

# Les limites de l'étude du capital humain dans le champ de l'entrepreneuriat : une analyse critique de l'influence des formations en entrepreneuriat sur la réussite future

François Renon

DANS **VIE & SCIENCES DE L'ENTREPRISE** 2018/1 N° 205 , PAGES 71 À 85  
ÉDITIONS **ANDESE**

ISSN 2262-5321

DOI 10.3917/vse.205.0071

Date de mise en ligne : 08/01/2019

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-vie-et-sciences-de-l-entreprise-2018-1-page-71?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 ANDESE.**

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](http://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.

---

## LES LIMITES DE L'ETUDE DU CAPITAL HUMAIN DANS LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT : UNE ANALYSE CRITIQUE DE L'INFLUENCE DES FORMATIONS EN ENTREPRENEURIAT SUR LA REUSSITE FUTURE

---

Par François RENON

*Doctorant en Sciences de Gestion, Université de Bordeaux  
Centre de Recherche IRGO*

### Résumé :

Les recherches dans le champ de l'entrepreneuriat ont été traversées par différents courants qui ont, pour la plupart, poursuivi un objectif de normalisation de règles et de comportements, censés assurer la réussite d'un projet d'entreprise. Bien souvent, ces études ont omis de prendre en compte toute la complexité de la personnalité de l'entrepreneur. De même, dans l'étude du capital humain entrepreneurial, les chercheurs n'ont eu de cesse de tenter de mesurer et d'évaluer le phénomène, au risque d'adopter des logiques réductionnistes. Il est étonnant que l'apport de l'effectuation n'ait pas été pris en compte dans les études portant sur l'influence des formations en entrepreneuriat vis-à-vis de leur réussite future. Cet article pointe les risques émanant de la poursuite d'une telle logique, tout en insistant sur la nécessité de s'intéresser à l'expérience de l'entrepreneur, pour mener de nouvelles études dans le domaine du capital humain entrepreneurial. A ce titre, nous esquissons une proposition conceptuelle du capital humain entrepreneurial par l'approche de l'agir entrepreneurial.

**Mots clés** : Capital humain, entrepreneurs, compétences, reconnaissance.

### Abstract:

Research in the field of entrepreneurship has been crossed by different streams that have, for the most part, pursued a goal of standardization of rules and behaviors, supposed to ensure the success of a business project. Most of the time, these studies have failed to take into consideration the complexity of the entrepreneur's personality. Similarly, in the studies devoted on entrepreneurial human capital, researchers have constantly tried to measure and evaluate the phenomenon, at the risk of adopting reductionist logics. It is surprising that the contributions never take in consideration the influence of entrepreneurship training on their future success. This article points out the risks arising from the pursuit of such a logic, while insisting on the need to focus on the entrepreneur's experience, to conduct new studies in the field of entrepreneurial human capital. As such, we sketch a conceptual proposition of entrepreneurial human capital through the approach of entrepreneurial action.

**Keywords**: Human Capital, Skills, Entrepreneurs, Recognition, .

## INTRODUCTION

La réussite de l'entrepreneur est un sujet récurrent pour les chercheurs du champ entrepreneurial. Quoi de plus naturel que de considérer l'entrepreneur comme porteur de connaissances, de compétences et d'expériences susceptibles de lui permettre d'atteindre ses buts. Ce concept clé du capital humain appliqué à l'endroit même de l'entrepreneur nous semble porteur d'espérances, pour quiconque souhaite accompagner un projet entrepreneurial. En effet, avec une telle ambition, nous sommes en droit d'attendre que ces recherches s'intéressent à la complexité de cette personnalité singulière dont dispose l'entrepreneur. Il n'en est rien. Ces recherches sont majoritairement marquées par des postures épistémologiques de type positivistes. Elles réduisent l'entrepreneur à un sujet pleinement conscient de ses actes et dans lesquelles l'action est toujours la conséquence d'une décision déterminée. De même, les études sur le capital humain entrepreneurial se concentrent quasi-exclusivement sur l'influence des formations sur le développement des compétences attendues pour réussir. Ainsi, si les ingrédients sont réunis, la réussite devient une conséquence logique à l'action ? Une telle approche, si elle contribue à démontrer l'impact positif des formations sur le développement du potentiel entrepreneurial, souffre d'un manque de confrontation à l'expérience des acteurs.

S'il s'avère nécessaire de recentrer les recherches en entrepreneuriat dans le domaine de l'action et dans celui des représentations des acteurs (Schmitt, 2008, 2015 ; Filion, 2008), les recherches actuelles s'intéressent encore trop peu à la problématique du capital humain entrepreneurial, tout du moins dans une posture constructiviste.

Tout cela conduit Schmitt (2015) à proposer un nouveau cadre d'étude dans le domaine de l'entrepreneuriat, qu'il nomme : « *Agir Entrepreneurial* ». Il définit l'agir entrepreneurial comme : « *situation dans laquelle l'entrepreneur développe des actions « chemin faisant », à destination de son écosystème constitué de parties prenantes, à partir d'une intentionnalité permettant de relier un futur souhaité à un contexte présent. Cette conception considère l'agir entrepreneurial comme un construit humain finalisé à travers les représentations humaines, en l'occurrence celle des entrepreneurs. L'agir entrepreneurial est alors vu comme une construction intentionnelle, façonnée par l'entrepreneur, comme une relation que l'entrepreneur entretient avec le monde à travers ses actes. Grâce à cette relation, l'entrepreneur se construit, construit des artefacts, comme l'opportunité d'affaires, construit du sens et participe à la construction d'autrui en relation avec l'action. La relation à autrui est une notion fort importante de l'agir entrepreneurial* »<sup>29</sup> (Schmitt, 2015).

Cette approche de la recherche se propose de s'intéresser à l'entrepreneur dans sa globalité, ce qui implique de prendre en compte son expérience et de situer la recherche dans le domaine de l'action. Dans cette perspective, cet article se propose de pointer les limites des recherches actuelles du capital humain entrepreneurial et d'avancer quelques pistes de réflexions pour les recherches futures dans le domaine.

---

<sup>29</sup> Schmitt, C. (2015). *L'agir entrepreneurial*. Presses de l'Université du Québec, p 80.

## **1. LA RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT : UNE VISION POSITIVISTE AU RISQUE D'UN CERTAIN REDUCTIONNISME**

La recherche en entrepreneuriat a tout d'abord été menée selon une approche économique. Ces recherches se sont concentrées sur les actions de l'entrepreneur dans une perspective rationnelle. En effet, dans cette approche, la décision de l'entrepreneur fait suite à un processus rationnel (Julien et Schmitt, 2008). L'action entrepreneuriale est alors envisagée comme une résultante rationnelle de la décision (Schmitt, 2015). Ici, il s'agit de comprendre de quelle manière l'entrepreneur doit prendre sa décision pour qu'elle soit la plus efficace. L'entrepreneur est ainsi considéré comme un décideur parfaitement rationnel. La réussite de l'action doit alors être mesurée par des faits tangibles. Ces approches suivent des postures épistémologiques positivistes ou post-positivistes. De ce fait, elles se concentrent sur les éléments quantifiables du phénomène entrepreneurial (Schmitt, 2009 ; Filion, 1997, 1999). Parmi les fondateurs de la vision économique de l'entrepreneuriat, nous pouvons notamment citer Cantillon (1680-1734) et Say (1767-1832) qui envisagent l'entrepreneuriat à partir des perspectives de profits, de coûts et de risques.

La tentative de circonscription de l'action entrepreneuriale considérée comme risquée, doit être évaluée. Il n'est pas étonnant alors, que les auteurs guidés par une potentielle aversion au risque, aient tenté d'établir un inventaire des meilleures décisions à prendre en fonction d'un contexte donné et en un temps connu. Dans une telle perspective, l'entrepreneur en tant qu'individu n'est jamais pris en considération. Seule la décision et l'action qui en découle comptent. En somme, il s'agit bien de considérer l'entrepreneuriat comme un phénomène comportant un risque, d'autant plus important que la décision prise n'est pas parfaitement appropriée. Tout cela conduit Schmitt (2015) à qualifier cette vision de l'entrepreneuriat « *d'agir rationnel* ». Derrière cette appréhension du risque, la question de la réussite est sous-jacente. Mais les recherches en entrepreneuriat qui focalisent sur la seule problématique de la réussite deviennent réductionnistes du phénomène entrepreneurial (Schmitt, 2015).

Il semble alors logique que les chercheurs guidés par une telle approche n'aient porté que peu d'attention à tout le potentiel d'apprentissage et de réflexivité dont dispose l'entrepreneur. Après avoir réduit, dans un premier temps, l'entrepreneur à une somme d'actions émanant de décisions se voulant rationnelles, la recherche en entrepreneuriat fût marquée dès la fin des années 1970, par l'émergence des courants béhavioristes. Dans cette approche, le but avoué des recherches dans le domaine a consisté à découvrir des comportements types pouvant servir de modèles aux entrepreneurs. Le modèle de comportement planifié de Ajzen (1991), par exemple, a engendré de nombreuses recherches dans le domaine entrepreneurial. Ces modèles doivent s'avérer les plus efficaces pour quiconque souhaite conduire un projet entrepreneurial. Les recherches ont alors tenté de mesurer les écarts entre les comportements observés et les standards. Largement guidée par les psychologues, la volonté des auteurs réside alors en une tentative de réduction de l'écart qui sépare l'individu d'une réalité qui ne peut être qu'objective.

Paradoxalement, le courant béhavioriste nie la subjectivité des entrepreneurs, dans un premier temps. Historiquement, cela s'explique par le développement exponentiel dans les années 1970 des courants psychanalytiques qui postulent que l'individu est doté d'un inconscient qui conditionne largement ses décisions et ses actions.

L'acceptation d'une telle vision humaine de l'entrepreneur présente alors une nature anxiogène pour tout chercheur du champ, lui-même guidé par une logique de quête d'efficacité de l'action entrepreneuriale. De surcroît, une telle approche métapsychologique de l'entrepreneur ne peut alors répondre à aucun critère de réassurance pour le chercheur en entrepreneuriat, en ne proposant aucun modèle de mesure. La psychologie s'est alors senti le devoir de se cantonner à l'étude des comportements pour ne pas être qualifiée de « pseudoscience ». Cela influence grandement les études dans le champ entrepreneurial. Ainsi, si le but avoué dans cette approche est bien de connaître l'entrepreneur en tant qu'individu, ces recherches ont réduit l'entrepreneur à des comportements mesurables. L'expérience des acteurs en situation n'a été que trop rarement pris en compte. Dans une certaine mesure, ces recherches sont rassurantes pour les chercheurs du champ car elles permettent de proposer des standards de comportements mesurables (Filion, 1999). Conscients, malgré tout, que l'entrepreneur n'est pas seulement le résultat d'une somme de comportements prédéfinis, les chercheurs se sont alors intéressés à la personnalité de l'entrepreneur. Peut-être allions nous enfin envisager l'entrepreneur comme porteur de connaissances et compétences ?

Ainsi, au-delà de la mesure des écarts de comportements par rapport à une norme établie, les chercheurs se sont appliqués à comprendre les composantes de la personnalité de l'entrepreneur. L'approche par les traits est apparue pour répondre à ce besoin de compréhension. Elle permet de définir un profil type de l'entrepreneur. Dans une approche toute similaire à l'approche béhavioriste, ces recherches ont pour but de déterminer des profils d'entrepreneurs susceptible de réussir (Mc Clelland, 1961 ; Brockhaus et Horwitz, 1986 ; Gartner, 1988 ; Shaver et Scott, 1991). Là encore, la problématique de la réussite est clairement posée. De nouveaux, la détermination de personnalités types permet de mesurer des écarts avec les personnalités observées sur le terrain (Bayad, Boughattas et Schmitt, 2006). Enfin, les chercheurs se sont intéressés aux compétences nécessaires pour permettre à tout entrepreneur de réussir (Chandler et Jansen, 1992 ; Herron et Robinson, 1993 ; Chandler et Hanks, 1994 ; Baum, 1995). Là encore, cette approche permet une mesure des écarts et elle est particulièrement indiquée pour les recherches s'inscrivant dans cette perspective de l'analyse des compétences entrepreneuriales. Ainsi les compétences sont envisagées comme le meilleur indicateur de prédiction de la réussite entrepreneuriale (Chandler et Jansen, 1992 ; Herron et Robinson, 1993).

Les approches béhavioristes ont donc été poursuivies dans une logique de causalité. En effet, le phénomène entrepreneurial envisagé sous le prisme des comportements, des profils ou des compétences doit suivre un ordonnancement d'étapes. Cette vision du phénomène entrepreneurial ignore la complexité du phénomène inscrit dans un environnement hétérogène et mené par des entrepreneurs aux personnalités « kaléidoscopique » (Schmitt, 2015). Ces recherches ont poursuivi le but de rendre objectivable une réalité infiniment plus complexe. La poursuite d'une telle logique a eu pour conséquence de simplifier le

phénomène entrepreneurial pour le rendre mesurable. Cette recherche d'extrême rationalisme n'a pas manqué d'occulter tous les éléments non mesurables du phénomène. Peut-on, en effet, résumer l'entrepreneur à une somme de comportements mesurables et quantifiables ? Peut-on le réduire à une personnalité type ?

Si ces recherches reconnaissent les qualités que doivent posséder les entrepreneurs pour réussir dans leur entreprise, elles se sont néanmoins cantonnées aux seuls éléments mesurables et objectifs. La découverte de l'effectuation par Sarasvathy (2001) a profondément remis en cause ces conceptions et invite les chercheurs à s'intéresser à l'expérience des acteurs.

## **2. LA NECESSAIRE PRISE EN COMPTE DE L'EXPERIENCE DES ENTREPRENEURS DANS L'ETUDE DU CAPITAL HUMAIN ENTREPRENEURIAL**

Les approches rationalistes ont été fortement remises en causes par la découverte du concept d'effectuation par Sarasvathy (2001). En effet, ces approches ont considéré que le point de départ d'une démarche entrepreneuriale est une vision claire de l'entrepreneur sur ce qu'il souhaite développer. De ce fait, il devenait cohérent d'approcher une telle appréhension causale par un objectif de mesure. Cependant, la découverte de l'effectuation a ouvert de nouvelles possibilités à la recherche dans le domaine. En effet, quiconque a approché des entrepreneurs sait que leurs aventures démarrent bien souvent d'idées rudimentaires et qu'ils disposent de très peu de moyens (Silberzhan, 2016). Sarasvathy (2001) a ainsi démontré que l'action entrepreneuriale repose sur cinq principes.

Premièrement, une logique causale consiste à déterminer des objectifs et dans un second temps, à trouver des ressources pour tendre vers ces buts. Sarasvathy (2001) a démontré au contraire que les entrepreneurs suivent une logique effectuable. En effet, ils partent des moyens dont ils disposent pour définir ou redéfinir leurs objectifs. Les ressources dont disposent les entrepreneurs sont les suivantes : leur personnalité, leurs connaissances du métier ou des tâches et leurs réseaux sociaux ou professionnels (Silberzhan, 2016). Le deuxième principe repose sur l'idée qu'un entrepreneur investit dans l'attente d'un retour prédictible. A l'inverse, la logique effectuable démontre qu'ils raisonnent selon le principe d'une perte acceptable.

L'effectuation pose comme troisième principe que l'entrepreneur n'a pas d'idées a priori des parties prenantes de son entreprise. Il va développer une logique de partenariat et s'inscrire dans une dynamique de co-construction. Ce point remet en cause les analyses traditionnelles de la concurrence qui sous-tendent que l'entreprise s'insèrent dans un milieu existant. Sarasvathy (2001) insiste ensuite sur la capacité des entrepreneurs à transformer les obstacles rencontrés sur leur parcours en opportunités. Ils disposent d'une capacité à inventer des solutions pour transformer une difficulté en atout. Enfin, le cinquième et dernier principe consiste à passer d'une logique de prédiction à une logique de contrôle. L'entrepreneur

considère qu'à partir du moment où il contrôle un univers qu'il a préalablement créé, toute prédiction devient superflue.

En synthèse, l'effectuation postule que les idées initiales sont souvent très personnelles à l'entrepreneur. Elles lui permettent non plus de saisir les opportunités mais de les construire en faisant adhérer un ensemble d'acteurs. Ces derniers deviendront les parties prenantes de l'entreprise. Une telle impulsion créatrice en présence dans la démarche des entrepreneurs oblige les chercheurs du champ à s'intéresser à l'expérience entrepreneuriale. C'est sans doute à ce prix que nous serons un jour capable de mieux comprendre les ressorts de l'action entrepreneuriale. L'un des points clés développé par « *l'agir entrepreneurial* » dans l'étude du phénomène entrepreneurial, réside dans le fait que l'expérience vécue par le porteur de projet s'avère centrale. En ce sens, Schmitt (2015 ; 2012) recommande l'adoption de posture épistémologique de type constructiviste radical. La recommandation de Schmitt (2015, 2012) insiste sur le fait que la prise en compte de l'expérience des entrepreneurs est centrale dans la compréhension des phénomènes étudiés.

Une telle posture nous semble porteuse d'espoirs pour l'étude du capital humain entrepreneurial. En effet, Schmitt (2015) considère que l'enseignement en entrepreneuriat doit être abordé dans une perspective « *non aristotélicienne* »<sup>30</sup> qui doit favoriser les prises de conscience chez les entrepreneurs et l'adoption d'une logique introspective. Il conclut sur le fait que les formations en entrepreneuriat doivent être repensées en ce sens. Elles doivent permettre à l'entrepreneur de faire émerger son « *intentionnalité* » et d'être plus conscient du projet qu'il souhaite mener. Sans considérer que les formations actuelles dans le domaine soient en mesure de favoriser une telle prise de conscience, mais sans les dénigrer pour autant, une telle approche nous semble porteuse de sens dans l'étude de l'influence de l'enseignement dans le domaine sur la réussite du phénomène entrepreneurial. En effet, même si des approfondissements sont nécessaires dans le domaine, il n'est pas illégitime de penser que les formations actuelles permettent aux individus de faire le point sur le projet entrepreneurial qu'ils désirent mener par la suite.

Peut-être même que ces formations sont considérées par les futurs entrepreneurs comme l'une des ressources à leur disposition. Si les enseignements en entrepreneuriat s'avéraient être des possibilités offertes aux individus pour affiner leurs projets, alors nous serions en droit de conclure qu'une telle caractéristique n'est jamais considérée dans l'étude du capital humain entrepreneurial. Cela nous permet de réaffirmer la nécessité de s'intéresser à l'expérience des acteurs en situation dans le domaine du capital humain entrepreneurial. Une telle prise en compte nous permettrait de mieux cerner les représentations des individus durant leurs formations et peut être même d'évaluer l'évolution de ces représentations au cours de la formation ou entre le début et la fin de ces programmes de formation. Nous nous donnerions alors l'opportunité de mieux appréhender l'impact des formations en entrepreneuriat dans le développement du profil entrepreneurial de l'individu et donc dans la réussite espérée dans le futur.

---

<sup>30</sup> *Ibid*, p 88

### **3. L'EMERGENCE DU CAPITAL HUMAIN ENTREPRENEURIAL ET SA LOGIQUE RATIONALISTE**

De nombreuses études et méta-analyses ont été menées sur l'influence des enseignements dans la réussite de l'entrepreneuriat. Il est désormais admis que les enseignements suivis favorisent les chances de réussite d'un projet entrepreneurial (2.1). Cependant, ces recherches ont majoritairement été mené dans des logiques positivistes qui n'ont pas permis de prendre en compte certains concepts clés de la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat (2.2).

#### **3.1. L'ENSEIGNEMENT EN ENTREPRENEURIAT : UN FACTEUR QUI FAVORISE L'ESPRIT D'ENTREPRISE**

L'une des voies les plus prometteuses de la recherche en entrepreneuriat est sans nul doute l'approche cognitive. Il s'agit de comprendre les représentations des entrepreneurs mais aussi leurs schémas mentaux. C'est à partir de cette approche que les mécanismes d'apprentissages, les connaissances et les compétences des entrepreneurs ont été étudiés. En effet, les chercheurs stipulent que les entrepreneurs ont de plus de chances de réussites si leur capital humain est développé (Bosma et al., 2004 ; Bruederl et al., 1992 ; Cassar, 2006 ; Dyke et al., 1992 ; Van der Sluis et al., 2005). Le capital humain est l'un des facteurs essentiels du processus entrepreneurial (Haber et Reichel, 2007). Plusieurs méta-analyses ont démontré que le capital humain de l'entrepreneur favorise sa réussite et lui permet de développer ses compétences (Unger, Rauch, Frese et Rosenbusch, 2011 ; Martin, McNally et Kay, 2013). Les recherches dans le domaine du capital entrepreneurial se sont particulièrement intéressées à l'influence de l'enseignement dans le domaine et sur la réussite entrepreneuriale (Galloway et Brown, 2002 ; Detienne et Chandler, 2004, Kolvereid et Moen, 1997).

Dans ces études, seules le niveau d'instruction et l'expérience accumulée par les acteurs semblent révéler différentes formes de réussite entrepreneuriale (Cassar, 2006 ; Van der Sluis et al., 2005 ; Rauch et al., 2005). S'il ne peut être remis en cause, que la formation précoce en entrepreneuriat développe fortement l'intention de se lancer dans un projet entrepreneurial (Galloway et Brown, 2002) et rend les individus plus susceptibles de créer une entreprise (Kolvereid et Moen, 1997), aucune piste n'a été lancée sur le lien entre les caractéristiques propres à chaque entrepreneur, le niveau de sensibilisation à la chose entrepreneuriale et la formation de sa vision entrepreneuriale. Or, comme le rappelle Schmitt (2015), l'intentionnalité joue un rôle majeur dans la formation de la vision entrepreneuriale et potentiellement dans la réussite d'une entreprise. Le lien entre cette sensibilisation des formations suivies en entrepreneuriat et l'intentionnalité n'a pas encore été étudié. Cette carence semble néanmoins logique car elle fait appel à l'étude du psychisme des individus. Le chercheur qui poursuivrait un tel objectif devrait nécessairement s'intéresser à l'histoire de vie des acteurs. Cela implique de reconnaître la subjectivité des sujets répondants.

Pourtant certains auteurs, bien que poursuivant des logiques de recherche de type positivistes, reconnaissent la singularité de chaque entrepreneur. Par exemple,

Unger et al (2011) reconnaissent que les individus peuvent s'investir de la même manière dans un projet sans pour autant en exploiter les mêmes atouts ou obtenir les mêmes résultats. De plus, un même niveau d'expériences peut conduire à un niveau différent de connaissances et de compétences. Cela plaide sans nul doute pour le caractère unique de chaque entrepreneur. De ce fait, même si les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat s'avèrent précieuses dans le développement de l'esprit d'entreprise, les chercheurs reconnaissent volontiers qu'elles ne peuvent être les seules variables à prendre en compte. Cette conclusion se retrouve aussi dans des recherches quantitatives par nature. Martin, McNally et Kay (2013) par exemple, ont mené une analyse de l'influence des formations suivies sur la formation du capital humain entrepreneurial. Parmi les hypothèses qu'ils ont testées, nous retenons :

- H1 : les formations en entrepreneuriat sont positivement associées à l'émergence d'actifs de capital humain ;
- H2 : les formations en entrepreneuriat sont positivement associées aux résultats obtenus.

Les résultats obtenus nous semblent très explicites. Il existe une corrélation moyenne entre l'enseignement en entrepreneuriat et le développement d'actifs de capital humain. Ainsi, si les formations suivies dans le domaine participent à l'émergence d'actifs en capital humain, elles ne semblent pas en être l'explication unique. Ensuite, une corrélation moyenne a aussi été mise en évidence entre les enseignements en entrepreneuriat et le développement et les compétences en entrepreneuriat. De nouveau, l'unique formation en entrepreneuriat ne suffit pas à expliquer totalement le développement des compétences des entrepreneurs. En revanche, ils notent que les enseignements en entrepreneuriat sont fortement corrélés aux résultats obtenus et à l'intention de créer une entreprise. Il est tout à fait légitime de considérer que les formations en entrepreneuriat permettent une sensibilisation accrue des étudiants à l'esprit d'entreprise. Ces recherches démontrent aussi qu'elles ont un impact favorable sur la réussite entrepreneuriale.

### **3.2. LES ZONES D'OMBRES DES RECHERCHES DANS LE DOMAINE DU CAPITAL HUMAIN ENTREPRENEURIAL ET LES APPORTS DE L'EFFECTUATION**

La majorité de ces études a été poursuivie selon des postures positivistes et une nouvelle fois, le champ de la recherche en entrepreneuriat fonde ses résultats à partir de ce que nous pourrions appeler « *une obsession de la mesure* ». Il s'agit de permettre de normaliser un parcours qui ne l'est sans doute pas. Cette position épistémologique fait dire à certains comme Schmitt (2015) qu'il est nécessaire que la recherche en entrepreneuriat s'intéresse enfin à l'expérience des acteurs. Cela n'est que trop rarement le cas, y compris dans le champ du capital humain entrepreneurial.

L'effectuation nous invite à envisager les capacités créatives de l'entrepreneur dans le sens où l'entrepreneur doit être en capacité de créer des solutions pour surmonter les obstacles qui se dressent sur sa route. Les études portant sur l'influence du parcours de formation des entrepreneurs sur la réussite de leurs entreprises n'ont

pas retenue ce critère. Pourtant la notion de créativité a été reconnue comme un constituant clé du capital humain (Karlsson, 2011 ; Bode et Perez Villar, 2017). Rappelons que le capital humain d'un individu est tout à la fois composé de compétences cognitives que de caractéristiques non cognitives (Heckman, 2000). Les compétences cognitives concernent tous les éléments liés à l'intelligence des individus. Les caractéristiques non cognitives sont liées à leur personnalité. Sorgner (2015) a démontré qu'il existe une interdépendance complexe entre la personnalité, le choix professionnel et les attitudes entrepreneuriales d'un individu. Ainsi, la seule prise en compte du niveau de scolarité a pour conséquence de sous-estimer les compétences non-cognitives des individus (Fritsch et Sorgner, 2013) et ne peut pas expliquer à lui seul sa réussite future.

De plus, les recherches sur le capital humain entrepreneurial ne proposent aucune distinction entre le temps réel et le temps psychique construit dans l'esprit des entrepreneurs. En effet, ces travaux, partent du principe d'une temporalité linéaire et chronologique. Un individu suit des enseignements en entrepreneuriat à un instant  $t$  qui maximisent sa réussite potentielle dans le futur. Une telle perspective conduit les chercheurs du champ à considérer comme séquentiel les schémas mentaux adoptés par les entrepreneurs. Cependant, les recherches sur la vision entrepreneuriale démontrent que l'entrepreneur ne suit pas une logique linéaire mais itérative (Schmitt, 2012), c'est à dire du futur vers le présent. En ce sens, les entrepreneurs envisagent leurs actions présentes par une projection de leurs désirs dans un futur souhaité. Une telle projection dans le futur définit le principe d'intentionnalité entrepreneuriale. Ainsi, analyser l'influence des enseignements en entrepreneuriat sur la réussite amènent les chercheurs à dénier le concept d'intentionnalité entrepreneuriale. Nous pouvons légitimement nous poser la question des raisons personnelles qui ont conduit un individu à choisir une formation en entrepreneuriat plutôt qu'une autre. Si le principe d'intentionnalité entrepreneuriale est respecté, nous pourrions légitimement penser que ce n'est pas la formation suivie par un entrepreneur qui a contribué à sa réussite mais son intention de réussir dans un projet d'entreprise. Un tel désir projeté dans le futur le conduirait alors à suivre un enseignement en entrepreneuriat pour se donner plus de chance de réussir. Dans une telle approche, la formation en entrepreneuriat n'est plus envisagée comme une cause de la réussite mais comme un moyen additionnel qui conduit un entrepreneur à la réussite. Ce point mérite donc d'être pris en compte dans les recherches sur le capital humain entrepreneurial. Comme le précise Sarasvathy (2001, 2008), le raisonnement suivi par l'entrepreneur n'est pas causal et séquentiel mais « *effectual* ». En développant sa propre compétence et ses propres savoirs, l'entrepreneur s'offre la possibilité d'apprécier son propre capital humain. Les premières ressources dont dispose l'entrepreneur sont constituées par ses propres savoirs et compétences.

De surcroit, la théorie de l'effectuation explique en partie les résultats obtenus dans les recherches portant sur l'influence de l'enseignement en entrepreneuriat sur la réussite future. En effet, à partir des moyens immédiatement disponibles dans son environnement, l'entrepreneur va imaginer des finalités différentes. Ainsi, avec les mêmes ressources, des individus vont imaginer des finalités très différentes en fonction de leurs propres représentations (Schmitt, 2015). En ce sens donc, l'enseignement en entrepreneuriat peut être considéré comme un moyen

immédiatement disponible et qui ne manquera pas de faire émerger des contacts et relations permettant de faire émerger d'autres ressources. Durant tout le cycle de formation, cette émergence de ressources pourrait alors donner l'impression à l'individu que son projet s'affine. En considérant l'effectuation comme paradigme fondamental à l'étude du capital humain entrepreneurial, nous pourrions sans doute rapidement vérifier s'il s'agit plutôt pour ces formations de permettre à l'individu de s'ouvrir à davantage de ressources lui permettant de favoriser la réussite de son projet.

La seule application de la théorie de l'effectuation à l'endroit du capital humain entrepreneurial suffit donc à remettre en question les résultats des études dans le domaine. Elle met aussi à jour l'intérêt que le chercheur doit porter à la personne même de l'entrepreneur, de son histoire de vie et de ses représentations qui sont sources de sa réussite ou de ses échecs futurs. La prise en compte des compétences non-cognitives des entrepreneurs devient alors primordiale (Sorgnier, 2015). Sur ce point, les études consultées nous apparaissent souffrir d'une autre carence.

En choisissant des méthodes de recherches de types positivistes, les chercheurs ont tenté de mettre en évidence les corrélations entre les enseignements en entrepreneuriat et la réussite future. Si l'ensemble de ces études reconnaissent le laps de temps qui sépare le moment où l'individu suit une formation du moment où la réussite est constatée, aucune des études citées ne prend en compte tout le potentiel d'apprentissage et d'expériences qui s'offre à lui durant cette période transitoire. On peut légitimement penser que l'entrepreneur en question va rencontrer d'autres personnes, va initier des relations avec de potentielles parties prenantes qui vont être source de nouveaux apprentissages et de nouvelles expériences. Ne pas prendre compte ce laps de temps en tant que chemin initiatique vers la réussite d'un projet revient peut-être à introduire un biais dans ces recherches. En effet, on peut alors légitimement se poser la question de savoir si l'enseignement entrepreneurial peut être la cause de la réussite ou s'il permet à l'entrepreneur de s'éveiller à son environnement comme source d'apprentissage. Dans un tel cas, est-ce l'enseignement qui est la source principale de réussite ou est ce laps de temps riche en rencontres qui en devient la principale cause ? De ce point de vue, l'entrepreneur réussit-il grâce à ces enseignements ou à sa faculté de socialisation ?

La question que nous posons est d'autant plus légitime lorsque nous étudions ce phénomène sous l'angle de cognition distribuée. La cognition distribuée telle que définit par Hutchins (1995) encourage les chercheurs du champ à s'intéresser à l'entrepreneur dans sa globalité, ce qui implique l'étude de son contexte. En effet, cette approche cognitive postule que les individus travaillant en coopération avec d'autres sont susceptibles de disposer de connaissances différentes. Dans le cas de l'entrepreneur, l'exigence de coopérer avec des parties prenantes doit nous permettre d'ouvrir de nouvelles pistes de réflexions dans l'étude du capital humain entrepreneurial.

Il est maintenant avéré qu'un entrepreneur travaille avec un réseau de parties prenantes qui disposent de connaissances et de compétences diverses. Les études du champ du capital humain entrepreneurial ne prennent pas en compte ce réseau

et cette potentialité de compétences partagées. En effet, ces études se situent au niveau de l'individu et se fixent comme objectif de lier l'acquisition de connaissances en formation avec une réussite future. Or, l'approche de la cognition distribuée nous encourage à étudier l'influence des formations en entrepreneuriat sur la mise en place de réseaux de parties prenantes aux compétences diverses. Cette sensibilisation potentielle des formations en entrepreneuriat sur l'approche de l'entrepreneur auprès des parties prenantes méritent d'être étudiée, compte tenu de son influence potentielle sur la réussite future du projet entrepreneurial. Une telle logique n'a jamais été adoptée à l'endroit de l'étude du capital humain entrepreneurial. Cette vision cognitive de l'apprentissage entrepreneurial, nous semble présenter l'avantage de rompre avec la logique statique traditionnellement adoptée dans ces études.

Il nous semble de surcroît, que les études du capital humain entrepreneurial envisagées sous le prisme de la cognition distribuée, ne puissent faire l'économie de l'appréhension des dynamiques inconscientes sous-jacentes dans tout processus d'apprentissage. Ces apprentissages doivent conduire l'entrepreneur à l'action. Cependant si l'action entrepreneuriale appelle la participation de parties prenantes, elle ne peut se résumer à « *ce dont les individus sont conscients à un moment donné* »<sup>31</sup> (Fornel et Quéré, 1999). Se basant sur les travaux d'Habermas, Julien (2005) rappelle que les parties prenantes participent à l'action entrepreneuriale, ce qui dépasse largement la seule action d'échanges de données. Les parties prenantes et l'entrepreneur sont engagés dans une relation interpersonnelle de co-construction de l'action. L'ensemble des représentations des acteurs se trouvent alors en interaction et nous pouvons penser qu'il en est de même pour les connaissances, les compétences et les savoirs de chaque individu intégré dans le réseau qui participe à l'émergence du projet entrepreneurial. Finalement, l'étude du capital humain entrepreneurial ne nous semble pas pouvoir se réduire à la seule prise en compte de l'entrepreneur en tant qu'individu. Il nécessite de s'intéresser à l'ensemble des interactions relationnelles qui se crée autour du projet entrepreneurial. Dans cette perspective la proposition de réflexion développée par Christophe Schmitt autour de « *l'Agir Entrepreneurial* », nous semble particulièrement adaptée à l'étude du capital humain entrepreneurial.

### **3.3. LA NECESSITE DE REPOSITIONNER LE CAPITAL HUMAIN ENTREPRENEURIAL DANS LE DOMAINE DE L'ACTION**

Comme le souligne Schmitt (2015), l'entrepreneuriat est inscrit dans une dynamique de l'action. Avec elle, les entrepreneurs agissant comme les principaux protagonistes du dit-phénomène, inscrivent tout leur être, tout ce qu'ils sont en tant qu'individu et toutes leurs représentations dans cette logique de l'action. Comment alors déconnecter l'étude du capital humain entrepreneurial de l'action ? Simon (1996) fournit une explication utile à l'étude du capital humain entrepreneurial. Il y

---

<sup>31</sup> Fornel et Quéré (1999). La logique des situations (nouveaux regards sur l'écologie des activités sociales). *Raisons pratiques(Paris)*, p 13, cité par Schmitt, C. (2015). *L'agir entrepreneurial*. Presses de l'Université du Québec, p 66.

développe le concept d'artefact. L'artefact peut se définir comme la rencontre entre l'intentionnalité propre à l'individu et l'environnement. Pour comprendre l'entrepreneur, sans doute est-il nécessaire de faire le lien entre ses composantes individuelles et son environnement, à l'instar des propositions de « *l'agir entrepreneurial* » (Schmitt, 2015). L'entrepreneuriat en tant qu'action se manifeste par l'intentionnalité des acteurs et par sa répercussion dans l'environnement de l'entrepreneur. Il s'agit ainsi de comprendre cette relation entre l'interne et l'externe.

Le capital humain entrepreneurial n'a jamais été envisagé dans la logique dynamique proposée par le concept d'artefact. L'étude du capital humain entrepreneurial gagnerait sans doute à l'utilisation de ce concept. Comprendre l'intentionnalité des acteurs permettrait de mieux appréhender les raisons profondes pour lesquelles ils s'orientent vers un enseignement en entrepreneuriat. Ces études sur l'intentionnalité permettraient de mieux envisager la manière dans laquelle les individus entrepreneurs construisent leurs actions présentes dans un futur projeté. En s'intéressant à un tel phénomène, c'est la conception même de l'émergence des actifs de capital humain entrepreneurial qui est interrogée. Cette nécessaire compréhension du phénomène conduirait sans nul doute à mieux circonscrire les compétences et les connaissances développées par les entrepreneurs qui leurs sont nécessaires dans leurs relations avec l'environnement. Le capital humain entrepreneurial doit aussi être appréhendé sous le prisme de l'intentionnalité des acteurs. De plus, grâce à la théorie de l'effectuation, nous savons que les entrepreneurs construisent leur projet futur dans une logique d'utilisation des ressources existantes. Le capital humain dont disposent les entrepreneurs au départ, puis la manière dont ils le développent ensuite, mérite d'y porter une grande attention, car il s'inscrit dans une logique d'effectuation, comme l'une des sources de l'action.

Ce nécessaire intérêt pour l'intentionnalité des entrepreneurs ne peut être envisagé sans un réel intérêt porté à l'expérience et aux représentations des acteurs. Il paraît donc légitime de développer ces recherches en suivant des logiques constructivistes.

## CONCLUSION

L'étude du capital humain entrepreneurial a été envisagée dans une logique positiviste qui ne permet pas de tenir compte de la personnalité de l'entrepreneur, mais aussi des concepts les plus récents et prometteurs de la recherche dans le domaine. Ces études ont donc logiquement conclu sur le fait qu'une formation suivie favorise la réussite entrepreneuriale. Cependant la question de la réussite entrepreneuriale nous semble bien plus complexe qu'elle n'y paraît.

Comme nous l'avons souligné, les chercheurs en entrepreneuriat accordent une place de choix à la question de l'intentionnalité dans une perspective de réussite. Néanmoins, ceux qui se sont penchés sur l'étude du capital humain entrepreneurial n'y ont accordé que peu d'importance. Une question demeure. Le choix de suivre une formation en entrepreneuriat est-il une cause ou une conséquence de l'intention de l'entrepreneur de lancer son affaire ? En ce sens, de telles formations peuvent-elles être considérées comme des ressources à disposition des entrepreneurs ?

De même, il est désormais admis que les entrepreneurs ont développé une notion de temps qui leur est propre. En effet, la projection de leurs intentions dans le futur conditionne leurs actions présentes. Le concept de l'effectuation mérite donc aussi d'être mobilisé dans l'étude du développement du capital humain chez les entrepreneurs. Enfin, l'approche par les artefacts doit nous permettre de mieux comprendre l'émergence du capital humain chez les entrepreneurs en ce sens où elle lie leur intentionnalité à leur environnement. Or, il semble légitime de se poser la question de l'influence des parties prenantes dans l'émergence du capital humain entrepreneurial.

En poursuivant des logiques de mesures, les chercheurs qui se sont penchés sur le développement du capital humain entrepreneurial sont finalement restés cohérents avec les approches développées dans le champ de l'entrepreneuriat. Alors qu'il semble logique de penser que le capital humain entrepreneurial est largement conditionné par la personnalité de son détenteur, l'individu, ses intentions, ses capacités de socialisations ou encore ses représentations sont trop souvent occultées. Il nous semble donc que quiconque souhaitant véritablement comprendre un tel phénomène, ne puisse faire l'économie de l'ensemble de ces thématiques. En ce sens, l'agir entrepreneurial développé par Schmitt (2015) propose un cadre utile pour les recherches sur le développement du capital humain entrepreneurial.

## BIOGRAPHIE

- Ajzen I. (1991), The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, vol. 50, Issue 2, pp. 179-211.
- Baum J. R. (1995), The relation of traits, competencies, motivation, strategy and structure to venture growth. *Frontiers of entrepreneurship research*, 5, pp. 13-21.
- Bayad M., Boughattas Y., Schmitt, C. (2006), Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition de compétences. *Actes du 8e Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Fribourg*.
- Bode E., Perez Villar L. (2017), Creativity, education or what? On the measurement of regional human capital. *Papers in Regional Science*, 96(S1).
- Bosma N., Van Praag M., Thurik R., De Wit G. (2004), The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23(3), pp. 227-236.
- Brockhaus R. H., Horwitz P. S. (1986), The art and science of entrepreneurship. *The psychology of the entrepreneur*, pp. 25-48.
- Brüderl J., Preisendörfer P., Ziegler R. (1992), Survival chances of newly founded business organizations. *American sociological review*, pp. 227-242.
- Cassar G. (2006), Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth. *Journal of Business Venturing*, vol. 21, Issue 5, pp. 610-632.
- Chandler G. N., Hanks S. H. (1994), Founder competence, the environment, and venture performance. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 18, Issue 3, pp. 77-90.
- Chandler G. N., Jansen E. (1992), The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business venturing*, vol. 7, n° 3, pp. 223-236.
- DeTienne D. R., Chandler G. N. (2004), Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: A pedagogical approach and empirical test. *Academy of*

*Management Learning & Education*, vol. 3, n° 3, pp. 242-257.

Dyke L. S., Fischer E. M., Reuber A. R. (1992), An inter-industry examination of the impact of owner experience on firm performance. *Journal of Small Business Management*, vol. 30, n° 4, pp. 72-87.

Filion L. J. (1997), Entrepreneurship: entrepreneurs and small business owner managers. *Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales. Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*.

Filion L-J. (1999), *Tintin, Minville, l'entrepreneur et la potion magique*, Montréal, Presses HEC, coll. « Les grandes conférences ».

Filion L-J. (2008), Les représentations entrepreneuriales : un champ d'études en émergence, *Revue internationale de psychosociologie*, vol. 14, n° 32, pp. 13-43.

Fritsch M., Sorgner A. (2013), Entrepreneurship and creative professions: A micro-level analysis. *Economic Research Paper 2013-005*: University of Jena and Max Planck Institute of Economics, Jena

Fornel M., Quéré L. (1999), *La logique des situations. Nouveaux regards sur l'écologie des activités sociales*. Paris, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en sciences sociales, collection Raisons Pratiques, 355 p.

Galloway L., Brown W. (2002), Entrepreneurship education at university: a driver in the creation of high growth firms? *Education + Training*, vol. 44, Issue 8/9, pp. 398-405.

Gartner B. (1988), Who is an entrepreneur? Is the wrong question, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 13, n° 4, pp. 47-68.

Haber S., Reichel A. (2007), The cumulative nature of the entrepreneurial process: The contribution of human capital, planning and environment resources to small venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 22, Issue 1, pp. 119-145.

Heckman J. J. (2000), Policies to foster human capital. *Research in economics*, vol. 54, Issue 1, pp. 3-56.

Herron L., Robinson R. B. (1993), A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, Issue 3, pp. 281-294.

Hutchins E. (1995), *Cognition in the Wild*, Cambridge, MIT press.

Julien P-A. (2005), *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Julien P-A, Schmitt C. (2008), *Pour une vision renouvelée des pratiques entrepreneuriales, de la vision libérale à la vision sociale de l'entrepreneuriat*, in Schmitt C. (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 15-34.

Karlsson C. (2011), Clusters, networks and creativity. *Handbook of Creative Cities*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 85-114.

Kolvereid L., Moen Ø. (1997), Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European industrial training*, vol. 21, Issue 4, pp. 154-160.

Martin B. C., McNally J. J., Kay M. J. (2013), Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, vol. 28, Issue 2, pp. 211-224.

Mc Clelland DC. (1961), *The Achieving Society*, New York, Van Nostrand.

Rauch A., Frese M., Utsch A. (2005), Effects of Human Capital and Long-Term Human Resources Development and Utilization on Employment Growth of Small-

- Scale Businesses: A Causal Analysis<sup>1</sup>. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, Issue 6, pp. 681-698.
- Sarasvathy S.D. (2001), Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, vol. 26, Issue 2, pp. 243-263.
- Sarasvathy S.D. (2008), Designing organizations that design environments: Lessons from entrepreneurial expertise, *Organization Studies*, vol. 29, n° 3, pp. 331-350.
- Sarasvathy S.D. (2008), *Effectuation elements of entrepreneurial expertise*, Cheltenham/Northampton, Edward Elgar.
- Schmitt C. (2008), Université et entrepreneuriat. *Une relation enquête de sens*, 2.
- Schmitt C. (2008), *Éléments de convergence et de perspectives pour une approche anthropocentrée des pratiques entrepreneuriales*, in Schmitt C. (dir.), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, Québec, Presses de l'Université du Québec, coll. « Entrepreneuriat et PME », pp. 319-330.
- Schmitt C., Fillion L. J. (2009), Le réel expérimenté pour explorer la TPE : apports conceptuels et méthodologiques. *Management & Avenir*, (10), pp. 207-226.
- Schmitt C. (2009), Les situations entrepreneuriales : proposition d'une nouvelle grille d'analyse pour aborder le phénomène entrepreneurial. *Revue économique et sociale*, pp. 11-25.
- Schmitt C. (2012), *Créer son futur pour agir au présent*, in Fillion L.J., Ananou C., Schmitt C. (dir.), *Réussir sa création d'entreprise sans business plan*, Paris, Editions Eyrolles, pp. 69-83.
- Schmitt C. (2012), *IDéO<sup>©</sup> : une méthode pour aider l'entrepreneur à concevoir un scénario à partir d'une opportunité*, in Fillion L.J., Ananou C., Schmitt C. (dir.), *Réussir sa création d'entreprise sans business plan*, Paris, Editions Eyrolles, pp. 99-112.
- Schmitt C. (2015), *L'agir entrepreneurial : repenser l'action des entrepreneurs*. Presses de l'Université du Québec.
- Shaver K. G., Scott L. R. (1991), Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 16, Issue 2, pp. 23-45.
- Silberzahn P. (2016), L'effectuation, logique de pensée des entrepreneurs experts. *Entreprendre & innover*, (1), pp. 76-82.
- Simon H. A. (1996), *The sciences of the artificial*. MIT press.
- Sorgner A. (2015), Non-cognitive skills, occupational choices, and entrepreneurship: An empirical analysis of entrepreneurs' career choices. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 25, pp. 208-230.
- Unger J. M., Rauch A., Frese M., Rosenbusch N. (2011), Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, vol. 26, Issue 3, pp. 341-358.
- Van der Sluis J., Van Praag M., Vijverberg W. (2005), Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. *The World Bank Economic Review*, vol. 19, Issue 2, pp. 225-261.