

Dynamique entrepreneuriale Le comportement de l'entrepreneur, Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE, Bruxelles, De Boeck, 2012, 288 p.

Franck Barès

Volume 26, numéro 1, 2013

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1024274ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1024274ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Editions EMS – In Quarto SARL

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Barès, F. (2013). Compte rendu de [*Dynamique entrepreneuriale Le comportement de l'entrepreneur*, Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE, Bruxelles, De Boeck, 2012, 288 p.] *Revue internationale P.M.E.*, 26(1), 141–142.
<https://doi.org/10.7202/1024274ar>

Dynamique entrepreneuriale

Le comportement de l'entrepreneur

Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE

Bruxelles, De Boeck, 2012, 288 p.

Alain Fayolle et Jean-Michel Degeorge proposent un ouvrage d'une densité exceptionnelle, riche d'enseignements. À l'instar de Louis Jacques Fillion qui signe la préface, nous pensons que nos collègues constituent ici un tandem où leurs complémentarités permettent de dépasser les normes habituelles.

Au-delà du statut polysémique de l'entrepreneuriat, la diversité des entrepreneurs et des voies d'accès à l'entrepreneuriat s'accroît continuellement. Comment naît et se développe une intention entrepreneuriale ? Qu'est-ce qui fait qu'un individu adopte ou non un comportement entrepreneurial ? Comment s'engage-t-il ? etc.

Pour répondre à ces nombreuses questions, renvoyant toutes à des situations et des contextes d'actions diverses, la présentation d'un cadre conceptuel et d'un modèle générique permet de mieux approcher la complexité du comportement entrepreneurial. Entrepreneurs, formateurs et enseignants peuvent comprendre et/ou expliquer les décisions et les actions prises tout au long de ce que l'on qualifie de processus entrepreneurial.

En adoptant une approche par le processus, l'entrepreneuriat est abordé en mettant en exergue les différents éléments de sa complexité. La dynamique est ainsi appréhendée par les activités entrepreneuriales et les notions liées aux décisions et aux actions des entrepreneurs potentiels. Le choix de retenir un nombre limité de notions, de concepts et de théories établies dans le champ permet également de ne jamais perdre le fil rouge de l'ouvrage.

De façon plus précise, l'ouvrage comprend quatre parties distinctes et 12 chapitres.

La première partie se concentre sur les différentes composantes du comportement entrepreneurial. L'action entrepreneuriale est définie par son initiateur : l'individu, qui en est la principale composante. Ensuite, l'individu agit en ayant une véritable finalité : la création de valeur. Individu et création de valeur sont donc unis dans une dialogique interagissant avec un environnement. Enfin, la dimension temporelle est mise en avant et complète les principales composantes du comportement entrepreneurial.

La deuxième partie traite plus directement des dynamiques du comportement entrepreneurial. Autrement dit, les auteurs se concentrent sur l'individu considéré comme au cœur du processus entrepreneurial. Les aspects cognitifs sont présentés en abordant notamment les perceptions, les représentations et leurs évolutions dans une perspective dynamique où les aspects temporels jouent un rôle majeur. Un prolongement s'opère autour de la formation et du développement d'une éventuelle intention de l'entrepreneur potentiel, ceci à partir de différents modèles issus de la littérature. Enfin, à partir, ou non, d'une intention entrepreneuriale, l'individu va pouvoir orienter ses choix pouvant le conduire à prendre de multiples décisions. Les différents aspects du processus de décision et de ses notions connexes (idée, projet, vision, rationalité ...) sont alors présentés et critiqués.

Dans la troisième partie, les dimensions qualifiées de modératrices du comportement font l'objet du propos. En effet, au-delà d'un processus linéaire — de l'idée à l'intention, de l'intention à l'action ... — la trajectoire de l'entrepreneur est diverse et les processus associés complexes. En s'appuyant sur la partie précédente, les auteurs mettent en exergue les certaines approches utiles dans la mise en action entrepreneuriale, à savoir : la théorie de l'effectuation, le rôle de l'émotion et de l'intuition, la perception du risque, l'apprentissage et l'esprit d'entreprendre.

Dans la quatrième et dernière partie, Alain Fayolle et Jean-Michel Degeorge ont pour objectif de mettre en évidence « ... les principales dynamiques transformatrices et créatrices du couple individu/création de valeur nouvelle ... ». Ils souhaitent appréhender la complexité du comportement entrepreneurial. Pour y parvenir, ils font le choix de reprendre une modélisation inspirée des travaux de Bruyat (1993) mettant clairement en avant la perspective systémique du processus entrepreneurial.

La conception de l'entrepreneuriat adoptée par les auteurs facilite l'ouverture, établie une passerelle entre les connaissances issues du monde académique et la réalité terrain. La complémentarité et la mise en perspective des connaissances mobilisées au fil des pages permettent au lecteur de réellement saisir la dynamique entrepreneuriale au travers du comportement de l'entrepreneur. Alain Fayolle et Jean-Michel Degeorge livrent donc ici des leviers immédiats de décision et d'action aux acteurs tout en formulant également des avenues prometteuses de recherche.

Franck BARÈS
Professeur agrégé, HEC Montréal