *UIC/AMA Research Symposia on Marketing and Entrepreneurship*, Stockholm, Suède, n° 2, p.150-166.
- Filion, L. J. (1996c), « Un système marketing pour le travailleur autonome : développer des réseaux pairs et complémentaires », *13<sup>e</sup> colloque annuel du CCSBE/CCPME - Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat*, Montréal, publié dans L.J. Filion et D. Lavoie (édit.), *Systèmes de soutien aux sociétés entrepreneuriales*, Actes, n° 1, p. 205-218.
- Filion, L. J. (1997a), « From entrepreneurship to entrepreneurship », *42<sup>nd</sup> World Conference ICSB*, San Francisco, Ca., juin, dans S.W. Kunkel (édit.), *Journal of Best Papers*.
- Filion, L. J. (1997b), « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances », *Revue internationale PME*, vol. 10, n° 2, p. 129-172.

- Filion, L. J. (1998a), « Entrepreneurship: entrepreneurs and small business owner-managers », dans P.A. Julien (édit.), *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*, chap. 4, Londres, Avebury, p. 117-149 et p. 428-440.
- Filion, L. J. (1998b), « From entrepreneurship to entrepreneurship : the emergence of a new discipline », *Journal of Enterprising Culture*, vol. 6, n° 1, p. 1-23.
- Filion, L. J. (1999a), « De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie », *Revue Organisations et territoires*, vol. 8, n° 1 et 2, printemps-été, p. 131-148.
- Filion, L. J. (1999b), « Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negocios », *Revista de Administração de Empresas RAE*, Escola de Administração de Empresas de Sao Paulo, Fundação Getulio Vargas, vol. 39, n° 4, Out/Dez., p. 6-20.
- Filion, L. J. (1999c), « Empirical systems modeling methodology (ESM) : applications to entrepreneurial actors », dans J.A.III Wagner (édit.), *Advances in Qualitative Organization Research 2*, Stamford, CT, n° 2, p. 201-220.
- Filion, L. J. (1999d), « Empreendedorismo : empreendedores e proprietarios-gerentes de pequenos negocios », *RA USP, Revista de Administração, Universidade de Sao Paulo*, vol. 34, n° 2, p. 5-28.
- Filion, L. J. (1999e), *Tintin, Minville, l'entrepreneur et la potion magique*, Montréal, Fides.
- Filion, L. J. (1999f), « Zwei Unternehmertypen : Operateur und Visionär. Die Konsequenzen für die Ausbildung », *IGA - Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen. Internationales Gewerbearchiv*, 2. Heft, 47. Jahrgang, Duncker & Humblot / Berlin, München, St. Gallen, p. 91 -102.
- Filion, L. J. (2000a), « Entrepreneurial typologies : are they really useful? », dans E. Brauchlin et J.H. Pichler (édit.) (2000), *Unternehmer und Unternehmensperspektiven für Klein- und Mittelunternehmen*, Berlin, Duncker & Humblot, p. 163-172.
- Filion, L. J. (2000b), « Six types de propriétaires-dirigeants de PME », *Revue Organisations et Territoires*, vol. 9, n° 1, p. 5-16.
- Filion, L. J. (2000c), « Travail autonome : des volontaires et des involontaires. Vers de nouvelles formes de pratiques entrepreneuriales », *Gestion, Revue internationale de gestion*, vol. 24, n° 4, p. 48-56.
- Filion, L. J. (2000d), « Typologies d'entrepreneurs – Est-ce vraiment utile? », dans T. Verstraete (édit.) (2000), *Histoire d'entreprendre*, Caen, Éditions EMS, p. 251-262.
- Fontaine, J., B. Saporta et T. Verstraete (édit.) (1999), *Actes du premier congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Lille Nord – Pas de Calais, Pôle Universitaire Européen.
- Fortin, A. et P. Prévost (1995), *Virage local*, Montréal, Transcontinental.
- Fukuyama, F. (1992), *The End of History and the Last Man*, New York, The Free Press.
- Fukuyama, F. (1994), *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, The Free Press.
- Gartner, W. B. (1985), « A conceptual framework of describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, vol. 10, n° 4, p. 696-706.
- Gartner, W. B. (1990), « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? », *Journal of Business Venturing*, vol. 5, n° 1, p. 15-29.
- Gartner, W. B., J.W. Carland *et al.* (1988), « Who is an entrepreneur? Is the wrong question », *American Journal of Small Business*, vol. 12, n° 4, p. 11-39.

- Gasse, Y. (1978), *Characteristics, Functions and Performance of Small Firms: Owner-managers in Two Industrial Environments*, thèse de doctorat, Northwestern University, Evanston Ill, (UMI 79-3265), 2 volumes.
- Gasse, Y. (1982), « Elaboration on the psychology of the entrepreneur », dans C.A. Kent, D.L. Sexton *et al.* (édit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 57-66.
- Gasse, Y. et A. d'Amours (2000), *Profession : entrepreneur*, 2<sup>e</sup> éd., Montréal, Transcontinental.
- Gibb, A.A. (2000), « SME policy, academic research and the growth of ignorance, mythical concepts, myths, assumptions, rituals and confusions », *International Small Business Journal*, vol. 18, n<sup>o</sup> 3, p. 13-35.
- Gibb, A. et J. Ritchie (1981), « Influence on entrepreneurship : a study over time », dans *Bolton Ten Years On*, actes de la conférence U.K. Small Business Research, nov., Polytechnic of Central London.
- Glueck, W.F. (1977), *Management*, Hinsdale, I.L.L., The Dryden Press.
- Gunder, F.A. (1969), « Sociology of development and underdevelopment of sociology », dans Howel, N. *et al.* *Catalyst*. Référence dans : Kent, C.A., D.L. Sexton *et al.* (édit.), (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, p. 58.
- Gunther McGrath, R. et I. MacMillan (2000), *The Entrepreneurial Mindset*, Boston, Harvard Business School Press.
- Hayek, F.A. von (1937), « Economics and Knowledge\* », dans *Economica*, New Series, vol. 4, n<sup>o</sup> 13-16, p. 33-54. (Presidential Address to the London Economic Club, 10 novembre, 1936), repris dans F.A. Hayek (1959), *Individualism and Economic Order*, Londres, Routledge and Kegan Paul, p. 33-56.
- Hayek, F.A. von (1959), « The use of knowledge in society », *American Economic Review* (1945), n<sup>o</sup> 35, p. 519-530. Aussi dans *Individualism and Economic Order* (1959), Londres, Routledge and Kegan Paul; Chicago, University of Chicago Press (1948; 1957). Voir aussi « The meaning of competition » (1949) dans *Individualism and Economic Order*, 1959, p. 92-106.
- Hébert, R. F. et A.N. Link (1982), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, New York, Praeger.
- Hernandez, É.-M. (1999), *Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Higgins, B. H. (1959), *Economic Development : Principles, Problems, and Policies*, New York, Norton.
- Hofer, C. W. et W.D. Bygrave (1992), « Researching Entrepreneurship », *Entrepreneurship : Theory & Practice*, vol. 16, n<sup>o</sup> 3, p. 91-100.
- Hornaday, J.A. (1982), « Research about living entrepreneurs », dans C.A. Kent, D.L. Sexton *et al.* (édit.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs., Prentice Hall, p. 20-34.
- Hoselitz, B. F. (1952), « Entrepreneurship and economic growth », *American Journal of Economic Sociology*, p. 97-106.
- Hoselitz, B.F. (édit.), (1968), *The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth*, au Japon par Miyoehei Shinohara, en Inde par Douglas Fisher, The Hague, Paris, Mouton.
- Hull, D.L., J.J. Bosley et G.G.Udeal (1980), « Renewing the hunt for the heffalump : identifying potential entrepreneurs by personality characteristics », *Journal of Small Business Management*, vol. 18, n<sup>o</sup> 1, p. 11-18.

- Hundall, P.S. (1971), « A study of entrepreneurial motivation : comparison of fast - and slow - progressing small scale industrial entrepreneurs in Punjab, Inde », *Journal of Applied Psychology*, vol. 55, n° 4, p. 317-323.
- Ibrahim, A.B. (1993), « Strategy types and small firm's performance : an empirical investigation », *Journal of Small Business Strategy*, vol. 5, n° 1, p. 13-22.
- Innis, H.A. (1930), *The Fur-Trade in Canada : An Introduction to Canadian Economic History*, Toronto, University of Toronto Press (voir aussi édition révisée 1956).
- Innis, M.Q. (édit.) (1956), *Essays in Canadian Economic History*, (Harold Adam Innis), Toronto, University of Toronto Press.
- Johannisson, B. et H. Landström (édit.) (1999), *Images of Entrepreneurship and Small Business*, Lund, Studentlitteratur.
- Julien, P.A. (1989), « The entrepreneur and economic theory », *International Small Business Journal*, vol. 7, n° 3, p. 29-38.
- Julien, P.A. (1990), « Vers une typologie multicritère des PME », *Revue internationale PME*, vol. 3, n°s 3-4, p. 411-425.
- Julien, P.A. (1997), *Le développement régional. Comment multiplier les Beauce au Québec*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture et Presses de l'Université Laval.
- Julien, P.A. (2000), *L'entrepreneuriat au Québec. Pour une révolution tranquille entrepreneuriale - 1980-2005*, Montréal, Transcontinental.
- Julien, P.A. et M. Marchesnay (1987), *La petite entreprise*, Paris, Vuibert.
- Julien, P.A. et M. Marchesnay (1996), *L'entrepreneuriat*, Paris, Economica.
- Katz, J.A., et R. H. Sr. Brockhaus (édit.) (1993), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol.1, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Katz, J.A. et R.H. Sr. Brockhaus (édit.) (1995), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol.2, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Katz, J.A. et R.H. Sr. Brockhaus (édit.) (1997), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol.3, Greenwich, Ct., Jai Press.
- Kennedy, P. (1991), *Naissance et déclin des grandes puissances*, Paris, Éditions Payot.
- Kent, C.A., D.L. Sexton, D.L. et K.H. Vesper (édit.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Kets de Vries, M.F.R. (1985), « The dark side of entrepreneurship », *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 160-167.
- Kihlstrom, R.E. et J.J. Laffont (1979), « A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion », *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, p. 719-748.
- Kirchhoff, B. A. (1992), « Entrepreneurship's contribution to economics », *Entrepreneurship : Theory & Practice*, vol. 16, n° 2, p. 93-112.
- Kirchhoff, B.A. (1994), *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*, Westfort, Conn., Praeger.
- Kirzner, I.M. (1976), *The Economic Point of View : An Essay in the History of Economic Thought*, 2<sup>e</sup> éd., Kansas City, Sheed and Ward.
- Kirzner, I. M. (1983), *Perception, Opportunity and Profit : Studies in the Theory of Entrepreneurship*, 1<sup>re</sup> éd. 1979, Chicago, University of Chicago Press.
- Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Houghton Mifflin. Aussi Chicago : University of Chicago Press (1971).

- Kunkel, J.H. (1965), « Values and behavior in economic development », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n° 3, p. 257-277.
- Laufer, J.C. (1974), « Comment on devient entrepreneur », *Revue française de gestion*, n° 2, p. :18-29.
- Lafuente, A. et V. Salas (1989), « Types of entrepreneurs and firms : the case of new Spanish firms », *Strategic Management Journal*, n° 10, p. 17-30.
- Leff, N.H. (1978), « Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries : the economic groups », *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, n° 4, p. 661-675.
- Leff, N.H. (1979), « Entrepreneurship and economic development : the problem revisited », *Journal of Economic Literature*, vol. 17, n° 1-2, p. 46-64.
- Leibenstein, H. (1968), « Entrepreneurship and development », *American Economic Review*, vol. 38, n° 2, p. 72-83.
- Leibenstein, H. (1978), *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, London, Oxford University Press.
- Leibenstein, H. (1979), « The general X-efficiency paradigm and the role of the entrepreneur », dans Rizzio, M.J. (édit.), *Time, Uncertainty And Disequilibrium*, Lexington, Mass : D.C. Heath, p. 127-139.
- Libecap, G. D. (édit.) (1999), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth, Stamford, Ct., Jai Press.
- Lorrain, J. et L. Dussault (1988a), « Relation between psychological characteristics, administrative behaviors and success of founder entrepreneurs at the start-up stage », dans Kirchoff, B.A. (édit.), *Frontier of Entrepreneurship Research*, Babson, p. 150-164.
- Lorrain, J. et L. Dussault (1988b), « Les entrepreneurs artisans et opportunistes : une comparaison de leurs comportements de gestion », *Revue internationale PME*, vol. 1, n° 2, p. 157-176.
- Low, M. B. et I.C. MacMillan (1988), « Entrepreneurship : past research and future challenges », *Journal of Management*, vol. 14, n° 2, p. 139-161.
- Lynn, R. (1969), « Personality characteristics of a group of entrepreneurs », *Occupational Psychology*, n° 43, p. 151-152. Voir aussi : Eysenk, H. J. (1967), et G. Jessup et H. Jessup (1971).
- McClelland, D.C. (1961), *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand. (voir aussi nouvelle introduction pour ce même ouvrage, New York, Irvington Publishers, 1976).
- McClelland, D.C. (1971), « Entrepreneurship and achievement motivation : approaches to the science of socio-economic development », dans P. Lengyel (édit.), *Paris , U.N.E.S.C.O.*
- McGuire, J. (1964), *Theories of Business Behavior*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- McGuire, J.W. (1976), « The small enterprise in economics and organization theory », *Journal of Contemporary Business*, vol. 5, n° 2, p. 115-138.
- Marchesnay, M. et C. Fourcade (édit.) (1997), *Gestion de la PME/PMI*, Paris, Nathan.
- Marx, K. (1844), « Économie et philosophie », dans K. Marx, *Œuvres, Économie*, tome II, Paris, Gallimard, 1968, p. 1-141.
- Marx, K. (1848), « Le manifeste communiste », dans K. Marx, *Œuvres, Économie*, tome I, Paris, Gallimard, 1965, p. 157-195.
- Menzies, T.V., G.A. Brenner, L.J. Fillion, L. Lowry, C. Perreault et C. Ramangalahy (2000) « Transnational entrepreneurship and bootstrap capitalism : Social capital, networks, and ethnic minority entrepreneurs », *Second Biennial Mc Gill Conference on International*

- Entrepreneurship : Researching New Frontiers*, Montréal, septembre.
- Menzies, T.V. et Y. Gasse (édit.) (1999), *Entrepreneurship and the Canadian Universities*, Report of a National Study of Entrepreneurship Education, Brock University.
- Meredith, G.G., R.E. Nelson et P.A. Neck (1982), *The Practice of Entrepreneurship*, Genève, Bureau international du travail.
- Miles, R. E. et C.S. Snow (1978), *Organizational Strategy, Structure, and Process*, New York, McGraw-Hill.
- Mill, J.S. (1848), *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, 9<sup>e</sup> éd., Londres, Longmann, Green (1886), 2 volumes.
- Miller, G.A. (1962), *Psychology : The Science of Mental Life*, Harmondsworth, Middlesex, Penguin Books (1982).
- Miner, J. B., N. R. Smith et J. S. Bracker (1989), « Role of entrepreneurial task motivation in the growth of technologically innovative firms », *Journal of Applied Psychology*, vol. 74, n<sup>o</sup> 4, p. 554-560.
- Miner, J. B. (1990), « Entrepreneurs, high growth entrepreneurs and managers : contrasting and overlapping motivational patterns », *Journal of Business Venturing*, n<sup>o</sup> 5, p. 221-234.
- Mulholland, R. (1994), « Approaches to entrepreneurship research », dans Mount, J. (édit.), *Actes du 11<sup>e</sup> colloque annuel du CCSBE/CCPME - Conseil Canadien de la PME et de l'entrepreneuriat*, Winnipeg, oct., p. 122-133.
- Neck, P. (1971), « Report on achievement motivation training program conducted in Uganda », dans C.A. Kent, D.L. Sexton *et al.* (édit.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 42.
- Newman, P.C. (1981), *The Acquisitors*, Toronto, McClelland and Stewart.
- Oxenfeldt, A.R. (1943), *New Firms and Free Enterprise : Pre-war and Post-war Aspects*, Washington, American Council on Public Affairs.
- Papin, R. (1999), *Stratégie pour la création d'entreprise*, 8<sup>e</sup> éd., Paris, Dunod.
- Patel, V.G. (1975), « Venture assistance experiments in India », *actes du Symposium international sur l'entrepreneurship et le développement de la nouvelle entreprise*, été. Référence dans C.A. Kent, D.L. Sexton *et al.* (édit.) 1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, p. 42.
- Penrose, E.T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell, New York, Wiley.
- Peterson, R. (1977), *Petites et moyennes entreprises pour une économie équilibrée*, Montréal, Le cercle du livre de France. Titre original : *Small Businesses : Building a Balanced Economy* (1977), Erin Ontario, Press Porcepic.
- Peterson, R. et K. Ainslie édit. (1988), *Understanding Entrepreneurship*, Dubuque, Iowa, Kendall/Hunt.
- Pinchot, G. (1986), *Intraprendre*, Paris, Inter Édition. Version originale (1985), *Intrapreneuring*, New York, Harper & Row.
- Prévost, P. (1993), *Entrepreneurship et développement local*, Montréal, Transcontinental.
- Reynold, P. (1991), « Sociology and entrepreneurship : concepts and contributions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n<sup>o</sup> 2, p. 47-70.
- Riverin, N. et M.U. Proulx (1997), « Les disparités spatiales de l'entrepreneuriat au Québec », *Cahier de recherche 97-09 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC



de Montréal.

- Rosa, P. et A. Bowes (1990), *Entrepreneurship : Some Lessons of Social Anthropology*, E.C.S.B. 4<sup>th</sup> Workshop on Research in Entrepreneurship, Université de Cologne.
- Rosenberg, N. et L.E. Birdzell Jr. (1986), *How the West Grew Rich*, New York, Basic Books.
- Rotter, J.B. (1966), *Generalised Expectations for Internal Versus External Control of Reinforcement*, American Psychological Association (Psychological Monographic, généralités et appl. 80, n° 1, entièrement n° 609).
- Say, J.B. (1803), *Traité d'économie politique : ou, simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Édition anglaise : *Treatise on Political Economy : On the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Kelley, New York, 1964 (1<sup>re</sup> éd., 1827).
- Say, J.B. (1815), *De l'Angleterre et des Anglais*, Paris, Arthur Bertrand et (1816), *England and the English People*, 2<sup>e</sup> éd. (1816), par John Richter, London, Sherwood, Neely et Jones. Édition anglaise du livre précédent (1815).
- Say, J.B. (1839), *Petit volume contenant quelques aperçus des hommes et de la société*, 3<sup>e</sup> éd. entièrement refondue par l'auteur et publiée sur les manuscrits laissés par Horace Say, son fils, Paris, Guillaumin, Libraire.
- Say, J.B. (1996), *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris, Flammarion.
- Scase, R et R. Goffee (1980), *The Real World of the Small Business Owner*, London, Croom Helm.
- Schloss, H.H. (1968), « The concept of entrepreneurship in economic development », *Journal of Economic Issues*, juin, p. 228-232.
- Schollhammer, H. (1980), *Analysis and Assessment of Internak Corporate Entrepreneurship Strategies*, Los Angeles, C.A, Graduate School of Management, U.C.L.A.
- Schrage, H. (1965), « The R&D entrepreneur : profile of success », *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 56-69.
- Schumpeter, J.A. (1928), « Der Unternehmer », dans Ludwig Elster *et al.* (édit.) (1928), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (4<sup>e</sup> éd., Jena 1928, p. 483). Référence dans H. Hartmann (1959), « Managers and entrepreneurs : a useful distinction », *Administrative Science Quarterly*, vol. 3. n° 3, p. 429-451.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, publié en allemand (1912), 1<sup>re</sup> éd. en anglais, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1934. Aussi Cambridge, Mass., Harvard Economic Studies, p. 46, Londres, Oxford University Press.
- Schumpeter, J.A. (1954), *History of Economic Analysis*, édité par Elizabeth Boody Schumpeter, New York, Oxford University Press. Aussi Londres, George Allen & Unwin (6<sup>e</sup> éd. 1967).
- Sexton, D.L. et J. D. Kasarda (édit.) (1992), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston, PWS-Kent Publishing.
- Sexton, D.L. et S.W. Smilor (édit.) (1986), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, Ballinger.
- Shane, S. et S. Venkataraman (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, p. 217-226.
- Singh, N.P. (1970), « N/Ach, risk-taking and anxiety as related to age, years of schooling, job-experience and family », *Psychologia*, n° 13, p. 113-116.
- Singh, N.P. et K. Singh (1972), « Risk-taking among agricultural and business entrepreneurs of Delhi », *Psychologia*, n° 15, p. 175-180.

- Smith, A. (1776), *An Enquiry Into the Nature and Cause of the Wealth of Nations*, Londres, Edwin Cannan. Aussi Londres, Methuen (1950), Irwin (1963). Réédition en deux volumes. Voir en particulier l'édition par James E. Thorold Rogers, Oxford, Clarendon Press (1869).
- Smith, N.R. (1967), *The Entrepreneur and His Firm : The Relationship between Type of Man and Type of Company*, Bureau of Business Research, East Lansing, Michigan State University Press.
- Smith, N.R. et J.B. Miner (1983), « Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation : implications for organizational life cycle theory », *Strategic Management Journal*, n° 4, p. 325-340.
- Sombart, W. (1928), *Le bourgeois - Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, Petite bibliothèque Payot.
- Stanworth, J. et J. Curran (1973), *Management Motivation in the Smaller Business*, Epping, Essex, A Gower Press Special Study.
- Stanworth, J., A. Westrip, D. Watkins et J. Lewis (1982), *Perspectives on a Decade of Small Business Research : Bolton Ten Years On*, Aldershot, Hampshire, Gower.
- Stanworth, J. et C. Gray (édit.) (1991), *Bolton, 20 Years on . The Small Firm in the 1990's*, Londres, Chapman.
- Stevenson, H. H. et C. Jarillo (1990), « A paradigm of entrepreneurship : entrepreneurial management », *Strategic Management Journal*, vol. 11, été, p. 17-27.
- Storey, D.J. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, Londres et Canberra, Croom Helm.
- Storey, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Londres et New York, Routledge.
- Tawney, R. H. (1947), *Religion and the Rise of Capitalism*, New York, Penguin.
- Timmons, J.A. (1971), « Black is beautiful - Is it bountiful? », *Harvard Business Review*, nov.-déc., p. 81-94.
- Timmons, J.A. (1973), *Motivating Economic Achievement : A Five-Year Appraisal*, actes American Institute of Decision Sciences, nov., Boston. Référence dans J.A. Timmons (1978a), « Characteristics and role demands of entrepreneurship », *American Journal of Small Business*, vol. 3, n° 1, p. 5-17.
- Timmons, J.A. (1978), « Characteristics and role demands of entrepreneurship », *American Journal of Small Business*, vol. 3, n° 1, p. 5-17.
- Torrès, O. (édit.) (1998), *PME. De nouvelles approches*, Paris, Économica.
- Toulouse, J.M., (1979), *L'entrepreneurship au Québec*, Montréal, Fides.
- Toulouse, J.M. et G.A. Brenner (1992), « Activités d'affaires et groupes ethniques à Montréal », *cahier de recherche 92-09-02 de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*, École des HEC de Montréal.
- Toynbee, A. (1994), *La grande aventure de l'humanité*, Paris, Payot.
- Vachet, A.C. (1988), *L'idéologie libérale. L'individu et sa propriété*, Presses de l'université d'Ottawa.
- Vérin, H. (1982), *Entrepreneurs, entreprises, histoire d'une idée*, Paris, Presses universitaires de France.
- Vesper, K.H. (1980), *New Venture Strategies*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Vesper, K.H. (édit.), (1985), *Entrepreneurship Education 1985*, Wellesley, Babson College, Center for Entrepreneurial Studies.
- Vesper, K.H. (édit.) (1993), *Entrepreneurship Education 1993*, Los Angeles, The Anderson

- School, University of California.
- Vesper, K.H. et W.B. Gartner (édit.) (1999), *University Entrepreneurship Programs – 1999*, Lloyd Greif Center for Entrepreneurial Studies, University of Southern California.
- Verstraete, T. (1999), *Entrepreneuriat - Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Verstraete, T. (édit.), (2000), *Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat*, Caen, Éditions EMS.
- Weber, M. (1930), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, traduit et publié en anglais par Talcott Parsons, Londres, Allen & Unwin.
- Welsch, H. P. (1992), *International Entrepreneurship and Small Business Bibliography*, Chicago, De Paul University.
- Woo, C. Y., A.C. Cooper et W.C. Dunkelberg (1991), « The development and interpretation of entrepreneurial typologies », *Journal of Business Venturing*, vol. 6, n° 2, p. 93-114.
- Wortman, M. et W. Birkenholz (1991), « Entrepreneurship research on a global basis : an empirically based model », *36<sup>th</sup> Annual World Conference, ICSB – International Council for Small Business*, Vienne, Proceedings, vol. 1, p. 67-77.