



Pour une approche entrepreneuriale de la recherche scientifique : opportunité, écosystème et business model

Salah Koubaa

DANS **PROJECTICS / PROYÉCTICA / PROJECTIQUE** 2023/2 n° 35 , PAGES 83 À 106
ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 2031-9703

ISBN 9782807380448

DOI 10.3917/proj.035.0083

Date de mise en ligne : 11/10/2023

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-projectique-2023-2-page-83?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

POUR UNE APPROCHE ENTREPRENEURIALE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE : OPPORTUNITÉ, ÉCOSYSTÈME ET BUSINESS MODEL

Salah Koubaa

ESCA École de Management, Casablanca, Maroc

De Boeck Supérieur | Téléchargé le 09/06/2026 sur <https://shs.cairn.info> (IP: 216.73.217.92)

RÉSUMÉ

Cet article tente de mettre en valeur le métier de chercheur dans le domaine de l'économie et de la gestion. L'objectif est de positionner la réflexion dans une posture entrepreneuriale en permettant de rapprocher le métier de chercheur et sa raison d'être de l'entrepreneur. L'opportunité est le concept clé de cette tentative de rapprochement pour expliquer les postures épistémologiques souvent utilisées dans les thèses. On tente également de situer l'action du chercheur dans une perspective d'action en s'appuyant sur des concepts préalablement établis afin d'évaluer l'apport de sa production. L'article consiste à parvenir à ce que l'on peut qualifier de recherche orientée vers l'action ou de connaissance actionnable en proposant un modèle scientifique pour le chercheur, similaire au business model de l'entrepreneur. La relation entre les pratiques entrepreneuriales et la recherche est dialectique et en quête de sens. Ce rapprochement est réalisé en utilisant les perspectives philosophiques de l'entrepreneuriat comme point d'entrée afin d'aborder les postures épistémologiques souvent débattues dans la recherche scientifique. L'accent est mis sur l'« opportunité » pour l'entrepreneur et sur le « gap » pour le chercheur. Ainsi, le lien concerne également l'écosystème entrepreneurial et l'écosystème scientifique afin de mettre en évidence l'outil du « business model » largement utilisé dans l'entrepreneuriat pour aider les scientifiques à agir et à produire des connaissances exploitables.

Mots-clés : métier du chercheur, métier de l'entrepreneur, écosystème scientifique, business model du chercheur, recherche orientée action

ABSTRACT

This article attempts to highlight the profession of the researcher in the field of economics and management. The objective is to situate the reflection in an entrepreneurial perspective by bringing the profession of researcher and its purpose closer to that of the entrepreneur. Opportunity is the key concept in this endeavor to reconcile the epistemological postures often found in the literature. An attempt is also made to situate the researcher's action in an action perspective by relying on previously established concepts in order to evaluate the contribution of his/her production. The article aims to achieve what can be described as action-oriented research or actionable knowledge by proposing a scientific model for the researcher, akin to the entrepreneur's business model. The relationship between entrepreneurial practices and research is dialectical and characterized by a quest for meaning. This reconciliation is achieved by using philosophical perspectives in entrepreneurship as an entry point to address the epistemological postures often debated in scientific research. The emphasis is on the "opportunity" for the entrepreneur and the "gap" for the researcher. Thus, this link concerns both the entrepreneurial and the scientific ecosystems in order to highlight the "business model" tool widely used in entrepreneurship to help scientists take action and produce actionable knowledge.

Keywords: the researcher profession, entrepreneur profession, scientific ecosystem, researcher's business model, action-oriented research

La littérature sur la recherche en sciences de gestion est foisonnante et met l'accent sur les postures, les méthodes et les techniques d'analyse de données (Saunders *et al.*, 2009 ; Thiétart, 2014). Les travaux qui s'interrogent sur le chercheur comme producteur de connaissances sont rares. Ce papier tente de mettre le curseur sur le métier de la recherche scientifique dans le domaine des sciences économiques et de gestion. L'objectif est de positionner la réflexion dans une posture entrepreneuriale en essayant de rapprocher le métier du chercheur et sa raison d'être de l'entrepreneur. L'opportunité est le concept nodal de cet essai de rapprochement. En entrepreneuriat, c'est un déterminant de la création de la valeur (Schmitt, 2004a, 2015). Le gap constaté dans la littérature représente l'opportunité de créer un savoir original. Si on situe le chercheur dans cette posture, il devrait générer une connaissance scientifique qui s'ajoute à la connaissance existante. Celle-ci se structure dans des paradigmes, des approches et des théories. Ainsi, la connaissance produite permet de combler le « *vide* » constaté. L'opportunité est associée à ce « *gap* » identifié et exploité pour produire une connaissance dite scientifique.

Cette notion d'opportunité est accompagnée d'un débat philosophique et conceptuel entre positivistes et constructivistes (Alvarez *et al.*, 2010 ; Hansen *et al.*, 2011 ; Hayton *et al.*, 2011 ; Nasiri & Hamelin, 2018 ; Sarasvathy *et al.*, 2010 ; Shane, 2003 ; Wood & WcKinley, 2010) que l'on retrouve souvent dans les ouvrages de méthodologie (David, 1999 ; Saunders *et al.*, 2009 ; Thiétart, 2014). Il s'agit d'abord de mobiliser la notion de l'opportunité pour expliquer

les postures épistémologiques souvent utilisées dans les thèses. Ensuite, de situer l'action du chercheur dans une perspective de l'agir entrepreneuriale (Schmitt, 2015, 2020a, 2021). En s'inspirant des concepts déjà établis pour évaluer l'apport de sa production. Enfin, d'aboutir à ce que l'on peut qualifier d'*action-oriented research* ou encore de savoirs actionnables (Avenier & Schmitt, 2007) par la proposition d'un *scientific model* du chercheur à l'instar du *business model* de l'entrepreneur. La relation entre pratiques entrepreneuriales et recherche est dialectique et en quête de sens (Schmitt, 2004b). Notre lecture s'inscrit dans cette même lignée tout en rapprochant le métier du scientifique à celui de l'entrepreneur.

Pour faire ce rapprochement, il est important de commencer par les perspectives philosophiques en entrepreneuriat comme point d'entrée pour aborder les postures épistémologiques souvent débattues dans la recherche scientifique. L'accent est mis sur « *l'opportunité* » pour l'entrepreneur et « *le gap* » pour le chercheur. La deuxième section porte sur le rapprochement entre l'écosystème entrepreneurial pour l'entrepreneur et l'écosystème scientifique pour le chercheur. La troisième et dernière section mettra en évidence l'outil « *business model* » largement utilisé en entrepreneuriat au service des scientifiques pour agir et produire des savoirs actionnables.

DE L'OPPORTUNITÉ POUR L'ENTREPRENEUR...

En entrepreneuriat, la notion d'opportunité est au centre de la réflexion académique. Cette dernière s'est articulée autour d'un débat philosophique sur la création vs découverte de l'opportunité (Kirzner, 1973 ; Sarasvathy, 2004 ; Shane & Venkataraman, 2000).

L'opportunité, de quoi parle-t-on ?

Depuis l'article de Shane et Venkataraman en 2000, un engouement sans précédent des écrits autour de la notion d'opportunité a été constaté (Davidsson, 2015) sans pouvoir éluder la difficulté de sa définition. La notion de l'opportunité est prédominante et s'érige à être même un des paradigmes les plus importants en entrepreneuriat (Schmitt, 2015 ; Verstraete & Fayolle, 2005). Selon l'agir rationnel de Schmitt, les individus sont amenés à identifier et exploiter l'opportunité indépendamment des traits particuliers de chaque acteur (Schmitt, 2015). Les fondements de cet agir remontent aux travaux de Cantillon, Say et Schumpeter. Ceux-ci ont mis l'accent sur la décision optimale de l'acteur et son résultat. L'entrepreneur est « *un processeur d'information* » dont le résultat dépend de sa vigilance afin de décrypter le signal qu'il reçoit du marché (Kirzner, 1973). Dans la réalité, le lien entre l'opportunité et l'individu est au centre de la réflexion épistémologique en entrepreneuriat. Cette interaction opportunité-individu devrait être prise

en compte pour comprendre le *fit* entre les caractéristiques que présente l'opportunité et les qualités de l'acteur.

L'opportunité est un ensemble de *situations* dans lesquelles les nouveaux produits, services, matières premières et processus organisationnels peuvent être introduits et vendus à un prix supérieur au coût de revient (Shane et Venkataraman, 2000 : 220). Il s'agit des *conditions* environnementales qui permettent d'introduire un ou plusieurs biens ou services sur le marché, et ce, par l'usage d'entreprises existantes ou la création de nouvelles entités (Duta & Crossan, 2005). La notion peut être conçue comme une idée ou une situation future (Schmitt *et al.*, 2015). Celle-ci ne peut-être actionnable que dans une perspective systémique permettant de relier le *Moi* (l'entrepreneur), *Mon projet* (un ensemble d'artefacts construits par l'entrepreneur) et *Mon écosystème* (les parties prenantes du contexte dans lequel l'entrepreneur est en action). Ce modèle est baptisé, par Schmitt dans sa fabrique de l'entrepreneuriat, le modèle de 3M (Schmitt, 2018). L'opportunité est l'idée d'une innovation qui entraîne un investissement et génère de la valeur (Kornish & Ulrich, 2011). Il s'agit d'une situation future qui doit être à la fois faisable et désirable et tient compte des ressources que contrôle l'entrepreneur (Wood & WcKinley, 2010). Les différentes définitions s'accordent sur le fait que l'opportunité est une ou plusieurs situations qui permettent aux entrepreneurs d'introduire sur le marché un ensemble de biens et de services pour satisfaire des besoins et créer ainsi de la valeur. La valeur réside dans la nouveauté co-construite par et pour la société. La question de la valeur des biens et services offerts par l'entrepreneur est un phénomène complexe (Schmitt, 2004a), mais très utile pour situer le chercheur dans une posture d'entrepreneur. Le concept de l'opportunité est décortiqué par les chercheurs en entrepreneuriat (Hansen *et al.*, 2011).

Tableau 1 : Essai de définition de la notion d'opportunité

| Définition | Auteurs |
|--|---|
| L'opportunité est la possibilité d'introduire un nouveau produit sur le marché pour réaliser un profit. | Duta & Crossan (2005) ; Venkataraman & Lee (2006) |
| L'opportunité est une situation dans laquelle les entrepreneurs envisagent ou créent de nouvelles ressources pour atteindre des objectifs. | Companys & McMullen (2007) |
| L'opportunité est une idée qui se transforme en une affaire | Dimov (2007) ; Davidsson (2015) |
| L'opportunité est la capacité de l'entrepreneur de créer une solution à un problème | Hayton <i>et al.</i> (2011) |
| L'opportunité est la possibilité de servir les consommateurs autrement et mieux que les concurrents | Alsos & Kaikkonen (2006) |

Le consensus qui se dégage en général fait de l'opportunité une *occasion qui consiste à créer de la valeur* – nouveaux produits, nouvelles ressources, nouvelles idées, solutions aux problèmes pour la société – pour la société.

La posture positiviste de l'opportunité

Pour les positivistes, l'opportunité existe indépendamment de l'acteur (l'entrepreneur) qui doit l'identifier, la découvrir et l'exploiter. La réalité existe de manière objective et indépendante des perceptions individuelles. Cette philosophie, dite aussi réaliste, considère l'importance de l'observation dans la formation de la théorie. Pour Compte, la théorie qui ne se base pas sur l'observation est privée du sens. Qu'ils soient observables ou non, les phénomènes existent indépendamment de l'esprit de l'individu et de ses perceptions. C'est *une réalité objective et indépendante* de l'effort déployé par l'être humain pour la connaître. Les positivistes entreprennent la recherche de « *vérités* » de phénomènes observables et non observables par le mécanisme de *test*. La connaissance scientifique prend la forme de lois générales et universelles dont le chercheur est appelé à tester et vérifier les relations logiques causales entre un phénomène spécifique et ses lois.

En entrepreneuriat, cette tradition se manifeste par la logique de découverte d'opportunité ou du lien individu/opportunité. Ce sont notamment les économistes de l'école autrichienne qui sont à la base de cette approche (Hayek, 1945 ; Kirzner, 1973). Ce courant est différent des économistes néo-classiques parce qu'il considère la concurrence sous le postulat de l'information imparfaite. L'opportunité découle de cette imperfection du marché. Si Hayek a mis en place les fondations d'un débat académique sur l'opportunité depuis les années 1940 (Hayek, 1945), Kirzner s'est intéressé au rôle de l'entrepreneur à partir de la théorie des croyances asymétriques de Von Mises (Kirzner, 1973). Dans l'esprit de cette école autrichienne, l'opportunité est la conséquence de la connaissance imparfaite qui dépend particulièrement de la connaissance du temps et de l'espace par l'entrepreneur. Les opportunités existent dans son orbite. Il suffit de les découvrir et les « *prendre* ». Toutefois, seuls ceux qui sont capables de le faire sont des entrepreneurs. Ces derniers sont des acteurs « *vigilants* ». Le postulat de base de la découverte réside dans le concept de la vigilance. Les opportunités existent dans l'univers de façon objective et indépendante des individus. La vigilance (*alertness*) permet à l'entrepreneur de les intercepter, les découvrir et les exploiter (Kirzner, 1973).

De point de vue économique, les opportunités résultent de la concurrence imparfaite comme conséquence des changements technologiques, de l'évolution des préférences des consommateurs et d'autres facteurs contextuels qui façonnent un secteur d'activité (Kirzner, 1973). L'entrepreneur doit rester vigilant par rapport à l'ensemble de ces changements et les opportunités qui en découlent. Dans cette optique, elles sont comme les bagages perdus dans un aéroport ou une station de train. Ils existent et il suffit d'intercepter un signal d'alerte de celui qui les réclame (Alvarez *et al.*, 2010). La vigilance est la principale qualité qui fait la différence entre entrepreneur et

non-entrepreneur (Kirzner, 1993). Le fondement ontologique de cette logique de découverte est que celle-ci existe indépendamment de la connaissance qui en est faite par l'acteur. La principale limite de cette logique réside dans le fait qu'elle supporte la dimension naturelle de l'univers des opportunités et néglige toute intervention de l'acteur dans le processus de formation.

La posture constructiviste de l'opportunité

Les phénomènes non observables sont traités chez les positivistes comme étant identiques aux phénomènes observables. Ils recourent au mécanisme de généralisation pour la production de la connaissance. Cependant, c'est l'interprétation de ces phénomènes que les constructivistes tentent de mettre en évidence. En entrepreneuriat, les tenants de la posture constructiviste s'attèlent à comprendre le processus de formation des opportunités. Cette optique est à la base des travaux de Sarasvathy sur l'effectuation (2004), de Baker et Nelson (2005) sur le bricolage (Baker & Nelson, 2005) et de Schmitt sur l'orchestration et l'agir entrepreneurial (2015, 2018, 2020). L'idée centrale de cette vision est l'interprétation des phénomènes, des données brutes ou des ressources à travers le mécanisme de *sensmaking* de Karl Weick (Weick, 1995 ; Weick *et al.*, 2005). Au lieu de découvrir la réalité, l'entrepreneur la crée, la façonne par ses actions et participe à sa construction. Il s'interroge en permanence sur l'opportunité à créer et mobiliser les ressources qui lui y sont accessibles. C'est un *orchestre* de ressources qui construit un réel accessible dans sa vision (Schmitt, 2020b). Toutes les ressources, informations et connaissances font l'objet d'interprétation. Les entrepreneurs agissent et commencent là où ils sont et avec ce qu'ils ont. L'approche constructiviste ne consiste pas à dire comment les opportunités sont-elles identifiées et revues ou si elles sont validées en dehors de la réalité de l'individu. Elle considère les mécanismes cognitifs et perceptuels comme étant fiables dans un schéma donné d'interactions environnementales. La mission de l'entrepreneur est d'agir dans un processus de construction-destruction-reconstruction d'une réalité qui existe pour en former une nouvelle (Alvarez *et al.*, 2010). L'acte de création de l'opportunité (l'action) et l'entrepreneur (l'acteur) ne sont pas dissociables puisque, ce sont les perceptions, les croyances cognitives et les interprétations des entrepreneurs qui construisent les opportunités.

Les définitions de l'opportunité sont enracinées dans l'une des deux postures : positiviste – réaliste et constructiviste-évolutionniste. Le tableau ci-dessous résume le contraste entre la découverte et la création d'opportunité (adapté de Alvarez *et al.*, 2010).

Malgré l'importance de cette perspective, elle présente aussi des limites. La principale limite est relative à son caractère qui relie l'opportunité à la perception, les croyances et les connaissances de l'acteur. Ce qui exclut toute possibilité de cohérence logique. Pour dépasser les limites des deux postures, la perspective évolutionniste présente une voie de conciliation prometteuse.

Tableau 2 : Création vs découverte de l'opportunité

| Hypothèses | Théorie de la découverte d'opportunité | Théorie de la création d'opportunité |
|--------------------------|---|--|
| Nature des opportunités | Les opportunités existent, indépendamment des entrepreneurs. La philosophie est réaliste. | Les opportunités n'existent pas indépendamment des entrepreneurs. La philosophie est réaliste et évolutionniste. |
| Nature des entrepreneurs | Diffère de façon importante des non-entrepreneurs <i>ex ante</i> . | Peut, ou non, différer des non-entrepreneurs <i>ex ante</i> . Les différences peuvent émerger <i>ex post</i> . |
| Contexte de la décision | Risqué | Incertain |

Les deux postures précédentes ont, toutes les deux, leurs points forts et présentent aussi des limites. Manifestement, elles sont irréconciliables parce qu'elles se basent sur des postulats « *conflictuels* ». Il s'agit notamment de celui qui concerne la nature de la réalité sociale. Pour les réalistes-positivistes, celle-ci est objective et indépendante de l'acteur. Pour les interprétativistes-constructivistes, la réalité est socialement *créée* par les acteurs. Les deux postures sont ontologiquement paradoxales et non duales. La dualité est le fait d'être constitué de deux entités séparées et antagonistes. Le paradoxe suppose l'existence simultanée des entités qui apparaissent contradictoires (Koubaâ, 2016). Il ne s'agit pas de choisir une posture au détriment d'une autre, mais de privilégier l'approche paradoxale qui permet d'engager les deux ontologies, objective et subjective, de façon simultanée (Koubaâ, 2016). Ce qui signifie qu'il serait judicieux de maintenir les avantages des deux pour éviter la fragmentation et l'exclusion. Cette voie a permis l'apparition d'une troisième perspective conciliatrice prometteuse : la voie évolutionniste.

L'approche évolutionniste est considérée comme une perspective de réconciliation des deux postures (Azevedo, 1997 ; 2002 ; McKelvey, 1999 ; Campbell, 1974 ; cités par Alvarez *et al.*, 2010). La réalité est indépendante des individus. Elle impose des contraintes à l'action. La connaissance peut être construite par l'individu, mais elle est validée à travers la validation sociale croisée. Les individus commencent à agir selon une logique de la variation aveugle, puis à travers le mécanisme d'essai-erreur. Enfin, ces actions, sur la base de l'environnement ou de la culture qui incarne la variation, sont

sélectionnées pour être *pour ou contre*¹. C'est la composante action qui fait la différence entre le constructivisme et l'évolutionnisme (Alvarez *et al.*, 2010). Le constructivisme pur ne requiert pas l'action en soi-même, mais l'évolutionnisme ne requiert pas seulement la construction sociale de l'action, mais aussi bien l'action que la sélection *pour ou contre* l'action.

La création d'opportunité, dans le sens de formation ou de construction (Shane, 2003), est la logique théorique alternative à celle de la découverte pour tenir compte des actions prises par l'entrepreneur pour former et exploiter les opportunités. L'idée de la création remonte à Schumpeter (1934) lorsqu'il a mis l'accent sur le rôle de l'entrepreneur innovateur et créateur de changement à travers la création de nouvelles combinaisons de ressources.

La conciliation de la découverte vs création peut se faire par le concept de *l'ambidextrie entrepreneuriale* (Koubaâ, 2016, 2017). Il s'agit de la capacité de l'entrepreneur à découvrir les opportunités qui tournent dans son orbite (exploitation de l'existant, l'entrepreneur est un inventeur) et de créer des opportunités qui résultent de son enracinement dans son contexte (la construction de l'opportunité, l'entrepreneur est un créateur). L'exploration peut être faite *simultanément* dans une logique de création (construction de l'opportunité) et de découverte. Tandis que l'exploitation traduit le passage à l'action et la concrétisation de ce qui est « *créé* » et « *découvert* » dans la réalité.

... ET DE LA CONNAISSANCE POUR LE CHERCHEUR

Quel problème voulons-nous résoudre lorsque nous essayons de construire un ordre économique rationnel ? Telle était la question de départ de Hayek dans son article sur l'usage de la connaissance dans la société (Hayek, 1945 : 519). Pour lui, le problème économique ne réside pas dans la façon dont les ressources « *données* » sont allouées si le terme « *données* » signifie qu'elles sont toutes sous le contrôle d'un seul agent qui résout délibérément le problème. Le problème économique est défini par la « *connaissance* » des circonstances qui permettent d'assurer une meilleure utilisation des ressources. Cette connaissance est dispersée et ne peut pas être dans la possession d'un seul individu. Le problème de l'économiste n'est donc pas un problème de rareté de ressources, mais plutôt de la dispersion des circonstances de la rareté des ressources. Le chercheur se voit attribuer la mission de produire cette connaissance dite scientifique. Mais que signifie d'abord la notion de connaissance ? Et puis celle de la connaissance scientifique ? Ces

1. Le principe de la variation aveugle et de la rétention sélective est introduit par Campbell (1974) pour décrire le principe fondamental sous-jacent à l'évolution darwinienne. Campbell ne l'a appliqué qu'à l'évolution de la connaissance. Ce principe peut être compris comme un résumé de trois sous principes indépendants : la variation aveugle, les transitions asymétriques et la rétention sélective. Le deuxième principe est implicite dans le « et » de variation aveugle et rétention sélective, car il garantit que les configurations produites par variation aveugle peuvent effectuer la transition vers la stabilité, c'est-à-dire la rétention relative.

deux notions sont à cerner pour étayer l'idée d'un chercheur défini comme étant un entrepreneur de la connaissance scientifique.

La connaissance scientifique, de quoi parle-t-on ?

Selon le Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales (CNRTL), **la connaissance**, au sens philosophique, est un « *acte de la pensée qui saisit un objet par les sens ou non avec implication plus ou moins grande du sujet de la connaissance (...). C'est une action ou un acte de se faire une représentation, de s'informer ou d'être informé de l'existence de quelque chose ; l'idée ainsi formée* ». Et **la science** ? Pour un profane, la science se réfère à ces disciplines qui s'enseignent dans les études secondaires ou universitaires comme la physique, la chimie, la biologie ou encore les mathématiques. Pour un averti, la science est définie par l'activité des scientifiques qui se mettent en blouses blanches dans des laboratoires de recherche. Elle désigne un corps de connaissances systématique et organisé autour d'un domaine de réflexion. Le recours à la méthode scientifique est requis pour que le savoir produit soit un savoir scientifique (Bhattacharjee, 2012). La raison d'être de la science est la production de la connaissance. Celle-ci désigne un corpus de lois généralisées et de théories qui permettent de comprendre et d'expliquer un phénomène ou un comportement qui suscite l'intérêt de l'observateur. La **loi** scientifique réfère aux « *patterns* » observés de façon répétitive et permet de décrire l'univers objet d'observation. La théorie est un ensemble cohérent d'explications sous-jacentes au phénomène ou comportement observé. On peut citer l'exemple de la théorie thermodynamique. Son premier principe permet d'étudier les transferts et les transformations entre un état initial et un état final. Ce principe explique le fait que l'énergie totale d'un système isolé est préservée dans toutes les transformations subies par ce système. Dans le domaine des sciences sociales, la théorie de la dissonance cognitive considère que l'individu est incapable de supporter la contradiction. Il est alors préférable de changer son attitude et ses convictions, pour rester cohérent avec son comportement qu'on ne peut pas changer facilement. La théorie du comportement planifié explique les choix raisonnés des actions des individus dans leur vie quotidienne (Ajzen, 1991).

La recherche est un processus qui, en impliquant plusieurs acteurs, consiste à produire cumulativement, la connaissance scientifique. En même temps, il est important de comprendre que la connaissance scientifique n'est pas synonyme de perfection. Le savoir produit est certainement imparfait et parfois même loin de la réalité. Le modèle de la concurrence parfaite en est une illustration. Ses postulats de base sont loin de la réalité. La production de savoirs est la conséquence d'un dialogue continu entre la théorie (ce qui paraît *logique*) et l'observation du terrain (ce qui paraît *évident*). La logique et l'évidence sont donc les deux, seulement deux, piliers sur lesquels la connaissance scientifique est construite. La théorie (la logique) fournit le sens et la signification de ce que l'on observe et l'observation empirique

(l'évidence) permet de valider et peaufiner l'existant ou construire de nouvelles théories.

Toutefois, les choses ne sont pas aussi simples que ça ! Le débat entre connaissance scientifique et non scientifique est à l'ordre du jour depuis longtemps. Les épistémologues continuent d'alimenter le débat sur ce sujet. Ce qui caractérise aussi la connaissance scientifique du sens commun ou de la connaissance profane est qu'elle soit produite par un chercheur (un scientifique) suivant des méthodes (des démarches, des processus, des activités) scientifiques. Ceci permet de mettre en évidence la véracité de la connaissance scientifique² et son grade de haut niveau. Pour ce faire, la connaissance doit satisfaire des normes épistémiques, notamment sa fiabilité et sa robustesse. Cette caractérisation ne doit pas être entendue uniquement dans le sens d'un ensemble d'inférences complexes qui émanent de l'observation du terrain et recourent aux instruments statistiques avancés.

La posture positiviste de la connaissance

Le positivisme de Comte permet de produire des connaissances précises et sans ambiguïté. La notion d'ambiguïté est importante parce qu'elle caractérise ce qui est susceptible de recevoir plusieurs interprétations. La posture positiviste puise ses origines dans les travaux de Francis Bacon et ceux d'un groupe de philosophes du début du XX^e siècle connu par le nom de cercle de Vienne³. Le label de « *positivisme* » se réfère à l'importance de ce qui est « *donné* ». Cela signifie que les positivistes se focalisent sur la méthode scientifique empirique. Cette dernière est conçue pour ne permettre aucune influence des données et des faits par l'interprétation de l'être humain.

Le chercheur qui opte pour la posture positiviste est appelé à utiliser la littérature existante pour en déduire des hypothèses. Il s'agit donc d'une explication hypothétique qui pourrait être testée et confirmée totalement ou partiellement ou encore réfutée et rejetée. Peu importe le résultat du test, mais ce sont les développements de la connaissance qui en résultent qui sont importants et qui vont faire l'objet de tests et de développements futurs. En effet, les scientifiques des sciences naturelles sont souvent engagés dans la réalité et collectent des données empiriques avant de formuler des hypothèses. Les recherches qui optent pour la posture positiviste sont souvent des « *theory-testing* » par opposition aux « *theory-building* ».

Dans le domaine du management, Taylor (1911) propose l'organisation scientifique du travail (OST). Pour lui, l'entreprise est une entité objective. Cela signifie que le travail des managers et des employés est prescrit dans

2. Knowledge is warranted true belief.

3. Le cercle de Vienne, ou *Wiener Kreis*, est un groupement de savants et philosophes qui a fonctionné à Vienne, de 1923 – mais officiellement 1929 sous le nom de Société Ernst-Mach – jusqu'à l'assassinat de son chef de file, Moritz Schlick, le 22 juin 1936, après quoi le club se dispersa. Le Cercle existait de manière informelle déjà avant la Première Guerre mondiale. L'ouvrage de Ludwig Wittgenstein, *Tractatus logico-philosophicus* (1921), est un des textes de cette époque qui sert de « Bible » à la pensée viennoise.

des procédures. Celles-ci précisent clairement les obligations et les droits des différents acteurs de l'organisation qui est supposée avoir une structure hiérarchique et une ligne de commandement formelle. L'objectivisme signifie que les méthodes et les pratiques de management sont identiques et applicables à toutes les organisations. En économie, l'objectivisme a donné lieu à la distinction entre l'économie positive et l'économie normative. Une telle distinction considère l'économie positive comme étant un ensemble de connaissances systématisées qui portent sur « *ce qui est* ». L'économie positive cherche à déterminer des lois économiques universelles. L'économie normative définit ce qui doit-être. Elle dépend des normes établies et construites par la société.

La posture constructiviste de la connaissance

Pour les constructivistes, la réalité est socialement construite. Les acteurs sociaux – employés, consommateurs, fournisseurs, citoyens et mêmes les chercheurs – créent, par l'usage des perceptions, croyances, actions et langages, des sens (interprétations) différents. La perception de la réalité dépend de l'expérience et de la culture. Il serait donc judicieux de parler des réalités au pluriel au lieu de considérer une réalité unique et perçue de la même manière par tous les acteurs. La réalité est intersubjectivement construite. En conséquence, la mission du chercheur constructiviste ou interprétativiste consiste à étudier en profondeur le phénomène social qui à son tour en construction continue. Cela signifie que la recherche scientifique invoque des dimensions contextuelles liées à l'histoire, la géographie, la culture, les normes sociales, etc., pour comprendre une situation donnée ou comment les réalités sont expérimentées et construites.

Contrairement au positiviste qui se livre dans la découverte de la connaissance universelle des faits et des lois qui gouvernent le comportement social, le constructiviste s'intéresse aux différentes opinions, mais aussi aux récits des uns et des autres. Ces récits comptent beaucoup pour comprendre les différentes réalités et les différents acteurs. Partant de là, il s'avère difficile, voire impossible, pour le constructivisme de dissocier le chercheur (l'acteur) du phénomène qu'il observe (la réalité). Les deux postures questionnent la nature de la réalité (l'ontologie) et la nature de la connaissance (l'épistémologie) :

Tableau 3 : Constructivisme vs positivisme

| | Question posée | Positivisme | Constructivisme |
|---|---|---|---|
| L'ontologie (la nature de la réalité) | Quelle est la nature de la réalité ? Comment l'univers est-il fait ? | Réel Externe Une seule et unique réalité Universalisme Réalité granuleuse faite des choses | Nominal/ décidée par convention Socialément construit Réalités multiples Relativisme Écoulement de faits sociaux sous forme de processus |
| L'épistémologie (La nature de la connaissance) | Comment connaît-on ce que l'on connaît ? Qu'est-ce qui est considéré comme un savoir scientifique ? Qu'est-ce qui constitue les données de bonne qualité ? Quelle est la forme de contribution scientifique admise ? | Adopte les postulats des sciences de la nature. Faits Nombre et chiffres Phénomènes observables Lois universelles Résultats généralisables | Adopte les postulats de l'art et des humanités Opinions Écrits, récits et discours Sens et interprétations Conclusions individuelles et contextuelles spécifiques |

Adapté de Saunders *et al.*, (2019 : 135)

En conclusion de cette section, il est important de souligner la tendance vers la quête d'une conciliation des postures pour dépasser l'opposition apparente. Le problème réside dans la perspective conflictuelle apparente des deux lorsqu'il s'agit d'aborder la nature du fait social. Pour les positivistes, le fait social est de nature objective. Les constructivistes le voient comme une construction subjective. Cette vision des deux postures a permis la fragmentation de la connaissance scientifique et par conséquent le manque de robustesse et de cohérence dans plusieurs champs académiques des sciences humaines et sociales. L'opposition est d'ordre conceptuel. La pertinence de cette opposition est facilement remise en cause.

Après plusieurs années, il semble que ce débat houleux est sans intérêt. Il faut dépasser cette opposition parce que la réalité sociale n'est pas forcément à l'extrême droite ou à l'extrême gauche. La réalité du chercheur est définie par ces allers-retours entre les données qualitatives et quantitatives. Elle désigne ce qui existe pour nous grâce à notre expérience. La réalité est un construit social et parfois même un construit cognitif (un artefact). Le réel comme étant un fait objectif, qui se définit par rapport à la réalité, est un concept ontologique qui désigne ce qui existe en dehors et indépendamment de nous⁴.

DE LA NOTION DE L'ÉCOSYSTÈME POUR L'ENTREPRENEUR ET POUR LE CHERCHEUR

Depuis son introduction en 1935 par le botaniste britannique et le pionnier de l'écologie des plantes Tansley⁵, la notion d'écosystème ne cesse d'envahir les champs scientifiques à la fois des sciences exactes et des sciences humaines et sociales. Une des conquêtes les plus récentes et celle du domaine de l'entrepreneuriat (Bahrami & Evans, 1995 ; Cavallo *et al.*, 2018 ; Hochberg, 2016 ; Roundy *et al.*, 2018). Les chercheurs et les praticiens ont développé une panoplie de connaissances, pratiques et schémas d'analyse autour du concept de l'écosystème entrepreneurial. Tout comme l'entrepreneur, l'écosystème joue un rôle primordial dans l'émergence de la connaissance scientifique et l'activité du chercheur.

En écologie

Le terme écosystème englobe les différentes interactions entre les composants environnementaux biotiques et abiotiques d'un milieu donné. Les composants biotiques sont les facteurs liés à l'activité des êtres vivants qui agissent (les facteurs) sur la distribution des espèces animales et végétales d'un biotope donné. Quant aux facteurs abiotiques, ils sont liés aux composants d'un milieu impropre à la vie. Le *biotope* est un milieu défini par des caractéristiques physico-chimiques stables et abritant une communauté d'êtres vivants appelée *biocénose*. Les deux constituent ensemble un écosystème. Les chercheurs en écologie, et notamment Smith (1966), ont énuméré les principales caractéristiques suivantes de l'écosystème :

4. Juignet.P (2016) : Vocabulaire philosophique : le réel. En ligne <https://philosciences.com/vocabulaire/85-reel>

5. Arthur George Tansley (15 août 1871 – 25 novembre 1955) était un botaniste britannique, pionnier dans l'écologie des plantes. Il a créé le terme écosystème en 1935 ainsi que l'écotope en 1939.

- L'écosystème est *une unité structurelle et fonctionnelle* majeure de l'écologie
- La structure d'un écosystème est liée à *la diversité de ses espèces* parce que les écosystèmes complexes ont une grande diversité d'espèces.
- La fonction de l'écosystème est liée aux *flux d'énergie* et aux *cycles des matières* à l'intérieur et à l'extérieur du système.
- La quantité relative d'énergie nécessaire pour maintenir un écosystème dépend de sa structure. Les écosystèmes complexes ont besoin de moins d'énergie pour se maintenir.
- Chaque écosystème a son propre *budget énergétique* qui ne peut être dépassé.
- *L'adaptation aux conditions environnementales* locales est une caractéristique importante des composants biotiques d'un écosystème, faute de quoi il pourrait périr.
- *La continuité ou l'existence d'un écosystème* nécessite un échange de matières et de nutriments vers et depuis les différents composants.

En entrepreneuriat

L'écosystème est utilisé pour la première fois dans une étude sur la Silicon Valley (Bahrami & Evans, 1995). On retrouve la dimension systémique dans le travail de Spilling. Le système entrepreneurial est un ensemble d'acteurs, de rôles et de facteurs environnementaux qui s'interagissent pour déterminer la performance entrepreneuriale au sein d'une région (Spilling, 1996 : 91). L'accent est mis sur la diversité des acteurs, leurs interactions et les complexités qui en découlent. Pour d'autres, l'EE est conceptualisé comme un système adaptatif complexe (Roundy *et al.*, 2018). Il s'agit de comprendre l'émergence des EE performants sur la base de trois principales forces en tandem : l'intentionnalité et les tensions adaptatives, la cohérence des activités entrepreneuriales et l'injection de ressources dans le système. Les entrepreneurs sont les agents les plus importants d'un système entrepreneurial. Ils jouent un rôle primordial dans la création d'un système complexe. Leur intentionnalité représente la force motivationnelle la plus importante pour agir et contribuer à l'émergence d'un EE (Schmitt, 2017). L'intentionnalité est définie comme étant la tendance d'aller vers un objectif qui apparaît dans l'esprit de l'individu comme étant sa première aspiration (Munöz et Encinar, 2014 : 323).

Cette perspective du système adaptatif complexe des EE considère les entrepreneurs comme des agents qui agissent et créent leurs nouvelles entités pour répondre à des tensions adaptatives déclenchées par des facteurs externes (Roundy *et al.*, 2018). Dans le cas d'un entrepreneur naissant,

la tension adaptative est déclenchée par la perception d'une opportunité ou l'aspiration de démarrer une affaire (Lichtenstein *et al.*, 2006, 2007). Les tensions adaptatives sont la conséquence de « différentiels énergétiques » qui se produisent lorsqu'il y a des différences de perception entre les ressources contrôlées et les nouvelles ressources auxquelles l'entrepreneur aspire à accéder dans sa quête d'opportunités (Lichtenstein, 2016 ; Lichtenstein *et al.*, 2006, 2007). Plusieurs modèles sont proposés dans la littérature. Celui de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) retient 12 catégories d'agents : les institutions, l'infrastructure physique, l'environnement macro-économique, la santé et l'éducation primaire, l'enseignement supérieur, l'efficacité du marché des biens, l'efficacité du marché du travail, le développement du marché financier, l'accès aux technologies, la taille du marché, la sophistication des affaires et l'innovation. Les modèles élaborés énumèrent les agents et décrivent le rôle de chacun dans le système.

En outre, les résultats d'un groupe d'agents dans une logique d'écosystème dépendent forcément des résultats des autres agents. Par exemple, le succès d'un incubateur dépend de celui des entrepreneurs qui recourent à ses prestations (Hochberg, 2016). De même, les innovations introduites par les entrepreneurs dans leur milieu peuvent être un facteur de cohérence dans la mesure où si un nouveau business model est introduit par un agent, il peut être accepté et adapté par d'autres agents du milieu. On assiste alors à une forme de « *structuration émergente* » c'est-à-dire des similarités émergentes parmi les agents qui adoptent les mêmes innovations. D'autres actions et attitudes des entrepreneurs peuvent être citées comme des facteurs influençant la cohérence. Il s'agit par exemple d'attitudes favorables à la coopération interagents au sein du système dans une logique gagnant-gagnant.

Dans cette perspective, l'EE est défini comme un système adaptatif complexe et ouvert qui subit l'influence des forces externes. Cela signifie que l'écosystème est influencé par l'injection de ressources à travers des frontières poreuses et perméables du système entrepreneurial. Cette injection joue le rôle d'un paramètre de contrôle. Dans ce sens, l'injection de ressources peut influencer le système, le comportement de ses agents et sa cohérence. Par exemple, l'injection de ressources financières dans un territoire donné peut être une force de motivation d'une communauté d'entrepreneurs qui partent à la recherche de business models pour exploiter les opportunités qui se présentent. Il peut donc être un facteur d'accroissement de la cohérence.

Pour le scientifique

L'écosystème est le milieu dans lequel la connaissance est produite. Il s'agit aussi du milieu dans lequel le chercheur est formé et développe ses activités de production et de valorisation de la connaissance. En plus des universités, des centres, des laboratoires et des équipes de recherche qui sont les structures les plus visibles de l'écosystème scientifique, on trouve également les organismes de soutien de la recherche, les associations des chercheurs, les organismes de diffusion de la connaissance scientifique (les revues,

les congrès, les proceedings...), les parties prenantes aux résultats et les fournisseurs des données empiriques. Il est donc important de considérer le chercheur comme un agent dans un écosystème qui produit et diffuse la connaissance scientifique. Donc, c'est un acteur de/et dans l'écosystème et non un agent individuel (St-Pierre *et al.*, 2019).

Le chercheur est amené à interagir avec les différents agents de son milieu. Celui-ci est composé, en plus des agents (chercheurs, étudiants, laboratoires, agences de données, praticiens, fonctionnaire de l'administration), des activités d'enseignements et de recherche et parfois même de service à la collectivité (des chercheurs qui occupent des responsabilités administratives). Toutefois la recherche d'un équilibre activités scientifiques/activités pédagogiques est l'entreprise la plus délicate à pérenniser. En effet, les activités scientifiques prennent du temps et exigent beaucoup de ressources et d'énergie avec des résultats qui ne sont pas certains. Elles sont associées à l'exploration de connaissances. En revanche, les activités d'enseignement et de service à la collectivité, notamment l'enseignement, sont associées à l'exploitation des connaissances que maîtrise le chercheur. Cette dichotomie rappelle le paradoxe de March sur l'exploitation vs l'exploration des connaissances (March, 1991). Comme dans le cas de l'entrepreneur ambidextre (Koubaâ, 2017), cette dichotomie permet d'introduire la notion du chercheur ambidextre. Celui qui est capable d'assurer un équilibre entre ses activités de recherche (exploration) et ses activités d'enseignement (exploitation).

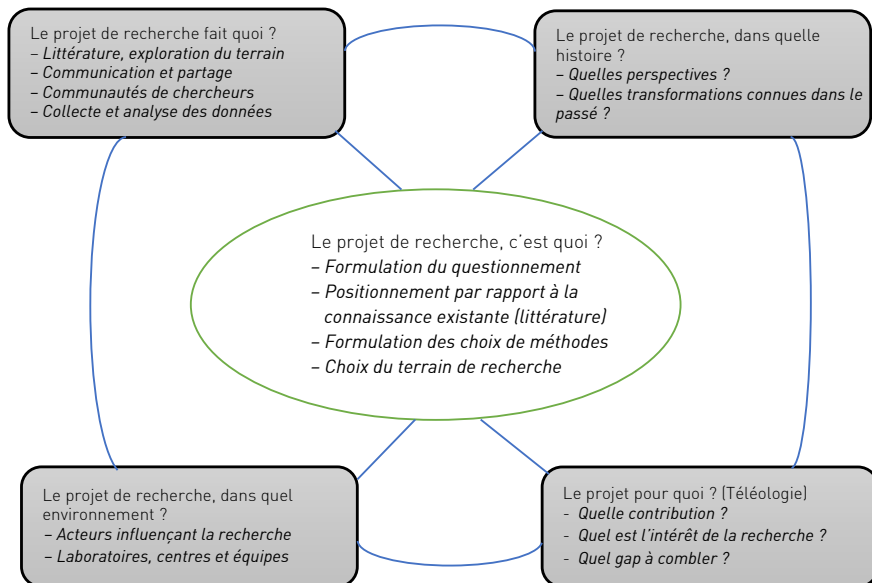
Les chercheurs – tout comme les entrepreneurs – ont tendance à favoriser les activités d'exploitation des connaissances qui se traduisent pour un chercheur universitaire par des enseignements et des missions de consulting et d'accompagnement des organisations. L'absence de chercheurs seniors qui agissent en communautés, dans une logique de projets, et de bailleurs de fonds qui soutiennent financièrement la production de connaissances est des freins à l'émergence de jeunes pousses scientifiques. En même temps, les connaissances académiques produites, si elles ne sont pas absorbées par les agents socio-économiques, ne favorisent pas la machine productive. Par conséquent, les chercheurs qui n'évoluent pas dans des sociétés de connaissances auront du mal à devenir ambidextres. Ils sont davantage monodextres.

EN CONCLUSION

Le chercheur, entrepreneur de la connaissance...

Pour marquer ce rapprochement chercheur – entrepreneur, on s'est inspiré des travaux de Schmitt (Schmitt, 2004a, 2015, 2017, 2018, 2019 ; Schmitt *et al.*, 2015) en entrepreneuriat pour conceptualiser l'écosystème du chercheur. Celui-ci est vu comme un entrepreneur de la science, un producteur du savoir. Cet écosystème est construit autour des questionnements suivants :

Figure 1 : L'écosystème comme construction du chercheur



Le projet de recherche c'est quoi ?

Il s'agit d'un effort d'appropriation du sujet de recherche à travers au moins deux exercices. Le premier consiste à formuler un questionnement (*la problématique*) et le second porte sur le positionnement par rapport à l'existant (*la littérature*). En quoi la connaissance qui sera produite est différente de celle existante. Le chercheur est appelé à présenter sa *démarche* pour dire comment il envisage mener à bien son entreprise scientifique.

Le projet de recherche, pour quoi ? (Téléologie)

La téléologie est définie comme la science des causes finales. C'est la doctrine qui considère le monde comme un système de rapports entre moyens et fins. Par analogie au projet entrepreneurial de Schmitt, on reprend les propos de Radnitzky sur les éléments téléologiques de la recherche : « *le programme général pour la discipline doit être justifié en termes d'intérêts constituant la recherche – intérêts au sens pragmatico-transcendental. Aussi la question clé est : quelle contribution (à quels efforts humains) peut-on espérer que cette sorte d'étude apportera ?* » (Radnitzky, 1974 : 53). Dans le cas de l'entrepreneur, la finalité est d'apporter une valeur en répondant à un besoin non encore satisfait par les concurrents. Dans le second, on apporte un savoir pour combler le gap constaté dans la littérature.

Le projet de recherche, dans quel environnement ? (Écosystème, parties prenantes)

Le chercheur doit s'informer des différents acteurs qui sont susceptibles d'influencer la réalisation du projet. Il s'agit notamment de son centre/laboratoire/équipe de recherche, mais aussi des autres structures de recherche universitaires et non universitaires. Ces différents acteurs contextuels renforcent la légitimité de la recherche et facilitent l'accès au terrain. En procédant ainsi, les résultats obtenus (savoirs produits) trouveront facilement leur chemin.

Le projet de recherche, dans quelle histoire ? (Transformation)

Pour la dimension temporelle, la logique de Schmitt en entrepreneuriat est empruntée pour permettre au chercheur un triple positionnement : *le passé, le présent et le futur*. Le chercheur, notamment le thésard (un entrepreneur naissant), doit s'interroger sur les projets de recherche qui ont déjà existé. Le deuxième positionnement est relatif *aux décisions à prendre actuellement par rapport au projet et à la lumière des éléments envisagés précédemment*. Le dernier permet de se projeter sur le moyen et long terme. *Il s'agit d'inscrire le projet dans une perspective dynamique et mettre en évidence l'importance du « futur » dans l'orientation de l'action du « présent ».*

Le projet de recherche fait quoi (activités) ?

Cette question permet de se renseigner sur les ressources financières, mais aussi les ressources documentaires (articles, actes de conférences, périodiques, etc.) et les données empiriques (collecte de données primaires, usage des données secondaires, bases de données, visites du terrain, etc.). Il s'agit ici d'un dimensionnement du projet de recherche pour se projeter dans le futur et dire ce que seront les activités d'un chercheur sur un horizon temporel donné. Schmitt propose la triade Ressources – Activités – Résultats (RAR) pour permettre à l'entrepreneur de traduire son projet en activités concrètes. Cette grille très utile pour le chercheur au moment de la conception de son projet de recherche et son « *Scientific Model* ».

... QUI PEUT SE SERVIR DE DU « *BUSINESS MODEL* » CANEVAS

En conclusion de cette réflexion, le canevas « *Business Model* » est utilisé pour opérationnaliser la posture entrepreneuriale du chercheur. En effet, la naissance du concept remonte aux années 1960, mais sa réelle popularisation ne commence qu'à partir des années 1990 avec l'essor des TIC et les différentes opportunités de marchandisation d'internet (Warnier *et al.*, 2018). Tout comme le commerce et l'économie, la recherche scientifique s'est métamorphosée. Plusieurs transformations, parfois radicales, sont faciles à constater. La littérature est accessible en ligne à un coût marginal quasi nul et en temps réel. Le chercheur est parfois même submergé par la documentation scientifique et éprouve des difficultés à structurer son état de l'art. Les données secondaires sont aussi disponibles même en accès libre même si elles sont rarement exploitées dans certains domaines scientifiques comme les sciences de gestion. Il suffit de voir les sites Web des organismes nationaux et internationaux en plus des moteurs de recherche et des réseaux sociaux qui permettent une collecte de bases de données gigantesques. Les outils technologiques et techniques de la recherche ne sont plus les mêmes. Plusieurs logiciels d'analyses de données qualitatives et quantitatives sont libres. Bref, la recherche scientifique se démocratise davantage avec l'essor rapide de la technologie 4.0.

Face à ce contexte, les préoccupations du scientifique ne sont plus les mêmes. En plus des questions classiques sur la question et la méthode de recherche ainsi que son originalité par rapport au gap constaté (proposition de valeur), il s'intéresse aussi à sa cible et développe son réseau au niveau local, national et international. Ses activités de lecture, de collecte et d'analyse de données, de déplacement pour rencontrer ses pairs et s'entretenir avec les différentes parties prenantes constituent ses préoccupations majeures. Le principal objectif est de contribuer à la capitalisation des connaissances produites. Son tableau de résultat est fait essentiellement du nombre de citations, de sa présence dans les bases de données scientifiques (web of science, Ebsco, Google scholar) et de l'impact de ses recherches sur les décideurs publics et privés.

Le « modèle d'affaires » du chercheur vu comme un entrepreneur de la connaissance

| Mes partenaires clés | Mes activités Clés | Ma proposition de « Valeur scientifique » | Relation avec la cible (Éditeurs de revues, décideurs) | La cible de ma recherche |
|---|---|---|--|--------------------------|
| <p>Qui sont les partenaires clés dans le cadre de mon projet de recherche ?</p> <p>Après de qui pourrais-je prendre les données secondaires ? Qui pourrait me faciliter l'accès au terrain ? Les décideurs publics et privés sont-ils intéressés par mon projet de recherche ? En plus de ma structure de recherche, quels sont les autres équipes, laboratoires ou universités qui travaillent sur la même thématique ?</p> <p>Quels sont les financeurs de ma recherche ?</p> <p>Quelles sont les activités clés de mes partenaires ?</p> | <p>Quelles sont les activités clés requises pour produire de la « valeur scientifique » ?</p> <p>Lecture, état de l'art, participation aux conférences, organisation d'événements scientifiques, rencontres avec les pairs, réseautage, exploration du terrain, rencontres avec les managers/décideurs/entrepreneurs/..., rencontres avec les acteurs de mon terrain d'investigation,</p> <p>Production scientifique, publication, actes de conférences, rédaction des travaux de recherche, participation aux débats académiques autour des problématiques d'intérêt commun.</p> | <p>Quelle valeur offré-je aux acteurs ?</p> <p>Quels ensembles de connaissances offré-je à chaque cible ? Mes apports sont-ils théoriques ?</p> <p>Sont-ils méthodologiques et/ou empiriques ?</p> <p>Mon travail de recherche s'inscrit-il dans une logique de <i>gap-spotting</i> ou de <i>problématisation</i> ?</p> <p>Ma démarche méthodologique apporte-t-elle une valeur ajoutée ? Permet-elle la validation d'une connaissance existante (exploitation des modèles déjà développés) ou la création de nouveaux savoirs (exploration de nouvelles connaissances)</p> | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | <p>Ressources clés</p> <p>Quelles sont les ressources dont j'ai besoin pour ma proposition de « valeur scientifique » ? Les données sont-elles disponibles et accessibles (données secondaires) ou collectées dans le cadre de ma recherche (données primaires) ?</p> <p>Quelles sont les sources de financement de mes activités ?</p> | | <p>Canaux de diffusion de ma production scientifique</p> <p>Quels sont les canaux de diffusion de mes recherches ? Dans quelles revues/maisons d'édition seront-elles publiées ?</p> <p>Suis-je présent dans les réseaux sociaux de type académi, researchgate, etc. ?</p> <p>Mes recherches sont-elles présentes dans les bases de données de type Web of Science, Scopus, Cairn, etc.</p> |
| | | | <p>Visibilité et impact de la recherche</p> <p>Nombre de citations</p> <p>Nombre de publications</p> |
| | | | <p>Coûts à supporter</p> <p>Quels sont les coûts les plus importants inhérents à ma recherche ? Quelles sont les activités les chères (participation aux événements scientifiques, organisation d'événements, collecte de données, achat de logiciels d'analyse de données, achat de données secondaires) ?</p> |

RÉFÉRENCES

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Alsos, G. A., & Kaikkonen, V. (2006). Opportunities and Prior Knowledge: A Study of Experienced Entrepreneurs. *Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC)*.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Young, S. L. (2010). Debates in Entrepreneurship: Opportunity Formation and Implications for the Field of Entrepreneurship. In Zoltan J. Acs · David B. Audretsch (Ed.), *Handbook of Entrepreneurship Research, An interdisciplinary survey and introduction* (Second Ed.). Springer. 23–45.
- Avenier, M. J., & Schmitt, C. (2007). Élaborer Des Savoirs Actionnables Et Les Communiquer À Des Managers. *Revue Française de Gestion*, 174(5), 25–42.
- Bahrami, H., & Evans, S. (1995). Flexible Re-Cycling and High-Technology Entrepreneurship. *California Management Review*, 37(3), 62–89.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329–366.
- Bhattacharjee, A. (2012). *Social science research: principles, methods, and practices* (2nd edition). Textbooks Collection 3.
- Cavallo, A., Ghezzi, A., & Balocco, R. (2018). Entrepreneurial ecosystem research: present debates and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(4), 1291–1321.
- Companys, Y. E., & McMullen, J. S. (2007). Strategic entrepreneurs at work: The nature, discovery, and exploitation of entrepreneurial opportunities. *Small Business Economics*, 28(4), 301–322.
- David, A. (1999). Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion. *VIIIe Conférence Internationale de l'A.I.M.S., 1999*, 1–23.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674–695.
- Dimov, D. (2007). Beyond the Single-Person, Single-Insight Attribution in Understanding Entrepreneurial Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 667–685.
- Duta, D. K., & Crossan, M. M. (2005). The Nature of Entrepreneurial Opportunities: Understanding the Process Using the 4I Organizational learning framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 425–449.
- Hansen, D. J., Shrader, R., & Monllor, J. (2011). Defragmenting Definitions of Entrepreneurial Opportunity. *Journal of Small Business Management*, 49(2), 283–304.
- Hayek, F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4), 519–530.
- Hayton, J., Chandler, G. N., & DeTienne, D. R. (2011). Entrepreneurial opportunity identification and new firm development processes: A comparison of family and non-family new ventures. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(1), 12–31.
- Hochberg, Y. V. (2016). Accelerating entrepreneurs and ecosystems: the seed accelerator model. *Innovation Policy and the Economy*, 16(1), 25–51.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. The University Of Chicago Press.
- Kornish, L. J., & Ulrich, K. (2011). *Opportunity Spaces in Innovation: Empirical Analysis of Large Samples of Ideas*. 57, 107–128.
- Koubaâ, S. (2016). Paradoxe et complexité de l'action dans les organisations. In C. Schmitt (Ed.), *De la complexité de l'action dans les organisations*. Growth Publisher.
- Koubaâ, S. (2017). L'ambidextrie pour comprendre l'action de l'entrepreneur. *Revue Projectique*, 2017/1, 31–50.

- Lichtenstein, B. (2016). Emergence and emergents in entrepreneurship: Complexity science insights into new venture creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 6(1), 43–52.
- Lichtenstein, B. B., Carter, N. M., Dooley, K. J., & Gartner, W. B. (2007). Complexity dynamics of nascent entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 236–261.
- Lichtenstein, B. B., Dooley, K. J., & Lumpkin, G. T. (2006). Measuring emergence in the dynamics of new venture creation. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 153–175.
- March, J. G. (1991). Exploitation and Exploration in Organizational Learning. *Organization Science*, 2(1), 71–87.
- Nasiri, N., & Hamelin, N. (2018). Entrepreneurship driven by opportunity and necessity: Effects of education, gender and occupation in MENA. *Asian Journal of Business Research*, 8(2), 57–71.
- Radnitzky, G. (1974). Philosophie de la recherche scientifique. *Archives de Philosophie*, 37(1), 5–76.
- Roundy, P. T., Bradshaw, M., & Brockman, B. K. (2018). The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach. *Journal of Business Research*, 86, 1–10.
- Sarasvathy, S. D. (2004). Making it happen: Beyond theories of the firm to theories of firm design. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(6), 519–531.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Velamuri, S. R. (2010). Three Views of Entrepreneurial Opportunity. In Zoltan J. Acs · David B. Audretsch (Ed.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (2nd ed.). Springer, 77–96.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (5th ed.). Pearson Education Limited.
- Schmitt, C. (2004a). La construction de la valeur : proposition d'une approche dialectique. *Revue Sciences de Gestion*, 38, 105–132.
- Schmitt, C. (2004b). Pour une approche dialectique de la relation entre recherche et pratiques entrepreneuriales : une relation en quête de sens. *Revue Internationale P.M.E.*, 17(3–4), 43–68.
- Schmitt, C. (2015). *L'agir entrepreneurial : repenser l'action des entrepreneurs*. Presses de l'Université du Québec.
- Schmitt, C. (2017). Les situations de gestion : entre intentionnalité et problématisation. *Pprojectics/Projectica/Projectique*, 2(17), 9–24.
- Schmitt, C. (2018). *Fabrique de l'entrepreneuriat*. Dunod.
- Schmitt, C. (2019). *Entrepreneuriat*. Dunod.
- Schmitt, C. (2020a). Du paradoxe de l'action à l'action entrepreneuriale dans les recherches en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 19(3), 93–116.
- Schmitt, C. (2020b). *Nouvelles perspectives en entrepreneuriat : du modèle du télégraphe au modèle de l'orchestre*. Vuibert.
- Schmitt, C., Husson, J., Nobile, D., & Morua, J. (2015). Les situations entrepreneuriales : Définition et intérêts pour la recherche en entrepreneuriat. *9e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, Nantes, France, 20-22 Mai 2015*, 22.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Edward Elgar.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Spilling, O. R. (1996). The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event. *Journal of Business Research*, 36(1), 91–103.
- St-Pierre, J., Tremblay, M., & Reboud, S. (2019). Chercheurs, engagez-vous dans l'écosystème scientifique ! *Revue Internationale P.M.E. : Économie et Gestion de La Petite et Moyenne Entreprise*, 32(1), 7.
- Thiétart, R.-A. (2014). Méthodes de recherche en management. In *Méthodes de recherche en management*. Dunod.

- Venkataraman, S., & Lee, J.-H. (2006). Aspirations, Market Offerings, and the Pursuit of Entrepreneurial Opportunities. *Batten Institute Research Paper No. 2006 L 1, Journal of Business Venturing*, 21(1).
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33–52.
- Warnier, V., Lecocq, X., & Demil, B. (2018). Les business models dans les champs de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Discussion et pistes de recherche. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2, 113–131.
- Weick, K. E. (1995). *Sensemaking in organizations*. SAGE Publications Inc.
- Weick, K. E., Sutcliffe, K. M., & Obstfeld, D. (2005). Organizing and the process of sensemaking. *Organization Science*, 16(4), 409–421.
- Wood, M. S., & WcKinley, W. (2010). The production of entrepreneurial opportunity: a constructive perspective. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 66–84.

Salah Koubaa est enseignant chercheur associé à ESCA Ecole de Management. Il développe des recherches en entrepreneuriat et management des P.M.E. Il dispose d'une cinquantaine de publications et a fait soutenir plusieurs thèses sous direction à l'Université Hassan II de Casablanca où il occupe le poste de vice-doyen chargé de la recherche et la coopération. Il est aussi directeur du Laboratoire de recherche en Entrepreneuriat & P.M.E. et porteur d'un projet de recherche CNRST sur les universités entrepreneuriales au Maroc.