

Les mécanismes théoriques qui structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant : vers un cadre conceptuel intégrateur

Theoretical Mechanisms Structuring Innovative Entrepreneurship Practices:
Toward an Integrative Conceptual Framework.

Auteur 1 : EL BEKRI AMAL,

Auteur 2 : TORRA MOHAMED,

EL BEKRI AMAL, Doctorante

Université Ibn Tofail Kénitra-Maroc- Faculté d'Economie et Gestion, Laboratoire d'Economie et Management des Organisations (LEMO)

TORRA MOHAMED, Enseignant chercheur

Université Ibn Tofail Kénitra-Maroc- Faculté d'Economie et Gestion, Laboratoire d'Economie et Management des Organisations (LEMO)

Déclaration de divulgation : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : EL BEKRI .A & TORRA .M (2026) « Les mécanismes théoriques qui structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant : vers un cadre conceptuel intégrateur », African Scientific Journal « Volume 03, Num 36 » pp: 1518 – 1542.



DOI : 10.5281/zenodo.20678605
Copyright © 2026 – ASJ



Résumé

L'entrepreneuriat innovant fait l'objet d'un intérêt croissant en sciences de gestion, tant pour son rôle dans la création de valeur que pour sa capacité à transformer les modèles d'affaires et à stimuler le développement économique. Pourtant, malgré la richesse des travaux produits sur ce sujet, force est de constater que la littérature reste morcelée : chaque courant théorique tend à éclairer une dimension particulière du phénomène les opportunités, les caractéristiques de l'entrepreneur, les ressources, les dynamiques organisationnelles ou le contexte institutionnel sans véritablement dialoguer avec les autres. Cette fragmentation nuit à une compréhension d'ensemble des pratiques entrepreneuriales innovantes.

C'est précisément ce manque que cet article cherche à combler. En s'appuyant sur une revue de littérature à visée théorique, nous mobilisons les principales contributions des approches économiques, comportementales, processuelles et institutionnelles afin d'identifier les mécanismes récurrents qui traversent ces différents courants.

L'analyse fait ressortir six mécanismes fondamentaux : l'identification et la construction des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, la coordination des acteurs et la création de valeur. Ces mécanismes ne fonctionnent pas de manière isolée ils s'articulent dans un processus dynamique que nous proposons de modéliser à travers un cadre conceptuel intégrateur, organisé autour de trois temps : l'initiation, la transformation et la finalisation du processus entrepreneurial.

La contribution de cet article est avant tout théorique : offrir une lecture unifiée de l'entrepreneuriat innovant, capable de dépasser les cloisonnements disciplinaires et de constituer un socle pour de futures recherches empiriques sur les pratiques entrepreneuriales innovantes.

Mots clés : entrepreneuriat innovant, mécanismes théoriques, cadre conceptuel intégrateur, processus entrepreneurial, création de valeur

Abstract

Innovative entrepreneurship has attracted increasing attention in management research due to its contribution to value creation, business model renewal, and economic development. Despite the extensive body of literature devoted to this phenomenon, existing knowledge remains fragmented. Most theoretical approaches focus on specific dimensions of entrepreneurship—such as opportunities, entrepreneurial characteristics, resources, organizational dynamics, or institutional contexts—without fully capturing the interactions among these different dimensions. As a result, a comprehensive understanding of innovative entrepreneurial practices remains limited.

This article addresses this gap through a theoretically oriented literature review. Adopting an interpretivist perspective and an abductive mode of reasoning, the study examines the main contributions of economic, behavioral, process-based, and institutional approaches in order to identify the mechanisms that consistently underpin innovative entrepreneurial practices.

The findings reveal six key mechanisms: opportunity identification and construction, experimentation, learning, resource mobilization and recombination, actor coordination, and value creation. Rather than operating independently, these mechanisms interact within a dynamic and non-linear entrepreneurial process. Based on these findings, the article proposes an integrative conceptual framework structured around three interconnected phases: initiation, transformation, and value creation.

The main contribution of this research is theoretical. By bringing together mechanisms that are often examined separately, the proposed framework offers a more integrated understanding of innovative entrepreneurship and provides a foundation for future empirical studies, particularly in the context of emerging economies.

Keywords: innovative entrepreneurship; theoretical mechanisms; integrative conceptual framework; entrepreneurial process; value creation; interpretivist perspective; literature review.

Introduction

Pourquoi certains entrepreneurs innoveront-ils là où d'autres échouent ? Cette question, apparemment simple, résiste depuis longtemps aux tentatives d'explication unifiée. L'entrepreneuriat innovant fait aujourd'hui l'objet d'une littérature abondante en sciences de gestion en raison de son rôle dans la création de nouvelles activités, le renouvellement des modèles économiques et la production de valeur. Toutefois, cette richesse théorique s'accompagne d'une forte fragmentation des connaissances. Les travaux consacrés à l'entrepreneuriat innovant mobilisent des approches diverses qui mettent l'accent sur des dimensions particulières du phénomène sans toujours permettre d'en saisir la cohérence d'ensemble.

Les premières grilles de lecture ont cherché à comprendre l'entrepreneur à travers sa fonction économique : coordinateur de ressources chez Say (1803), preneur de risque chez Cantillon (1755) ou acteur de la destruction créatrice chez Schumpeter (1934). Ces approches fondatrices ont contribué à structurer le champ, mais elles éclairent relativement peu les mécanismes concrets par lesquels les entrepreneurs développent et mettent en œuvre leurs projets innovants. Les approches comportementales ont ensuite déplacé l'attention vers les caractéristiques individuelles et les motivations entrepreneuriales (McClelland, 1961), tandis que les approches processuelles ont mis l'accent sur les actions, les interactions et les dynamiques de création d'opportunités (Gartner, 1988 ; Shane & Venkataraman, 2000 ; Verstraete & Fayolle, 2005).

Chacun de ces courants a apporté une contribution importante à la compréhension du phénomène entrepreneurial. Cependant, aucun ne permet, à lui seul, de rendre pleinement compte de la complexité des pratiques de l'entrepreneuriat innovant. L'identification des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation des ressources, la coordination des acteurs et la création de valeur apparaissent souvent comme des dimensions étudiées séparément, alors qu'elles sont étroitement imbriquées dans la réalité des processus entrepreneuriaux.

C'est ce constat qui constitue le point de départ de la présente recherche. La question centrale qui guide ce travail est la suivante : **quels sont les principaux mécanismes théoriques qui structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant et comment s'articulent-ils au sein d'un cadre conceptuel intégré ?** Cette recherche porte sur les mécanismes théoriques qui structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant et sur les relations qu'ils entretiennent au sein du processus entrepreneurial. L'objectif de cet article est d'identifier ces mécanismes à travers une revue critique de la littérature et de proposer un cadre conceptuel intégrateur permettant de dépasser la fragmentation des connaissances existantes et d'offrir une lecture plus cohérente du phénomène entrepreneurial innovant.

L'article est organisé en cinq sections. La première présente les fondements théoriques de l'entrepreneuriat innovant. La deuxième met en évidence les limites d'une lecture fragmentée. La

troisième identifie les principaux mécanismes structurants. La quatrième propose le cadre conceptuel intégrateur. La cinquième discute les apports, les limites et les perspectives de recherche.

1. Méthodologie et positionnement épistémologique

Cet article repose sur une revue de littérature à visée théorique dont l'objectif est d'identifier les principaux mécanismes mobilisés dans les recherches consacrées à l'entrepreneuriat innovant et de proposer un cadre conceptuel intégrateur. La démarche adoptée s'inscrit dans une logique de synthèse conceptuelle visant à mettre en perspective les principaux courants théoriques plutôt qu'à produire une revue systématique de la littérature.

Cette recherche s'inscrit dans un positionnement interprétativiste. Ce choix est cohérent avec l'objectif poursuivi, qui consiste à comprendre les mécanismes théoriques mobilisés dans les travaux consacrés à l'entrepreneuriat innovant et à analyser la manière dont ils s'articulent au sein du processus entrepreneurial. Plutôt que de tester des relations causales ou de vérifier des hypothèses, l'étude cherche à proposer une interprétation intégrée des connaissances produites dans la littérature. La démarche retenue repose également sur un raisonnement abductif fondé sur des allers-retours entre les différents courants théoriques afin d'identifier des régularités conceptuelles et de construire progressivement un cadre conceptuel intégrateur du phénomène étudié (Perret & Séville, 2007 ; David, 1999 ; Charreire & Durieux, 2007)

La recherche bibliographique a été conduite à partir de Google Scholar, Scopus et Web of Science, en mobilisant des mots-clés tels que entrepreneurship, innovative entrepreneurship, entrepreneurial process, entrepreneurial opportunities, entrepreneurial learning, innovation et value creation. Le corpus retenu rassemble des travaux fondateurs et des contributions récentes, permettant de retracer l'évolution des approches théoriques tout en intégrant les développements contemporains relatifs aux écosystèmes entrepreneuriaux et aux dynamiques de création de valeur.

L'analyse s'est déroulée en trois étapes : identification des principales approches théoriques, examen critique de leurs apports et limites, puis repérage des mécanismes récurrents afin de construire un cadre conceptuel intégrateur. Cette démarche a conduit à l'identification de six mécanismes structurants : l'identification et la construction des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, la coordination des acteurs et la création de valeur.

2. Fondements théoriques de l'entrepreneuriat innovant

L'entrepreneuriat innovant constitue un champ de recherche caractérisé par une forte diversité théorique. Son étude mobilise des perspectives issues de plusieurs disciplines, notamment l'économie, la psychologie, la sociologie et les sciences de gestion. Cette pluralité s'explique par la complexité du phénomène entrepreneurial, qui implique simultanément des individus, des organisations, des

ressources, des opportunités et des environnements institutionnels. Au fil du temps, différentes approches ont cherché à expliquer les mécanismes à l'origine de la création et du développement des initiatives entrepreneuriales innovantes.

2.1. Les approches économiques de l'entrepreneuriat

Les premières conceptualisations de l'entrepreneuriat trouvent leur origine dans la pensée économique classique. Ces travaux ont contribué à définir le rôle de l'entrepreneur dans le fonctionnement du système économique et ont constitué les fondements des recherches ultérieures sur le phénomène entrepreneurial. Cantillon (1755) est généralement considéré comme l'un des premiers auteurs à avoir accordé une place centrale à l'entrepreneur dans l'analyse économique. Il définit ce dernier comme un acteur assumant l'incertitude associée à l'activité économique. L'entrepreneur achète des ressources à un prix connu afin de vendre des biens ou des services à un prix futur incertain. Cette capacité à supporter le risque constitue, selon Cantillon, l'une des caractéristiques fondamentales de l'activité entrepreneuriale.

Say (1803) enrichit cette perspective en mettant l'accent sur la fonction de coordination exercée par l'entrepreneur. Celui-ci ne se limite pas à supporter l'incertitude. Il combine et organise les facteurs de production afin de créer de la valeur. L'entrepreneur apparaît ainsi comme un intermédiaire capable de mobiliser efficacement les ressources disponibles pour répondre à des besoins économiques.

L'apport de Schumpeter (1934) marque une rupture importante dans l'évolution de la pensée entrepreneuriale. Pour cet auteur, l'entrepreneur constitue avant tout un agent d'innovation. Son rôle consiste à introduire de nouvelles combinaisons productives à travers le lancement de nouveaux produits, l'adoption de nouveaux procédés, l'ouverture de nouveaux marchés ou la mise en œuvre de nouvelles formes d'organisation. L'innovation devient ainsi le moteur du changement économique. Cette vision place l'entrepreneur au cœur des processus de transformation et de développement des économies.

Les travaux de Kirzner (1973) complètent cette approche en mettant l'accent sur la découverte des opportunités entrepreneuriales. L'auteur considère que les marchés présentent constamment des situations de déséquilibre générant des opportunités de profit. L'entrepreneur se distingue alors par sa capacité à détecter ces opportunités et à agir pour les exploiter. Cette notion de vigilance entrepreneuriale occupe encore aujourd'hui une place importante dans la littérature contemporaine.

Dans leur ensemble, les approches économiques ont permis d'identifier plusieurs dimensions fondamentales de l'entrepreneuriat, notamment la prise de risque, la coordination des ressources, l'innovation et la découverte d'opportunités. Elles ont largement contribué à la reconnaissance de l'entrepreneur comme acteur central du développement économique. Néanmoins, ces approches privilégient principalement la fonction économique de l'entrepreneur et accordent une attention limitée

aux processus sociaux, organisationnels et comportementaux qui accompagnent l'action entrepreneuriale.

2.2. Les approches comportementales de l'entrepreneuriat

À partir des années 1960, les recherches sur l'entrepreneuriat s'éloignent progressivement des explications strictement économiques pour s'intéresser davantage aux caractéristiques individuelles des entrepreneurs. L'attention ne porte plus uniquement sur ce que fait l'entrepreneur, mais également sur ce qu'il est. Ce déplacement du regard marque l'émergence des approches comportementales, qui cherchent à comprendre pourquoi certains individus s'engagent dans une démarche entrepreneuriale alors que d'autres ne le font pas (McClelland, 1961 ; Gartner, 1988).

Les travaux de McClelland (1961) constituent une référence majeure de ce courant. L'auteur considère que le besoin d'accomplissement représente un facteur déterminant de l'engagement entrepreneurial. Selon cette perspective, les entrepreneurs se distinguent par leur volonté d'atteindre des objectifs ambitieux, d'assumer des responsabilités et de rechercher la réussite à travers leurs propres actions. L'activité entrepreneuriale apparaît ainsi comme l'expression de motivations individuelles spécifiques, susceptibles d'influencer l'orientation vers la création d'entreprise (McClelland, 1961).

Dans le prolongement de ces travaux, de nombreuses recherches ont tenté d'identifier les traits de personnalité susceptibles de caractériser les entrepreneurs. La propension à prendre des risques, le besoin d'autonomie, la confiance en soi, la tolérance à l'incertitude, la créativité ou encore le locus de contrôle interne ont ainsi fait l'objet d'une attention particulière (Brockhaus, 1980 ; Rauch & Frese, 2007). L'idée sous-jacente était qu'il pouvait exister un ensemble de dispositions favorisant l'engagement dans une démarche entrepreneuriale et la création d'entreprise.

Ces recherches ont contribué à mieux comprendre le rôle des facteurs psychologiques dans les comportements entrepreneuriaux. Elles ont également permis de souligner l'importance des motivations, des compétences et des perceptions individuelles dans les décisions entrepreneuriales (Rauch & Frese, 2007). Dans le contexte de l'entrepreneuriat innovant, ces dimensions conservent une réelle pertinence dans la mesure où l'innovation implique souvent d'agir dans des situations caractérisées par une forte incertitude et des ressources limitées (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2020).

Toutefois, les approches comportementales ont rapidement montré certaines limites. Plusieurs auteurs soulignent les difficultés à identifier un ensemble stable de traits communs à tous les entrepreneurs (Gartner, 1988). Les résultats empiriques obtenus apparaissent souvent divergents et peinent à rendre compte de la diversité des trajectoires entrepreneuriales (Gartner, 1988 ; Shane, 2003). En outre, ces approches accordent une place relativement limitée à l'influence de l'environnement, des ressources disponibles et des interactions sociales dans le développement des projets entrepreneuriaux.

Face à ces limites, une partie croissante de la littérature s'est progressivement orientée vers l'étude des actions et des processus entrepreneuriaux plutôt que vers la seule analyse des caractéristiques individuelles (Gartner, 1988 ; Shane & Venkataraman, 2000). Cette évolution a favorisé l'émergence des approches processuelles, qui considèrent l'entrepreneuriat comme un phénomène dynamique résultant d'une succession d'actions, de décisions et d'interactions entre différents acteurs.

2.3. Les approches processuelles de l'entrepreneuriat

À partir des années 1980, une question commence à s'imposer dans les débats académiques : et si on s'était trompé de question ? Pendant des décennies, la recherche en entrepreneuriat avait cherché à comprendre qui est l'entrepreneur. Gartner (1988) tranche : cette question ne mène nulle part. Ce qui compte, ce n'est pas le profil de l'entrepreneur c'est ce qu'il fait. Ce déplacement, aussi simple qu'il paraisse, change tout.

Les approches processuelles naissent de cette rupture. Elles délaissent les caractéristiques individuelles et les fonctions économiques pour s'intéresser aux actions, aux décisions et aux interactions qui conduisent concrètement à la création d'une activité. L'entrepreneuriat n'est plus un état c'est un processus, dynamique, évolutif, jamais tout à fait linéaire (Gartner, 1988 ; Bygrave, 2004).

Shane et Venkataraman (2000) prolongent cette logique en plaçant les opportunités au cœur du phénomène entrepreneurial. Leur argument est fort : les opportunités n'existent pas comme des fruits mûrs attendant d'être cueillis. Elles sont perçues ou construites par des individus qui disposent des connaissances, des expériences ou des compétences nécessaires pour les reconnaître là où d'autres ne voient rien. Cette perspective a profondément reconfiguré la manière dont la recherche contemporaine aborde l'entrepreneuriat.

Sarasvathy (2001) pousse le raisonnement encore plus loin avec la théorie de l'effectuation. L'idée est contre-intuitive : les entrepreneurs qui réussissent ne partent pas d'un objectif fixe pour planifier leurs actions. Ils partent de ce qu'ils ont leurs ressources, leurs relations, leurs compétences — et construisent progressivement leur projet au fil des opportunités qui émergent. Expérimenter, ajuster, apprendre : voilà le vrai processus entrepreneurial (Sarasvathy, 2001 ; Read et al., 2009).

Verstraete et Fayolle (2005) enrichissent cette lecture en soulignant le caractère systémique de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur ne construit pas son projet seul dans son coin il le co-construit en interaction permanente avec une organisation naissante et un environnement qui évolue. Cette vision relationnelle et dynamique rapproche l'entrepreneuriat d'un phénomène social autant qu'économique.

Plus récemment, Foss et Klein (2012, 2018) introduisent la notion de jugement entrepreneurial. Décider sous incertitude, allouer des ressources sans information complète, créer de la valeur sans garantie de succès voilà ce qui définit, selon eux, l'acte entrepreneurial dans sa réalité la plus concrète.

Au bout du compte, les approches processuelles offrent quelque chose que les courants précédents ne pouvaient pas donner : une lecture intégrée du phénomène entrepreneurial. Elles permettent d'articuler opportunités, expérimentation, apprentissage, ressources et interactions dans une perspective cohérente. C'est précisément pour cette raison qu'elles occupent une place centrale dans le cadre conceptuel que nous proposons dans cet article.

2.4. Les approches institutionnelles et écosystémiques

Au fil du temps, les recherches consacrées à l'entrepreneuriat innovant ont progressivement élargi leur champ d'analyse afin d'intégrer l'influence de l'environnement dans lequel se développent les initiatives entrepreneuriales. Cette évolution a favorisé l'émergence des approches institutionnelles et écosystémiques, qui considèrent que l'action entrepreneuriale ne peut être pleinement comprise indépendamment du contexte économique, social et institutionnel dans lequel elle s'inscrit (North, 1990 ; Stam, 2015).

L'approche institutionnelle trouve notamment ses fondements dans les travaux de North (1990), qui définit les institutions comme l'ensemble des règles formelles et informelles structurant les interactions humaines. Dans cette perspective, les comportements entrepreneuriaux sont influencés par différents dispositifs institutionnels tels que les réglementations, les politiques publiques, les normes sociales ou encore les mécanismes de soutien à l'innovation. Les institutions contribuent ainsi à créer des conditions plus ou moins favorables à l'émergence, au développement et à la pérennisation des activités entrepreneuriales.

Dans le prolongement de cette approche, plusieurs travaux ont souligné que les entrepreneurs ne prennent pas leurs décisions de manière isolée. Ils évoluent au sein d'environnements composés d'acteurs publics et privés, d'organisations d'accompagnement, d'établissements d'enseignement supérieur, de structures de financement et de réseaux professionnels qui influencent directement leurs trajectoires entrepreneuriales (Isenberg, 2010 ; Stam, 2015). L'entrepreneuriat apparaît alors comme un phénomène profondément ancré dans un système de relations et d'interdépendances.

Cette perspective a contribué au développement du concept d'écosystème entrepreneurial. Selon Stam (2015), un écosystème entrepreneurial désigne un ensemble d'acteurs, d'institutions et de ressources interconnectés qui participent collectivement au soutien de l'activité entrepreneuriale. Dans la même logique, Acs et al. (2017) montrent que la performance entrepreneuriale dépend largement de la qualité des interactions entre ces différents éléments. L'entrepreneuriat innovant apparaît ainsi moins comme le résultat d'une initiative strictement individuelle que comme le produit d'une dynamique collective mobilisant une pluralité d'acteurs.

Les recherches récentes ont également mis en évidence le rôle des écosystèmes d'innovation dans le développement des projets entrepreneuriaux innovants. Ces écosystèmes facilitent l'accès aux connaissances, aux compétences, aux ressources financières et aux opportunités de collaboration nécessaires à la création et à la diffusion de l'innovation (Audretsch & Belitski, 2021). Les interactions entre entrepreneurs, universités, centres de recherche, investisseurs et structures d'accompagnement contribuent à renforcer les capacités d'innovation et à accélérer le développement des nouvelles entreprises.

L'apport majeur des approches institutionnelles et écosystémiques réside dans leur capacité à replacer l'entrepreneuriat innovant dans un environnement plus large que celui de l'individu ou de l'organisation. Elles montrent que les pratiques entrepreneuriales résultent non seulement des caractéristiques des entrepreneurs ou des opportunités identifiées, mais également des ressources, des règles et des conditions offertes par les systèmes dans lesquels ils évoluent. Cette perspective complète utilement les approches économiques, comportementales et processuelles en intégrant explicitement la dimension contextuelle de l'action entrepreneuriale.

Ainsi, les différentes approches théoriques présentées mettent en évidence des dimensions complémentaires de l'entrepreneuriat innovant. Les approches économiques soulignent le rôle de l'innovation, des ressources et des opportunités. Les approches comportementales mettent l'accent sur les motivations et les compétences individuelles. Les approches processuelles analysent les actions et les mécanismes qui structurent le processus entrepreneurial. Enfin, les approches institutionnelles et écosystémiques rappellent l'influence déterminante de l'environnement. Cette diversité théorique enrichit incontestablement la compréhension du phénomène entrepreneurial. Toutefois, elle soulève également la question de l'articulation entre ces différentes perspectives, souvent mobilisées de manière séparée dans la littérature. Cette fragmentation constitue précisément l'un des principaux défis théoriques auxquels les recherches sur l'entrepreneuriat innovant demeurent confrontées.

3. Fragmentation et limites des approches théoriques de l'entrepreneuriat innovant

Les différentes approches théoriques présentées précédemment ont largement contribué à l'enrichissement des connaissances sur l'entrepreneuriat innovant. Chacune a permis de mettre en évidence certaines dimensions essentielles du phénomène entrepreneurial et de développer des cadres d'analyse adaptés à des problématiques spécifiques. Toutefois, malgré leurs contributions respectives, ces approches demeurent souvent mobilisées de manière indépendante, ce qui limite la construction d'une compréhension globale de l'entrepreneuriat innovant.

3.1. Les limites des approches centrées sur l'individu

Les approches comportementales ont indéniablement enrichi notre compréhension de l'entrepreneuriat. En s'intéressant aux motivations, aux compétences et aux traits de personnalité, elles ont mis en lumière une réalité que les approches purement économiques tendaient à occulter : les décisions entrepreneuriales ne sont pas que rationnelles elles sont aussi profondément humaines. McClelland (1961) l'a montré avec le besoin d'accomplissement ; d'autres ont prolongé cette piste en explorant la propension au risque, le besoin d'autonomie, la confiance en soi ou la tolérance à l'incertitude (Brockhaus, 1980 ; Rauch & Frese, 2007).

Dans le contexte spécifique de l'entrepreneuriat innovant, cette sensibilité aux facteurs individuels garde toute sa pertinence. Innover, c'est presque toujours accepter d'agir dans le flou sans certitude sur les résultats, sans garantie de succès, souvent sans précédent comparable (Hisrich et al., 2020). La psychologie de l'entrepreneur n'est donc pas un détail.

Mais voilà le problème : à force de regarder l'individu, on finit par perdre de vue tout le reste. Et c'est précisément là que ces approches trouvent leurs limites.

La première, et sans doute la plus sérieuse, est empirique. Malgré des décennies de recherche, personne n'est parvenu à identifier un profil entrepreneurial stable et universel. Gartner (1988) l'a formulé sans détour : la question "*qui est l'entrepreneur ?*" ne produit pas de réponse satisfaisante. Des individus aux profils similaires empruntent des trajectoires radicalement différentes ; des entrepreneurs aux caractères opposés construisent des projets comparables. Les données ne convergent pas elles se contredisent.

La deuxième limite est plus fondamentale. Réduire l'entrepreneuriat à un ensemble de traits personnels, c'est faire comme si l'entrepreneur agissait dans un vide. Or ce n'est pas le cas. Les opportunités qu'il saisit, les ressources auxquelles il accède, les réseaux qu'il mobilise, les institutions qui encadrent son action tout cela compte, parfois autant que sa personnalité (Shane, 2003 ; Verstraete & Fayolle, 2005).

Une approche qui ignore ces dimensions ne peut prétendre expliquer grand-chose.

La troisième limite tient au temps. Les approches comportementales offrent une photographie de l'entrepreneur statique, figée à un instant donné. Mais un projet entrepreneurial innovant, ce n'est pas une photo. C'est un film : une succession de décisions, d'expérimentations, d'apprentissages, d'ajustements. Cette dimension processuelle et temporelle échappe presque entièrement à l'analyse des caractéristiques individuelles (Gartner, 1988 ; Shane & Venkataraman, 2000).

Au fond, les approches centrées sur l'individu ont posé les bonnes questions au mauvais niveau d'analyse. Elles ont éclairé *qui* s'engage dans l'entrepreneuriat, mais elles peinent à expliquer *comment* les projets se construisent, *pourquoi* certains aboutissent et d'autres non, et dans quels contextes l'innovation

entrepreneuriale prend réellement forme. C'est ce déplacement de l'individu vers le processus et le contexte qui a progressivement orienté la recherche vers de nouveaux cadres d'analyse.

3.2. Les limites des approches centrées sur les opportunités

Shane et Venkataraman (2000) ont fait des opportunités l'objet central de l'analyse entrepreneuriale. Leur contribution est indéniable : en montrant que la perception des opportunités dépend des asymétries de connaissances entre individus, ils ont ouvert une voie de recherche particulièrement féconde.

Mais cette centralité a un revers. Identifier une opportunité, ce n'est pas encore entreprendre. Entre la perception d'une opportunité et sa transformation en projet viable, il se passe beaucoup de choses : mobilisation de ressources, construction de partenariats, expérimentations, apprentissages. Rien de tout cela ne découle mécaniquement de la seule identification de l'opportunité (Alvarez & Busenitz, 2001 ; Stevenson & Jarillo, 1990).

Par ailleurs, le modèle de Shane et Venkataraman (2000) suppose que les opportunités existent objectivement, attendant d'être découvertes. Des travaux ultérieurs ont contesté cette vision en montrant que les opportunités sont souvent *construites* par l'entrepreneur à travers ses actions et ses interactions, plutôt que simplement découvertes (Alvarez & Barney, 2007 ; Baker & Nelson, 2005).

Enfin, ces approches sous-estiment le poids du contexte : ressources disponibles, réseaux, institutions, culture entrepreneuriale locale qui conditionne pourtant largement la capacité des entrepreneurs à exploiter les opportunités perçues (Stam, 2015 ; Zahra & Wright, 2011).

Au total, les approches centrées sur les opportunités répondent bien à la question "*pourquoi certains perçoivent-ils des opportunités ?*", mais insuffisamment à celle, tout aussi cruciale : "*comment les entrepreneurs les transforment-ils concrètement en valeur créée ?*"

3.3. Les limites des approches centrées sur les ressources

Barney (1991) a posé un principe devenu incontournable : les ressources financières, humaines, technologiques, relationnelles sont au cœur de l'avantage concurrentiel. Appliquées à l'entrepreneuriat, ces approches ont permis de montrer que la disponibilité et la combinaison des ressources conditionnent largement les capacités de création de valeur (Brush et al., 2001 ; Penrose, 1959).

Mais elles butent sur une limite de taille : elles expliquent bien ce que *possèdent* les entrepreneurs, beaucoup moins bien ce qu'ils *font* avec. Or dans un contexte d'incertitude et d'innovation, ce qui compte ce n'est pas tant la dotation initiale en ressources que la capacité à les mobiliser, les transformer et les recombinaison au fil du processus entrepreneurial (Eisenhardt & Martin, 2000 ; Teece et al., 1997).

En d'autres termes, les approches par les ressources offrent une image utile, mais statique. Elles peinent à saisir la dynamique réelle des projets innovants, où les ressources se construisent autant qu'elles se mobilisent (Baker & Nelson, 2005).

3.4. Les limites des approches institutionnelles et écosystémiques

Les approches institutionnelles et écosystémiques ont apporté une contribution essentielle en rappelant que les entrepreneurs n'agissent pas dans le vide. Les travaux de North (1990) sur les institutions et ceux de Stam (2015) ou Isenberg (2010) sur les écosystèmes entrepreneuriaux ont montré que les contextes économiques, sociaux et institutionnels façonnent profondément les comportements entrepreneuriaux et les dynamiques d'innovation.

Toutefois, ces approches présentent également certaines limites. Elles expliquent bien pourquoi certains environnements sont plus favorables que d'autres à l'émergence de projets innovants, mais elles disent peu de choses sur ce qui se passe concrètement à l'intérieur de ces environnements. Les mécanismes par lesquels les entrepreneurs transforment les ressources contextuelles en actions créatrices de valeur restent largement dans l'ombre (Autio et al., 2014 ; Spigel, 2017).

En d'autres termes, ces approches permettent de comprendre les conditions dans lesquelles l'entrepreneuriat innovant se développe, mais elles apportent des réponses plus limitées concernant les mécanismes par lesquels les entrepreneurs mobilisent les ressources de leur environnement pour créer de la valeur. Comprendre pleinement l'entrepreneuriat innovant suppose ainsi d'articuler l'analyse du contexte avec celle des pratiques, des interactions et des processus qui structurent l'action entrepreneuriale.

3.5. Vers une lecture intégrée des pratiques entrepreneuriales innovantes

Cette revue de littérature met en évidence un constat central : chaque courant théorique éclaire une facette du phénomène, mais aucun ne l'éclaire en entier. Les approches économiques expliquent le rôle de l'innovation et de la création de valeur. Les approches comportementales mettent en lumière les motivations et les capacités individuelles. Les approches processuelles analysent les actions et les interactions qui structurent le déroulement du projet entrepreneurial. Les approches institutionnelles et écosystémiques rappellent que tout cela se joue dans un contexte qui n'est jamais neutre.

Ces perspectives ne s'excluent pas. Elles se complètent, et c'est précisément là que réside la difficulté : les pratiques de l'entrepreneuriat innovant ne relèvent pas d'une seule de ces logiques. Elles résultent de leur articulation simultanée, tout au long d'un processus où individu, action, ressources et contexte interagissent en permanence (Verstraete & Fayolle, 2005 ; Stam, 2015).

Dépasser la fragmentation ne signifie pas effacer les différences entre les courants. Cela suppose d'identifier les mécanismes récurrents qui les traversent tous, et de les articuler dans une lecture cohérente. C'est l'objectif de la section suivante.

4. Les mécanismes théoriques structurant les pratiques de l'entrepreneuriat innovant

L'analyse des principales approches théoriques fait apparaître quelque chose de frappant : malgré la diversité des cadres mobilisés et des niveaux d'analyse retenus, certaines dimensions reviennent de manière constante dans la littérature. Ces mécanismes récurrents ne sont pas l'apanage d'un seul courant. On les retrouve, sous des formes variables, dans les approches économiques, comportementales, processuelles et institutionnelles. C'est précisément cette récurrence qui leur confère un statut structurant dans la compréhension des pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

4.1. L'identification et la construction des opportunités

L'opportunité occupe une place centrale dans la littérature entrepreneuriale, mais sa nature fait l'objet d'un débat qui n'est pas que sémantique. Pour Kirzner (1973), l'entrepreneur est avant tout un individu alert, capable de détecter des déséquilibres de marché que d'autres ne perçoivent pas. Shane et Venkataraman (2000) prolongent cette logique en faisant de la découverte, de l'évaluation et de l'exploitation des opportunités le coeur même du phénomène entrepreneurial. Plus récemment, Foss et Klein (2018) ont approfondi cette réflexion en montrant que la découverte et la création d'opportunités ne s'opposent pas mais se complètent, selon le contexte dans lequel l'entrepreneur exerce son jugement. Mais cette vision suppose que les opportunités préexistent à l'action, qu'elles attendent d'être saisies par qui sait les voir. Les recherches contemporaines remettent en question cette hypothèse. Sarasvathy (2001) notamment montre que les opportunités émergent souvent au fil du processus, à travers les interactions avec les parties prenantes, les expérimentations conduites et les apprentissages accumulés. L'opportunité n'est pas trouvée, elle se construit (Alvarez & Barney, 2007). Cette distinction entre découverte et construction n'est pas anecdotique. Elle change la manière de comprendre les décisions des entrepreneurs et les trajectoires des projets innovants. Dans les deux cas cependant, l'identification et la construction des opportunités constituent un mécanisme de premier plan, celui qui oriente l'ensemble du processus entrepreneurial.

4.2. L'expérimentation comme mécanisme de réduction de l'incertitude

L'entrepreneuriat innovant se caractérise par un niveau élevé d'incertitude. Les évolutions technologiques, les transformations des marchés et l'incertitude entourant les besoins des utilisateurs rendent difficile toute anticipation complète des résultats futurs. Dans ce contexte, les entrepreneurs disposent rarement de l'ensemble des informations nécessaires pour planifier de manière exhaustive leurs actions dès le lancement du projet.

Cette réalité est au coeur de la théorie de l'effectuation développée par Sarasvathy (2001). Selon cette approche, les entrepreneurs n'agissent pas à partir d'un plan entièrement prédéfini, mais construisent progressivement leurs projets en fonction des ressources dont ils disposent et des opportunités qui

émergent au cours du processus. Les actions engagées produisent de nouvelles informations qui orientent les décisions ultérieures. Cette logique d'itération se retrouve également dans les approches du lean startup (Ries, 2011), qui mettent l'accent sur l'expérimentation rapide, le retour d'information des utilisateurs et l'adaptation continue du projet.

L'expérimentation constitue ainsi un mécanisme central de réduction de l'incertitude. Elle permet aux entrepreneurs de tester des hypothèses, d'évaluer la pertinence de leurs propositions de valeur et d'ajuster progressivement leurs choix stratégiques. Au-delà de sa dimension opérationnelle, l'expérimentation joue également un rôle cognitif en produisant de nouvelles connaissances sur la faisabilité des solutions envisagées, les attentes du marché et les conditions de création de valeur (McGrath, 2010).

Dans cette perspective, l'expérimentation ne constitue pas simplement une réponse à l'absence d'information. Elle représente un mécanisme d'apprentissage par lequel les entrepreneurs construisent progressivement les connaissances nécessaires au développement de leurs projets innovants (Sarasvathy, 2001 ; Ries, 2011).

4.3. L'apprentissage entrepreneurial

L'entrepreneuriat innovant repose largement sur des mécanismes d'apprentissage continu. Les entrepreneurs ne disposent généralement pas, au départ, de l'ensemble des connaissances nécessaires au développement de leurs projets. Ces connaissances se construisent progressivement à travers les expériences accumulées, les erreurs commises ainsi que les interactions développées avec les clients, les partenaires et l'environnement.

Cohen et Levinthal (1990) ont formalisé cette idée à travers le concept de capacité d'absorption. Selon ces auteurs, l'aptitude d'un acteur à identifier, assimiler et exploiter des connaissances externes dépend largement de ses connaissances antérieures. Appliquée à l'entrepreneuriat innovant, cette perspective suggère que la capacité d'apprentissage influence directement la qualité des décisions prises, la pertinence des ajustements réalisés et, plus largement, la performance des projets développés.

Argyris et Schön (1996) enrichissent cette lecture en distinguant deux niveaux d'apprentissage. L'apprentissage en simple boucle consiste à corriger les erreurs sans remettre en question les hypothèses initiales, tandis que l'apprentissage en double boucle conduit les acteurs à réexaminer les fondements mêmes de leur action. Dans le contexte de l'entrepreneuriat innovant, ce second niveau apparaît particulièrement important puisqu'il permet aux entrepreneurs de réorienter leurs projets, de redéfinir leur proposition de valeur ou encore de reconfigurer leur modèle d'affaires en réponse aux évolutions de leur environnement.

L'apprentissage apparaît ainsi comme un mécanisme transversal du processus entrepreneurial. Présent à chaque étape du développement d'un projet innovant, il alimente les mécanismes d'expérimentation,

facilite la mobilisation des ressources et contribue à la création de valeur. Cette dimension explique sa place centrale dans la compréhension des pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

4.4. La mobilisation et la recombinaison des ressources

Avoir des ressources ne suffit pas. Ce qui distingue les entrepreneurs innovants, c'est moins la quantité de ressources dont ils disposent que la manière dont ils les combinent, les transforment et les réorientent au fil du processus (Barney, 1991 ; Penrose, 1959).

Cette idée est particulièrement saillante dans les contextes où les ressources sont limitées. Baker et Nelson (2005) ont montré, à travers le concept de bricolage entrepreneurial, que certains entrepreneurs parviennent à créer de la valeur en recombinaison de manière originale des ressources disponibles, parfois marginales ou négligées. Ce n'est pas la richesse du stock de ressources qui compte, c'est la créativité avec laquelle il est exploité.

Dans l'entrepreneuriat innovant, les ressources financières, humaines, technologiques et relationnelles interagissent de manière interdépendante. Teece et al. (1997) ont insisté sur l'importance des capacités dynamiques, c'est-à-dire la capacité des organisations à reconfigurer leurs ressources en réponse aux évolutions de l'environnement. Cette aptitude à la recombinaison est d'autant plus décisive que l'innovation implique, par définition, de faire des choses nouvelles avec ce que l'on a.

La mobilisation et la recombinaison des ressources constituent ainsi un mécanisme charnière : elles transforment les opportunités identifiées en projets concrets et conditionnent directement les capacités de création de valeur.

4.5. La coordination des acteurs et des interactions

Un projet entrepreneurial innovant ne se construit jamais seul. Derrière chaque startup qui réussit, on trouve un réseau d'acteurs : des partenaires qui apportent des compétences complémentaires, des clients qui valident ou invalident les hypothèses, des investisseurs qui permettent de franchir les étapes critiques, des institutions qui ouvrent ou ferment des portes.

Verstraete et Fayolle (2005) ont formalisé cette réalité en montrant que l'entrepreneuriat résulte d'interactions permanentes entre l'entrepreneur, l'organisation qu'il construit et l'environnement dans lequel il évolue. Ce n'est pas l'entrepreneur seul qui crée de la valeur. C'est le système d'acteurs qu'il parvient à mobiliser et à coordonner autour de son projet.

Les approches écosystémiques prolongent cette perspective à un niveau d'analyse plus large. Stam (2015) et Acs et al. (2017) montrent que la qualité des interactions entre les acteurs d'un écosystème entrepreneurial conditionne directement les capacités collectives d'innovation. La coordination ne se limite pas à la gestion des relations bilatérales. Elle implique une capacité à s'inscrire dans des dynamiques collectives plus larges, à mobiliser des ressources distribuées et à construire des alliances

stratégiques au bon moment. Des travaux récents confirment que la qualité de ces interactions au sein des écosystèmes entrepreneuriaux constitue un facteur déterminant de la performance innovative des territoires (Audretsch & Belitski, 2021).

La coordination des acteurs constitue ainsi bien plus qu'un mécanisme de facilitation. Elle est une condition structurante du développement des initiatives innovantes, sans laquelle les opportunités identifiées, les ressources mobilisées et les apprentissages accumulés peineraient à se transformer en valeur réelle.

4.6. La création de valeur comme finalité du processus entrepreneurial

La création de valeur constitue la finalité commune des différents mécanismes précédemment identifiés. Elle donne sa cohérence à l'ensemble du processus entrepreneurial, depuis l'identification des opportunités jusqu'à la coordination des acteurs, en passant par l'expérimentation, l'apprentissage et la mobilisation des ressources.

Dans le contexte de l'entrepreneuriat innovant, la valeur ne se limite toutefois pas à sa dimension économique. Elle peut également être sociale lorsqu'un projet répond à des besoins collectifs insuffisamment satisfaits, technologique lorsqu'il introduit de nouvelles solutions ou possibilités d'action, ou encore organisationnelle lorsqu'il favorise l'émergence de nouvelles formes de coordination et de travail. Lepak et al. (2007) montrent ainsi que la création de valeur constitue un phénomène multidimensionnel impliquant à la fois la production de valeur nouvelle et sa capture par les différentes parties prenantes.

Il convient néanmoins de souligner que la création de valeur ne constitue pas uniquement un résultat final du processus entrepreneurial. Elle se construit progressivement à travers les expérimentations menées, les apprentissages réalisés, les ressources mobilisées et les interactions développées avec les différents acteurs de l'écosystème (Amit & Zott, 2001). En ce sens, la création de valeur apparaît à la fois comme l'objectif et comme le principe organisateur du processus entrepreneurial, puisqu'elle oriente l'ensemble des mécanismes qui structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

4.7. Synthèse des mécanismes structurants

L'analyse de la littérature met en évidence six mécanismes récurrents dans les recherches consacrées à l'entrepreneuriat innovant : l'identification et la construction des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, la coordination des acteurs ainsi que la création de valeur.

La présence de ces mécanismes dans des courants théoriques différents témoigne de leur importance dans la compréhension du phénomène entrepreneurial. Bien qu'ils soient mobilisés sous des appellations ou des perspectives parfois distinctes, ils renvoient à des dimensions fondamentales qui structurent le

développement des projets innovants. Cette récurrence suggère qu'ils constituent des mécanismes centraux du processus entrepreneurial, indépendamment du niveau d'analyse retenu.

Toutefois, aucun de ces mécanismes ne permet, à lui seul, de rendre compte de la complexité des pratiques de l'entrepreneuriat innovant. C'est leur combinaison et leurs interactions qui permettent de comprendre la manière dont les projets émergent, évoluent et créent de la valeur. Cette articulation constitue le fondement du cadre conceptuel intégrateur proposé dans la section suivante.

5. Proposition d'un cadre conceptuel intégrateur

Les mécanismes identifiés dans la section précédente ne doivent pas être appréhendés de manière isolée. Ils fonctionnent ensemble, s'alimentent mutuellement et se déploient dans un processus qui n'est ni linéaire ni prévisible. C'est précisément cette dynamique d'ensemble que le cadre conceptuel proposé ici cherche à modéliser.

L'entrepreneuriat innovant apparaît ainsi comme un processus évolutif au sein duquel les opportunités sont identifiées ou construites, transformées à travers des phases d'expérimentation et d'apprentissage, soutenues par la mobilisation de ressources et la coordination d'acteurs multiples, pour aboutir à la création de nouvelles formes de valeur. Ce processus ne se déroule pas dans le vide : il s'inscrit dans un environnement institutionnel et écosystémique qui le conditionne à chaque étape.

5.1. Articulation des mécanismes identifiés

Le cadre conceptuel proposé repose sur l'idée que les pratiques de l'entrepreneuriat innovant résultent de l'interaction de six mécanismes interdépendants : l'identification et la construction des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, la coordination des acteurs ainsi que la création de valeur.

L'opportunité constitue le point d'entrée du processus entrepreneurial. Qu'elle soit découverte ou construite, elle oriente les premières décisions et initie la dynamique entrepreneuriale. Toutefois, son identification ne suffit pas à garantir sa transformation en projet viable. Cette transformation repose sur des mécanismes d'expérimentation permettant de tester les hypothèses formulées dans un contexte d'incertitude.

Les résultats issus de ces expérimentations alimentent un processus d'apprentissage continu qui contribue à affiner la compréhension des opportunités, à réorienter les choix stratégiques et à renforcer les capacités d'action des entrepreneurs. L'apprentissage et l'expérimentation entretiennent ainsi une relation de renforcement mutuel au sein du processus entrepreneurial.

Parallèlement, le développement du projet suppose la mobilisation et la recombinaison de ressources financières, humaines, technologiques et relationnelles. Ces ressources conditionnent les capacités d'expérimentation et d'apprentissage tout en influençant les trajectoires de développement du projet.

L'ensemble de ces mécanismes s'inscrit dans un système d'interactions impliquant une pluralité d'acteurs. La coordination des partenaires, investisseurs, organismes d'accompagnement, institutions et clients facilite l'accès aux ressources, favorise les apprentissages et soutient l'exploitation des opportunités identifiées.

Ces différents mécanismes convergent vers la création de valeur, qui constitue à la fois l'objectif et le résultat du processus entrepreneurial. Dans cette perspective, la création de valeur apparaît comme l'aboutissement d'un ensemble de mécanismes interdépendants dont les interactions structurent les pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

5.2. Cadre conceptuel intégrateur proposé

L'analyse de la littérature conduit à distinguer trois catégories de mécanismes qui participent à la structuration des pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

La première catégorie regroupe les mécanismes d'initiation. L'identification et la construction des opportunités constituent le point d'entrée du processus entrepreneurial. C'est à partir de là que tout commence : une opportunité perçue ou construite qui oriente les premières décisions et donne une direction au projet.

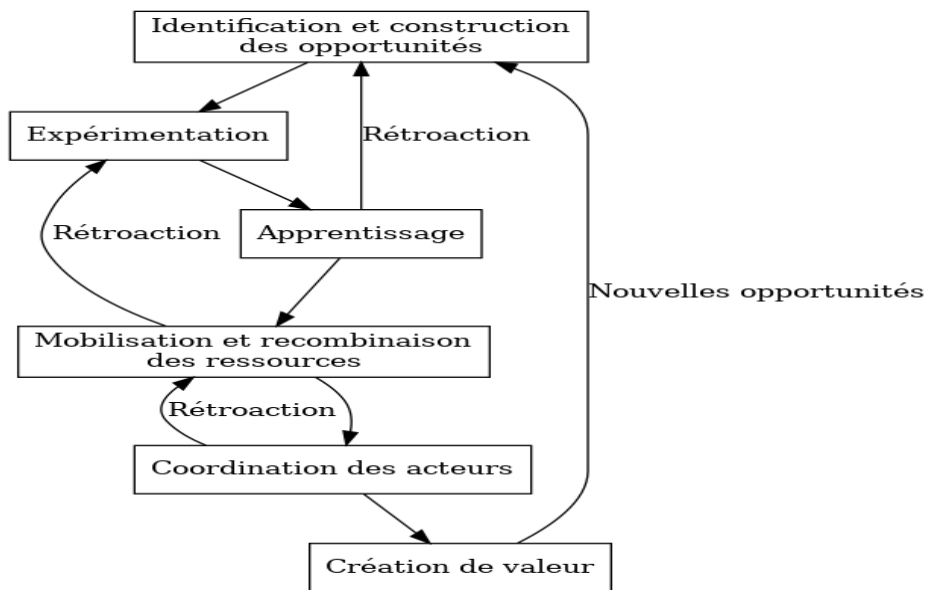
La deuxième catégorie rassemble les mécanismes de transformation. L'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, ainsi que la coordination des acteurs, interviennent de manière interactive tout au long du développement du projet. Ils ne se succèdent pas dans un ordre fixe. Ils s'alimentent mutuellement, se renforcent et parfois se redéfinissent au fil des décisions prises et des résultats obtenus. C'est dans cet espace de transformation que l'opportunité initiale devient progressivement une initiative entrepreneuriale innovante.

La troisième catégorie correspond au mécanisme de finalisation : la création de valeur. Elle constitue l'aboutissement du processus, le résultat visible de l'ensemble des interactions entre les mécanismes mobilisés.

Mais ce cadre ne doit pas être lu comme une séquence rigide. Sa logique est processuelle et systémique. Les apprentissages peuvent conduire à reformuler l'opportunité initiale. Les ressources disponibles conditionnent les capacités d'expérimentation. Les interactions entre acteurs ouvrent l'accès à de nouvelles connaissances et à des ressources complémentaires. Et la création de valeur elle-même peut faire émerger de nouvelles opportunités, relançant ainsi un nouveau cycle entrepreneurial.

C'est cette dynamique circulaire et non linéaire qui distingue le cadre proposé des modèles purement séquentiels. Elle reflète, nous semble-t-il, la réalité des projets entrepreneuriaux innovants telle qu'elle ressort de la littérature.

Figure N°1: *Cadre conceptuel intégrateur des pratiques de l'entrepreneuriat innovant*



Source : Auteur

5.3. Apports du cadre conceptuel

Le cadre conceptuel proposé apporte plusieurs contributions à la compréhension des pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

Le premier apport réside dans la proposition d'une lecture intégrée d'un champ encore largement caractérisé par la fragmentation théorique. Les approches économiques, comportementales, processuelles et institutionnelles ont chacune permis d'éclairer certaines dimensions du phénomène entrepreneurial. Le cadre proposé ne cherche pas à privilégier l'une de ces perspectives au détriment des autres. Il vise au contraire à les articuler au sein d'une structure analytique cohérente permettant de rendre compte des interactions entre les différents mécanismes qui sous-tendent les pratiques entrepreneuriales innovantes.

Le deuxième apport concerne la mise en évidence du rôle central des mécanismes de transformation. Entre l'identification d'une opportunité et la création de valeur, le processus entrepreneurial mobilise des mécanismes d'expérimentation, d'apprentissage, de mobilisation des ressources et de coordination des acteurs. Le cadre proposé souligne que ces mécanismes ne constituent pas de simples étapes intermédiaires, mais le cœur dynamique du processus entrepreneurial innovant.

Le troisième apport réside dans l'adoption d'une perspective systémique et non linéaire. Contrairement aux modèles séquentiels qui présentent l'entrepreneuriat comme une succession d'étapes prédéfinies, le cadre proposé met en évidence les interactions, les rétroactions et les ajustements permanents qui caractérisent le développement des projets innovants. Il permet ainsi de mieux rendre compte de la complexité des trajectoires entrepreneuriales observées dans la pratique.

Enfin, ce cadre présente également un intérêt opérationnel pour la recherche. Il constitue une base d'analyse mobilisable dans de futurs travaux empiriques visant à étudier les pratiques de l'entrepreneuriat innovant dans différents contextes organisationnels et institutionnels. À ce titre, il offre notamment une grille de lecture pertinente pour l'analyse des pratiques entrepreneuriales développées au sein des incubateurs marocains.

6. Discussion et conclusion

Au terme de ce travail, il est utile de revenir sur ce qui en constituait le point de départ : une littérature riche, mais fragmentée, qui peine à offrir une lecture globale des pratiques de l'entrepreneuriat innovant. C'est ce manque qui a motivé la démarche adoptée ici.

L'analyse conduite a permis de faire émerger six mécanismes fondamentaux : l'identification et la construction des opportunités, l'expérimentation, l'apprentissage, la mobilisation et la recombinaison des ressources, la coordination des acteurs et la création de valeur. Ces mécanismes ne sont pas nouveaux en eux-mêmes. Ce qui l'est davantage, c'est la manière dont cet article les articule dans un cadre conceptuel intégrateur, capable de rendre compte de leurs interactions et de la dynamique globale du processus entrepreneurial innovant.

6.1. Apports théoriques du cadre conceptuel proposé

Le principal apport de cette recherche est d'ordre théorique : proposer une lecture intégrée d'un phénomène que la littérature continue, pour l'essentiel, d'aborder par fragments. Chaque courant a certes apporté quelque chose. Les approches économiques ont éclairé le rôle de l'innovation et des opportunités. Les approches comportementales ont mis en lumière les motivations et les compétences individuelles. Les approches processuelles se sont intéressées aux actions et aux interactions qui structurent le développement entrepreneurial. Les approches institutionnelles et écosystémiques ont rappelé que tout cela se joue dans un contexte qui n'est jamais neutre.

Mais ces perspectives ont rarement dialogué entre elles. Chacune a creusé son sillon sans toujours regarder ce que faisaient les autres. Le cadre proposé tente de corriger cela en identifiant les mécanismes communs qui traversent ces différents courants et en les articulant dans une structure analytique cohérente. Ce faisant, il permet de mieux rendre compte des relations qui existent entre les opportunités, les ressources, l'apprentissage, les interactions et la création de valeur.

Cette recherche contribue également à renforcer la place des approches processuelles dans l'étude de l'entrepreneuriat innovant. Les résultats auxquels elle aboutit sont clairs sur ce point : les pratiques entrepreneuriales ne peuvent être réduites ni aux caractéristiques individuelles des entrepreneurs ni aux seules conditions de l'environnement. Elles résultent d'un processus dynamique dans lequel plusieurs mécanismes s'activent et interagissent simultanément, tout au long du développement du projet.

6.2. Limites de la recherche

Comme toute recherche, ce travail présente certaines limites qui doivent être prises en considération dans l'interprétation des résultats proposés.

La première limite est liée à la nature même de la démarche adoptée. Cette recherche repose exclusivement sur une revue de littérature à visée théorique. Le cadre conceptuel proposé résulte d'une analyse critique des principaux courants mobilisés dans l'étude de l'entrepreneuriat innovant et n'a pas fait l'objet d'une validation empirique. Les relations établies entre les différents mécanismes doivent ainsi être considérées comme des propositions théoriques dont la pertinence reste à examiner dans le cadre de recherches empiriques futures.

La deuxième limite concerne le niveau de généralité du modèle proposé. Dans une volonté de construire une lecture intégrée des pratiques de l'entrepreneuriat innovant, le cadre développé adopte un niveau d'abstraction relativement élevé. Or, les processus entrepreneuriaux se déploient dans des contextes institutionnels, sectoriels et territoriaux spécifiques qui peuvent influencer l'activation et l'articulation des mécanismes identifiés. Les dynamiques observées dans un incubateur marocain, par exemple, peuvent différer de celles rencontrées dans d'autres écosystèmes entrepreneuriaux caractérisés par des configurations institutionnelles et économiques différentes.

Ces limites ne remettent pas en cause l'intérêt du cadre conceptuel proposé. Elles contribuent plutôt à en préciser le périmètre d'application et à identifier plusieurs pistes de recherche futures. Des travaux empiriques menés dans des contextes variés permettraient notamment de tester la robustesse du modèle, d'examiner les relations entre les mécanismes identifiés et d'enrichir la compréhension des pratiques de l'entrepreneuriat innovant. Dans cette perspective, l'étude des incubateurs marocains constitue un terrain particulièrement pertinent pour prolonger et approfondir les propositions formulées dans cette recherche.

6.3. Perspectives de recherche

Cette recherche ouvre plusieurs perspectives susceptibles d'enrichir la compréhension des pratiques de l'entrepreneuriat innovant.

La première concerne la validation empirique du cadre conceptuel proposé. Des études qualitatives menées auprès d'entrepreneurs, de start-up ou de structures d'accompagnement permettraient d'examiner la manière dont les six mécanismes identifiés se manifestent dans les pratiques observées sur le terrain et les formes d'interaction qu'ils entretiennent. Des approches quantitatives pourraient également être mobilisées afin de tester les relations entre ces mécanismes sur des échantillons plus larges et dans des contextes variés.

Une deuxième perspective porte sur l'analyse des pratiques entrepreneuriales innovantes au sein d'écosystèmes spécifiques. Les incubateurs, accélérateurs et autres dispositifs d'accompagnement

constituent des terrains particulièrement pertinents pour observer les mécanismes d'apprentissage, de mobilisation des ressources et de coordination des acteurs. Ces contextes offrent l'opportunité d'examiner comment les dynamiques entrepreneuriales se développent dans des environnements institutionnels, sectoriels et territoriaux différenciés.

Enfin, de futures recherches pourraient explorer les variations du cadre conceptuel proposé selon les secteurs d'activité, les types d'innovation ou les caractéristiques des écosystèmes entrepreneuriaux. Zahra et Wright (2011) appellent à renouveler les cadres d'analyse de l'entrepreneuriat en intégrant davantage la diversité des contextes dans lesquels les pratiques innovantes se développent, une invitation à laquelle ce travail cherche précisément à répondre. Dans cette perspective, le cadre conceptuel développé dans cet article ne constitue pas une représentation définitive des pratiques de l'entrepreneuriat innovant. Il doit plutôt être envisagé comme une proposition théorique destinée à stimuler de nouvelles investigations empiriques et à approfondir la compréhension des mécanismes qui structurent le processus entrepreneurial innovant.

BIBLIOGRAPHIE

- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49(1), 1-10. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 11-26. <https://doi.org/10.1002/sej.4>
- Alvarez, S. A., & Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-775. <https://doi.org/10.1177/014920630102700609>
- Amit, R., & Zott, C. (2001). Value creation in e-business. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 493-520. <https://doi.org/10.1002/smj.187>
- Argyris, C., & Schön, D. A. (1996). *Organizational learning II: Theory, method, and practice*. Addison-Wesley.
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2021). Towards an entrepreneurial ecosystem typology for regional economic development. *Regional Studies*, 55(4), 735–756. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1854711>
- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.01.015>
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366. <https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.3.329>
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520. <https://doi.org/10.2307/255956>
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). From initial idea to unique advantage: The entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Perspectives*, 15(1), 64-78. <https://doi.org/10.5465/ame.2001.4251394>
- Bygrave, W. D. (2004). The entrepreneurial process. In W. D. Bygrave & A. Zacharakis (Eds.), *The portable MBA in entrepreneurship* (3rd ed., pp. 1-27). Wiley.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Fletcher Gyles.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128-152. <https://doi.org/10.2307/2393553>

- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121. [https://doi.org/10.1002/1097-0266\(200010/11\)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E](https://doi.org/10.1002/1097-0266(200010/11)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E)
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge University Press.
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2018). Entrepreneurial discovery or creation? In search of the middle ground. *Academy of Management Review*, 42(4), 733–736. <https://doi.org/10.5465/amr.2016.0046>
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32. <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). *Entrepreneurship* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Lepak, D. P., Smith, K. G., & Taylor, M. S. (2007). Value creation and value capture: A multilevel perspective. *Academy of Management Review*, 32(1), 180-194. <https://doi.org/10.5465/amr.2007.23464011>
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Van Nostrand.
- McGrath, R. G. (2010). Business models: A discovery driven approach. *Long Range Planning*, 43(2-3), 247-261. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.005>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. Blackwell.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Read, S., Song, M., & Smit, W. (2009). A meta-analytic review of effectuation and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 24(6), 573-587. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.004>
- Ries, E. (2011). *The lean startup*. Crown Business.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263. <https://doi.org/10.5465/AMR.2001.4378020>
- Say, J.-B. (1803). *Traité d'économie politique*. Deterville.

- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- 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. <https://doi.org/10.5465/AMR.2000.2791611>
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759-1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(S1), 17-27. <https://doi.org/10.1002/smj.4250110104>
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52. <https://doi.org/10.3917/entre.041.0033>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2011). Entrepreneurship's next act. *Academy of Management Perspectives*, 25(4), 67-83. <https://doi.org/10.5465/amp.2010.0149>