



La vigilance entrepreneuriale : La fatigue comme antécédent

Résumé

Kirzner (1979) a défini la vigilance entrepreneuriale comme la capacité d'un individu à identifier des opportunités négligées par d'autres. Beaucoup de questions se posent en ce qui concerne les antécédents éventuels de la vigilance entrepreneuriale et Kirzner indique explicitement que les antécédents de ce concept restent flous (Yu, 2001; Kirzner, 2008; Valliere, 2013). Afin d'identifier les déterminants de la vigilance entrepreneuriale, de nombreux chercheurs ont tenté de mettre en évidence les caractéristiques cognitives qui différencient les entrepreneurs et les non-entrepreneurs et les différents types d'entrepreneurs entre eux (Gaglio et Katz, 2001; Tang et al, 2008). Cependant, cette approche typologique est incomplète à plusieurs égards. La vigilance entrepreneuriale étant également situationnelle, elle peut varier d'un moment à l'autre pour un même individu (Baron, 2004; Tang, 2008). Les travaux de Baron (2004, 2006) ouvrent de nouvelles directions dans la compréhension de ce concept. Inspiré par la théorie de la détection de signal (Swets, 1992), Baron a souligné l'importance de la fatigue et de la motivation dans le processus de reconnaissance d'opportunités d'affaires. Des études très récentes ont montré que la privation de sommeil a deux conséquences majeures : une diminution de la vigilance et des performances cognitives. Les quelques études empiriques impliquant des dirigeants de PME français ont montré qu'ils avaient une prévalence pour la privation partielle de sommeil, pouvant générer une dette de sommeil (Léger et al, 2011; INSV 2012) et une baisse de la qualité du sommeil (Léger et al, 2007; Torres, 2011; Torres et Chabaud, 2013). Par conséquent, il est nécessaire d'aller plus loin en mesurant l'impact de l'état du sommeil sur la vigilance des entrepreneurs.

Mots-clés : Entrepreneur, Vigilance entrepreneuriale, Sommeil

GUILIANI Florence

Doctorante en Sciences de
Gestion

Laboratoire MRM – Montpellier
Recherche Management
Université Montpellier

REDIEN COLLOT Renaud

Directeur des Affaires
Internationales

Novancia Business School

La vigilance entrepreneuriale : La fatigue comme antécédent

INTRODUCTION

Kirzner (1979, 1997, 2009) a défini la vigilance entrepreneuriale comme la capacité d'un individu à remarquer sans recherche préalable des opportunités de profit jusque-là ignorées. De nombreux chercheurs se sont appuyés sur ses travaux pour théoriser et opérationnaliser ce concept. L'approche cognitive suggère que les éléments subjectivistes essentiels dans la théorie kirznerienne de la vigilance entrepreneuriale devraient être davantage assimilés à des processus cognitifs (Li, 2013). En effet, cette approche définit la vigilance entrepreneuriale comme un ensemble de propriétés cognitives et de processus psychologiques (Gaglio, 1997 ; Gaglio et Katz, 2001). En opérationnalisant ce concept, Tang et al. (2012) ont mis en évidence trois de ses dimensions structurantes.

Baron (2006) a replacé le concept de vigilance entrepreneuriale dans le processus plus complexe et global de reconnaissance d'opportunités. En s'appuyant sur la théorie de la reconnaissance des schèmes, cet auteur définit la vigilance entrepreneuriale comme la capacité de reconnaître les opportunités ayant émergé des nouvelles tendances, des changements ou des évolutions de l'environnement externe (Baron, 2006). Selon Baron (2004, 2006) certaines personnes possèdent les structures cognitives appropriées à la détection d'opportunités d'affaires potentielles. Toutefois, la sensibilité d'un entrepreneur à percevoir l'existence d'une opportunité d'affaires peut varier dans le temps et pour une situation donnée. La théorie de la détection du signal suggère que quatre résultats possibles peuvent survenir lorsqu'un individu tente d'évaluer une opportunité.

Cette théorie met en avant l'importance que revêt l'état actuel de l'individu, par exemple en termes de fatigue ou de motivation à la tâche pour la reconnaissance d'opportunités d'affaires (Baron, 2004). Comme Baron l'a souligné dans ces travaux, la fatigue fait partie des ressources internes augmentant la susceptibilité des entrepreneurs aux erreurs et biais cognitifs (Baron, 1998 ; Baron, 2004). Selon Schmeichel et Baumeister (2004, p.86) « les ressources internes disponibles peuvent inhiber, remplacer ou modifier les réponses qui pourraient survenir dans une situation donnée ». Christian et Ellis (2011) montrent que le sommeil peut être perçu comme l'une de ces ressources internes.

Les recherches sur le sommeil nous paraissent de plus en plus pertinentes en entrepreneuriat, au vue du nombre d'heures travaillées hebdomadairement par les dirigeants de PME (DARES, 2003-2010), contribuant à favoriser la culture de la privation de sommeil. Les rares études empiriques montrent que les dirigeants français ont une prévalence pour une privation partielle de sommeil, pouvant générer une dette de sommeil (Léger et al. 2000; Léger et al., 2002 ; INSV, 2012) et un sommeil de moindre qualité (Leger et al., 2007; Torres, 2012 ; Guiliani et Torres, 2013 ; Torres et Chabaud, 2013). Les travaux ont montré que l'insomnie

augmente le risque d'absentéisme, d'accidents et d'erreurs au travail et impacte l'efficacité. Parallèlement, certaines conditions de travail, comme celles générant une forte surcharge mentale ou avec de larges amplitudes horaires favorisent l'insomnie. La somnolence a aussi des répercussions sur le travail. La plus importante est le risque d'accidents, mais les conséquences de la somnolence sur l'attention, la mémoire, la créativité, la vigilance au travail ne doivent pas être oubliées (Léger et Bayon, 2012).

L'objectif de ce papier est double. Dans un premier temps, il s'agira d'intégrer la modélisation de la vigilance entrepreneuriale proposée par Tang et al. (2012) dans l'approche plus globale initiée par Baron (2006). Dans un second temps, nous préciserons le rôle que peut jouer le sommeil sur cette capacité, permettant la reconnaissance d'opportunités d'affaires potentielles.

1. L'approche cognitive de la vigilance entrepreneuriale

Un certain nombre de facteurs peuvent influencer la probabilité que certaines personnes peuvent découvrir des opportunités uniques tels que la vigilance de l'individu, la possession d'informations nécessaires à l'identification d'une opportunité, les propriétés cognitives indispensables pour les exploiter, les réseaux sociaux, ou encore certains traits de personnalité (Krueger et Dickson, 1994 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Gaglio et Katz, 2001 ; Baron, 1998, 2006a).

L'approche cognitive met en évidence le rôle des facteurs et des processus cognitifs de l'individu dans le processus de reconnaissance d'opportunités entrepreneuriales. Cette perspective permet de mieux cerner la manière dont l'individu raisonne, juge et décide. En intégrant un cadre sociocognitif aux travaux de Kirzner (1979, 1985) Gaglio et Katz (2001) ont démontré que le concept de vigilance entrepreneuriale est un modèle de dynamique cognitive guidant le processus d'identification des opportunités, plausible, vérifiable et pertinent.

Gaglio et Katz (2001, p.95) définissent la vigilance entrepreneuriale comme « un ensemble distinctif de compétences perceptives et de traitement d'informations ». Le concept de schéma mental introduit par cette approche, interprète la vigilance entrepreneuriale comme un ensemble de propriétés cognitives et de processus psychologiques permettant d'accomplir de réelles innovations (Gaglio, 1997). En effet, les capacités d'un individu à percevoir et interpréter l'information, lui permettant d'aboutir à des conclusions uniques sur les opportunités entrepreneuriales existantes, semblent impliquer des processus mentaux spécifiques (Mitchell et al., 2007). Pour faire coïncider les stimuli environnementaux et les informations stockées dans son schéma actif, un individu doit briser son cadre moyens-fins existant, sinon il risque d'ignorer ou de rejeter une opportunité d'affaires unique (Gaglio et Katz, 2001). Cette approche suppose que les schémas mentaux des individus peuvent être altérés (Barr et al., 1992).

Baron (2006a) affirme que les cadres cognitifs possédés par certains individus facilitent la connexion de liens entre les changements environnementaux, les tendances du marché, et les niches de clientèle. Ces cadres leurs permettent de repousser les limites de leur logique et les

aident à identifier de nouvelles opportunités (Busenitz et Arthurs, 2007). Selon Mitchell et al. (2007) la vigilance correspond au degré d'attention d'un individu aux nouvelles opportunités, et à un certain niveau, à sa capacité d'utiliser les informations récoltées pour déduire une réflexion et un raisonnement unique. Il devient évident que certains cadres théoriques impliquant vigilance et connexions perçues détiennent beaucoup de potentiel pour une meilleure compréhension du processus de reconnaissance de nouvelles opportunités. Selon Li (2013) cette approche représente une précieuse contribution pour le champ de l'entrepreneuriat, car elle ne fait guère de différence entre la cognition entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale dans la plupart de ses construits. L'approche cognitive peut être divisée en deux modèles fondamentaux : le modèle rationnel et le modèle irrationnel.

1.1.Le modèle rationnel

Le modèle rationnel de l'approche cognitive selon Shaver et Scott (1991) cherche à comprendre comment les caractéristiques des environnements externes sont représentées et stockées dans l'esprit de l'entrepreneur. Ce modèle tente de répondre à des questions d'ordre plutôt positiviste. Cette approche peut être perçue comme complémentaire du modèle rationnel de recherche d'information car elle « considère le schéma mental comme un corridor de l'information » (Li, 2013, p.23). En reprenant les travaux de Ronstad (1988), Chabaud et Messeghem (2010) définissent le corridor de l'information par le fait que « chaque individu dispose d'un stock d'informations idiosyncratiques qui influence sa capacité à reconnaître certaines opportunités, en permettant de donner du sens aux opportunités » (Chabaud et Messeghem, 2010, p.96). Ce concept reste en accord avec la définition de la vigilance entrepreneuriale proposée par Kirzner, car il peut expliquer pourquoi certains individus peuvent « remarquer sans recherche » des opportunités ignorées par les autres et pourquoi la capacité de découvrir des opportunités profitables diffèrent d'un entrepreneur à l'autre (Gaglio et Katz, 2001).

Gaglio et Katz (2001) ont cherché à redéfinir le concept de vigilance entrepreneuriale à travers ses propriétés cognitives et psychologiques. Le but de ce travail était de démontrer l'existence d'un schéma spécifique de vigilance entrepreneuriale. Selon ces auteurs, les schémas sont dynamiques et permettent de développer « les modèles mentaux qui représentent les connaissances et les croyances d'un individu sur la façon dont les mondes physiques et sociaux fonctionnent » (Gaglio et Katz, 2001, p.97). Les entrepreneurs alertes ont des schémas mentaux plus précis, qui leurs permettent d'être attentifs et guident le traitement de l'information et leurs raisonnements lorsque survient un événement particulier. Le contenu et la complexité des schémas varient d'un individu à l'autre et c'est l'une des raisons pour lesquelles les perceptions et les interprétations du marché ou secteur d'activité sont propres à chacun. Par ailleurs les psychologues ont remarqué que les individus avaient tendance à activer instinctivement un schéma spécifique (Fiske et Taylor, 1991). Ce type de schéma dit « chronique » est souvent utilisé inconsciemment, et même s'il peut permettre à un entrepreneur de remarquer plus rapidement et précisément des opportunités dans des situations incertaines ou ambiguës, il peut aussi mener pour une situation donnée à des réponses inappropriées.

Selon Gaglio et Katz (2001) un entrepreneur vigilant porte son attention et recherche des anomalies dans des situations nouvelles, incertaines ou inattendues. C'est pourquoi dans une situation donnée, il sera plus sensible aux signaux de déséquilibre du marché et essaiera de changer son schéma afin de s'adapter aux nouvelles informations. L'intégration de ces nouvelles informations sur les changements du marché ou du secteur d'activité ou de l'environnement social rendra ses modèles mentaux plus élaborés et complexes (Gaglio et Katz, 2001). Il sera supposément moins enclin à utiliser des informations, des ressources ou faire des prévisions inexactes qu'un individu vigilant.

Toutefois ce modèle souffre de quelques faiblesses :

- Le subjectivisme inhérent à l'approche kirznerienne est mis de côté. En effet, « les individus ont des préférences, des connaissances et des attentes différentes dès lors les explications en sciences humaines doivent prendre ces états mentaux comme point de départ » (Foss et al. 2008, p.75). Or, ce courant accorde une trop grande importance aux données objectives.
- La recherche sur les schémas mentaux laisse une multitude de questions sans réponse, comme leur contenu, la manière dont ils sont acquis, leur rôle dans le processus de découverte des opportunités (Gaglio et Katz, 2001).
- Selon Gaglio et Katz (2001) la complexité du schéma mental devrait rendre l'entrepreneur plus vigilant. Or, pour Li (2013) cette hypothèse est en contraste avec le fait que le schéma lui-même est d'abord utilisé pour simplifier les problèmes complexes ou non structurés, rencontrés par les entrepreneurs.
- Le rôle médiateur que joue le schéma de l'entrepreneur entre les stimuli situationnels et les réponses apportées peut conduire à des erreurs. « La séquence stimuli-schéma-réponse peut être mal interprétée » (Weick, 1995, p.26).
- La question à laquelle Baron a tenté d'apporter des éléments de réponses mais qui reste peu développée est de savoir quels sont les facteurs susceptibles d'augmenter ces erreurs de jugement ?
- Peu d'éléments de réponse sont apportés sur la manière dont les entrepreneurs parviennent à rompre leurs schémas mentaux existants.

Selon Valliere (2013, p.430), « la vigilance entrepreneuriale n'est pas une qualité particulière possédée par de rares individus, mais est tout simplement le développement et l'application de différents ensembles de cadres mentaux utilisés pour donner un sens au monde ». Il affirme que ce qui différencie les entrepreneurs vigilants des non vigilants, c'est la possession et l'utilisation de ces schémas pour répondre aux stimuli internes et/ou externes. La richesse des schémas activés, la force des liens entre ces schémas et le stimulus donné, le degré d'activation du schéma peuvent être des sources de différence entre les individus vigilants et les non-vigilants selon cet auteur. Pour Valliere (2013), le concept de vigilance entrepreneuriale est clairement basé sur l'attention. « Avant qu'un individu puisse utiliser sa

vigilance afin de découvrir les opportunités d'affaires offertes par le monde ou créer de nouvelles opportunités, il doit dans un premier temps être suffisamment attentif à ce qui se passe dans le monde » (Valliere, 2013, p.433).

1.2.L'approche par les biais cognitifs

Depuis quelques années, les chercheurs en entrepreneuriat ont commencé à se demander quels mécanismes sont utilisés par les entrepreneurs pour rompre leurs schémas mentaux existants. Un ensemble de biais cognitifs a été mis en évidence comme par exemple les biais d'excès de confiance, d'illusion de contrôle ou de croyances erronées dans la loi des petits nombres (Busenitz et Barney, 1997 ; Simon et al., 1999).

Les études ont montré que les biais cognitifs pouvaient jouer un rôle dans la prise de décision entrepreneuriale. Ils sont liés à la subjectivité de l'individu ou à des opinions prédisposées qui émanent d'heuristiques spécifiques (Busenitz et Lau, 1996). Bien que ces biais cognitifs aident les individus à dépasser leurs limites cognitives dans certaines circonstances, ils peuvent également entraîner des prises de décisions moins rationnelles et moins complètes, induites du fait qu'ils violent parfois les lois de probabilité. Les études en entrepreneuriat examinant les biais cognitifs ont conclu que l'entrepreneur, lorsqu'il est l'individu à l'origine de la création de l'entreprise, pourrait faire preuve de biais plus importants car il doit prendre des décisions dans un environnement qui peut être particulièrement incertain et complexe. Dans ces situations, les biais cognitifs peuvent renforcer le biais d'optimisme de l'entrepreneur par exemple. Selon Zacharakis et Shepherd (2001), les perceptions et les biais auraient tendance à varier en fonction du contexte en termes d'existence, de magnitude ou conséquences.

De nombreux chercheurs ont étudié les liens qui pourraient exister entre la cognition entrepreneuriale et le processus de décision (Krueger, 2007 ; Busenitz et Barney, 1997 ; Chen, Greene et Crick, 1998 ; Baron, 1998 ; Mitchell et al., 2000). Baron (1998) a identifié une liste de mécanismes cognitifs qui pourraient jouer un rôle majeur en contexte entrepreneurial :

- La pensée contrefactuelle : la tendance à imaginer comment un évènement se serait réalisé dans d'autres conditions. Selon Cossette (2013) ce sentiment peut être accentué chez l'entrepreneur en cas d'échec ou de manque d'initiative.
- L'affectivité : le parasitage des pensées et des décisions par un ensemble d'émotions qui ne sont liées à la situation.
- Le biais de complaisance : ou tendance de certains individus à expliquer leurs réussites par des facteurs internes tels que les efforts fournis ou les compétences, et leurs échecs par des facteurs externes (exemple : la malchance).
- Le biais de planification : c'est la « tendance d'un individu à sous-estimer le temps requis pour réaliser un projet et à surestimer ce qu'il est capable d'accomplir en une période de temps donné » (Cossette, 2013, p.6).

- L'autojustification et l'escalade dans l'engagement : tendance de l'individu notamment lorsque les résultats d'une action ne sont pas probants à justifier ses décisions et à continuer à investir en temps, en effort et en argent.

L'un des principaux arguments de cette approche est que ces biais et heuristiques cognitifs pourraient être utiles dans le processus de formation d'opportunités entrepreneuriales. En effet, selon Li (2013, p.25), « puisque les entrepreneurs doivent prendre des décisions dans des situations ambiguës, où l'incertitude est considérable, et le processus de prise de décision rationnelle est souvent coûteux et fastidieux, sans l'aide de politique et de routine élaborées » ce modèle pourrait s'avérer être une solution efficace au manque d'émergence d'opportunités d'affaires profitables. Une idée soutenue par Busenitz et Barney (1997) pour qui certaines opportunités d'affaires seraient issues de l'utilisation de ces biais et heuristiques. Les entrepreneurs plus que les autres ont tendance à utiliser consciemment ou inconsciemment leurs processus cognitifs afin de créer et de proposer des solutions alternatives.

Pour Baron (1998) l'apport de la science cognitive au champ de l'entrepreneuriat permet de mieux comprendre les facteurs psychologiques, cognitifs et physiologiques pouvant impacter la vigilance et les capacités de l'entrepreneur :

- La capacité des individus de traiter les nouvelles informations issues du monde extérieur est sévèrement limitée et peut être rapidement dépassée (la surcharge cognitive).
- La volonté des individus de minimiser les efforts cognitifs génère une fréquente utilisation de « raccourcis » dans leur réflexion et de techniques qui réduisent les efforts mentaux. Des raccourcis pouvant aussi bien être efficaces que mener à de sérieuses erreurs dans la compréhension de l'environnement externe.
- A cause de sa capacité limitée de traitement de l'information, l'individu aura tendance à minimiser ses efforts mentaux. Les individus ne sont pas totalement rationnels dans leur réflexion, car de nombreux aspects de la cognition humaine sont sujets à un large éventail de biais et d'erreurs.

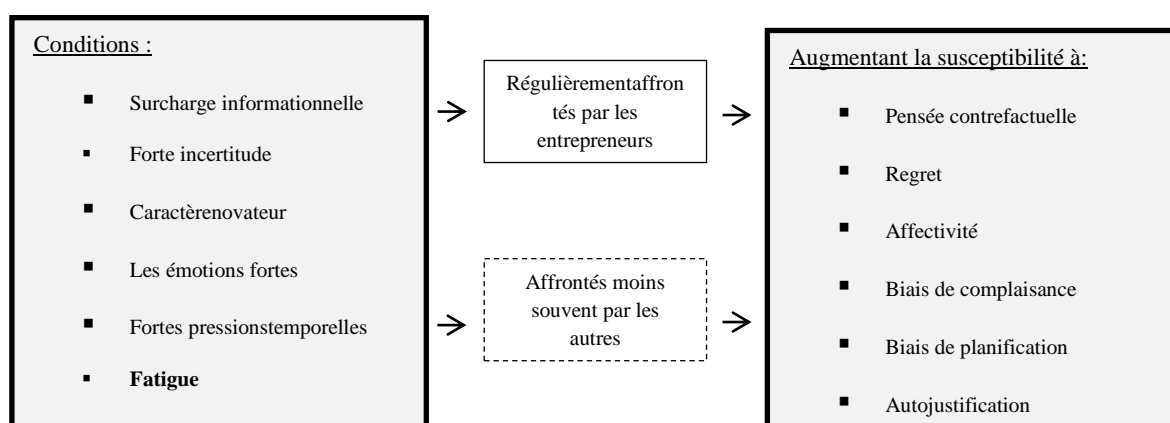
Ces conclusions qui s'appliquent à l'ensemble des êtres humains, produit un écho particulier chez les entrepreneurs. En effet, ils pourraient se trouver régulièrement dans des situations qui tendent à maximiser les impacts potentiels de divers biais et erreurs. Selon les études, les processus cognitifs sont plus susceptibles d'être influencés par toutes formes de biais et d'erreurs quand :

- Apparaît une surcharge cognitive : les individus sont confrontés à plus d'informations qu'ils peuvent traiter à un temps donné (Gilbert et al., 1992).
- Les individus font face à des situations nouvelles et très incertaines : des situations pour lesquelles ils ne peuvent pas facilement se référer à d'anciens schémas mentaux (Fiske et Taylor, 1991).

- Les fortes émotions : il y a une interaction complexe entre les sentiments et la pensée, et les émotions intenses peuvent produire des distorsions dans de nombreux aspects cognitifs.
- Les individus font face à de fortes pressions temporelles : qui augmente la tendance à adopter des raccourcis mentaux.
- Des états physiques sous-optimaux : les facteurs comme la fatigue ou le stress exercent des tendances similaires aux fortes pressions temporelles.

Baron (1998) suggère que les entrepreneurs sont plus fréquemment, voire plus intensément exposés à de telles conditions que les autres, parce que de telles conditions font parties intégrantes de l'activité entrepreneuriale. En effet, l'essence même de l'activité entrepreneuriale fait que les entrepreneurs se retrouvent souvent dans des situations nouvelles, imprédictibles, complexes et susceptibles de produire une surcharge d'information. De même, leur surcharge de travail légendaire fait qu'ils doivent souvent répondre aux demandes liées à leur activité entrepreneuriale en étant fatigués ou très stressés.

Figure 1: Facteurs influençant la différence de susceptibilité aux erreurs cognitives des entrepreneurs par rapport aux autres



Source : Baron (1998, p.279)

Comme Baron (1998) l'a souligné dans ses travaux, la fatigue fait partie des ressources internes augmentant la susceptibilité des entrepreneurs aux erreurs et biais cognitifs (Baron, 1998 ; Baron, 2004). La privation de sommeil est connue pour avoir des effets sur la vigilance (Thomas et al., 2001), l'exécution de tâches de suivi (Collins, 1977), la capacité à prendre des décisions (Harrison et Horne, 2000), les accidents du travail (Barnes et Wagner, 2009) et le bien-être au travail (National Institute for Occupational Safety and Health, 2004). De nombreux processus physiologiques et neurocognitifs se mettent en place durant le sommeil (Curcio et al., 2006).

Au niveau clinique, la vigilance est « l'état de réactivité à l'environnement dans lequel on se trouve quand on est éveillé » (Institut National du Sommeil et de la Vigilance, 2011). La vigilance varie selon le moment de la journée, mais aussi selon la stimulation et la motivation personnelle.

De nombreuses études rapportent les effets de la fatigue et de la somnolence sur l'individu, mais également sur ses performances. Aux effets directs sur la santé d'une dette de sommeil, il existe des effets secondaires pouvant impacter ses cognitions entrepreneuriales. Il a été montré que la fatigue réduit la capacité de gérer le stress au travail (Paquereau et Bruel, 2010). Le sommeil est essentiel à la mémoire et à la prise de décisions (Leger et Adrien, 2012). De même, l'hypothèse d'un lien direct entre la qualité du sommeil et la qualité des relations humaines peut être faite. De nombreux auteurs, dont Paquereau et Bruel (2010) ont montré que la fatigue altère la capacité de communiquer et peut induire des comportements violents et agressifs (Barnes et al., 2011). A l'inverse, il a été avéré qu'un bon sommeil favorise une stabilité de l'humeur (Giordanella, 2006 ; Paquereau et Bruel, 2010 ; Leger et Adrien, 2012).

Il a été démontré que la somnolence peut induire une baisse du niveau d'attention et de vigilance (Léger et Guillemainault, 1997), une réduction du délai de réaction tant physique que mentale, une perte de mémoire ou une réduction de la capacité à se rappeler des détails (Jenkins et Dallenbach, 1924), une augmentation de l'incapacité à rester éveillé, une baisse de la créativité (Leger et Bayon, 2012) ou une distractibilité accrue. Le manque de sommeil est générateur d'effets négatifs lorsqu'il faut faire des efforts de concentration (Blais et al., 1997). Or, la capacité de concentration est très importante dans le cas d'un entrepreneur car ce dernier est amené à prendre des décisions rapidement et à maintenir un état d'alerte face à son environnement professionnel.

2. L'approche par la reconnaissance des schèmes de Baron

2.1.La théorie de la reconnaissance des schèmes

La reconnaissance d'opportunités d'affaires fait partie intégrante du processus entrepreneurial, c'est pourquoi elle a fait l'objet de nombreuses recherches conceptuelles et d'études empiriques. Selon Julien (2010) deux thèmes de recherche se distinguent dans les travaux sur les opportunités. D'un côté, celui proposé par des auteurs comme Mitchell et al. (2007) ou Krueger (2007) sur le fonctionnement du processus cognitif des entrepreneurs pour découvrir et exploiter les opportunités d'affaires. De l'autre, celui proposé par des auteurs comme Baron (2006) sur le développement de l'opportunité. Selon Baron (2004) la recherche fondamentale sur la reconnaissance des schèmes pourrait fournir un éclairage supplémentaire et utile au champ de l'entrepreneuriat.

La perspective cognitiviste soutient le fait que tout ce qu'un individu pense, dit ou fait est influencé par des mécanismes cognitifs à travers lesquels il acquière, stocke, transforme et utilise l'information (Baron, 2004 ; Mitchell et al., 2007). Ainsi cette approche permet selon Baron (2004), de répondre à trois questions fondamentales en entrepreneuriat :

- Pourquoi certains individus, mais pas les autres choisissent de devenir entrepreneurs ?
- Pourquoi certains individus reconnaissent des opportunités d'affaires là où d'autres ne les voient pas ?
- Pourquoi certains entrepreneurs réussissent mieux que d'autres ?

Afin de répondre à ces questions Baron (2004) a mobilisé un certain nombre de théories issues des sciences cognitives. Cet auteur définit la reconnaissance d'opportunité comme « un processus cognitif à travers lequel les individus parviennent à la conclusion qu'ils ont identifié une opportunité » (Baron, 2004, p.107). Baron (2004) mobilise la théorie de la reconnaissance de schèmes et la théorie de la détection de signal pour répondre à la deuxième question : pourquoi certaines personnes parviennent à reconnaître des opportunités rentables mieux que les autres. Selon cet auteur, le concept de vigilance entrepreneuriale joue un rôle clé dans le processus de recherche d'opportunités.

Les opportunités émergent à un moment donné grâce à la juxtaposition de conditions émergentes. Baron (2006) suggère que pour identifier les opportunités, les individus utilisent des modèles cognitifs qu'ils acquièrent au fil de leurs expériences, pour percevoir des connections sans liens apparents entre des événements ou des tendances de l'environnement externe. Ainsi, la reconnaissance d'opportunités dépend de la manière dont l'individu utilisera ses modèles cognitifs pour faire des liens entre les changements technologiques, démographiques, du marché, ou de politiques publiques et des idées de nouveaux produits ou services ou de création d'entreprise.

La pensée cognitiviste suggère que des individus spécifiques parviennent à reconnaître des opportunités particulières car leurs cadres mentaux existants le leur permettent (Baron, 2004). Deux types de modèles mentaux seraient particulièrement utiles pour comprendre comment les opportunités sont identifiées : les prototypes et les exemples. Le premier modèle, suggère que les individus construisent des prototypes au fil de leurs expériences. Ces prototypes sont des représentations idéalisées d'une classe d'objets ou d'évènements qui semblent appartenir l'un à l'autre. Ainsi un entrepreneur va confronter un nouveau stimulus ou évènement observé avec ses prototypes existants afin de déterminer s'il appartient au prototype « opportunité d'affaires ». Plus l'association du nouvel évènement au prototype « opportunité d'affaires » sera forte, plus il y aura de chance que l'entrepreneur conclut qu'il a identifié une opportunité. Selon Baron (2006), ces prototypes fréquemment utilisés par les individus jouent un rôle clé dans le processus de reconnaissance d'opportunités. Les modèles d'exemples sont des alternatives qui mettent en évidence l'importance de connaissances spécifiques plutôt qu'idéalisées. Selon ce modèle, lorsqu'un individu tombe sur un nouveau stimulus, il va le comparer avec des exemples spécifiques de concepts pertinents déjà stockés en mémoire. Ainsi le concept « d'opportunité d'affaires » d'un entrepreneur sera composé des nombreux exemples « d'opportunités d'affaires » auxquels il a déjà été confronté (Baron & Ensley, 2006).

Baron (2006) souligne que ces deux modèles (prototypes et exemples) sont nécessaires pour pleinement comprendre comment les individus identifient des schèmes complexes. Ces modèles permettent à un individu d'identifier des liens entre les événements et d'y déceler des idées d'entreprises potentielles (Tremblay, 2010). Les entrepreneurs novices auront tendance à lourdement s'appuyer sur le modèle des prototypes dans un premier temps, et quand ils auront gagnés plus d'expérience dans un domaine donné ils pourront davantage s'appuyer sur les exemples. Ce changement de modèle par les entrepreneurs experts, leur permet d'identifier les opportunités d'affaires de manière plus automatique (Baron & Ensley, 2006).

Par ailleurs certains facteurs jouent un rôle important dans le processus de reconnaissance d'opportunités. Selon Baron (2006) les trois principaux facteurs permettant de faire des liens entre les événements, tendances ou changements dans l'environnement sont les connaissances préalables du marché, le degré de vigilance de l'entrepreneur et la recherche active d'opportunités. Ces facteurs permettent de répondre à la deuxième question posée par Baron (2004) à savoir pourquoi certaines personnes identifient des opportunités rentables quand d'autres ne les perçoivent pas ou les négligent.

2.2. De la conceptualisation à l'opérationnalisation de la vigilance entrepreneuriale

Afin de répondre à cette question Baron (2006) a conceptualisé le processus de reconnaissance des opportunités (annexe 1). Il a tenté d'expliquer comment les évolutions (changements, tendances, événements) de l'environnement extérieur sont perçues et interprétées à travers les schèmes cognitifs des individus. En effet, à partir de leur perception et de leur interprétation des changements externes et de leur niveau d'expertise, des modèles mentaux (prototypes, exemples) se mettent en place. La définition du modèle mental utilisé permet de déclencher simultanément les capacités de recherche et de vigilance entrepreneuriale de l'individu. Permettant ainsi en combinant son modèle mental, sa capacité de recherche et sa vigilance de percevoir dans ces évolutions de l'environnement externe, des schèmes susceptibles ou non de déboucher sur des opportunités d'affaires rentables. L'une des limites que Baron partage avec d'autres chercheurs est l'absence d'opérationnalisation des concepts utilisés, notamment celui de la vigilance entrepreneuriale. Or ce concept représente l'un des éléments clés selon Baron de la reconnaissance d'opportunités. La vigilance d'un entrepreneur repose sur le fait que « certaines de ses capacités cognitives lui permettent de reconnaître si la situation dans laquelle il se trouve est similaire à une autre de manière significative » et si elles appartiennent à un modèle mental commun (Valliere, 2013, p.433). Comme le souligne Valliere (2013) l'approche de Baron laisse la porte ouverte à de nombreuses questions, dont celle de savoir quelles sont les dimensions du concept de vigilance entrepreneuriale ? Afin de mieux comprendre ce concept, certains chercheurs ont tenté de l'opérationnaliser avec plus ou moins de succès (Kaish et Gilad, 1991 ; Busenitz, 1996 ; Tang et al. 2012).

« La vigilance se compare à une paire d'antennes qui permet de capter les signaux émis par le marché, signaux se traduisant par des opportunités » (Tremblay, 2010, p.33). C'est l'une des raisons qui expliquent pourquoi certains individus sont capables de remarquer des opportunités rentables sans recherche préalable alors que d'autres ne le peuvent pas. Quand la vigilance de l'entrepreneur est élevée, il est plus réceptif aux opportunités sans pour autant faire des recherches systématiques et formelles. C'est un état de recherche passif qui repose en partie pour Baron (2006) sur les capacités cognitives possédées par les individus. De nombreux chercheurs ont cherché à comprendre pourquoi certains individus sont plus vigilants que d'autres. Baron (2006) considère que l'intelligence et la créativité d'un individu font partie des capacités cognitives nécessaires pour une plus haute vigilance entrepreneuriale. Dimov (2002) considère que la vigilance aux opportunités dépend des expériences et des connaissances initiales des individus. Les informations recueillies à travers les expériences

professionnelles vécues peuvent s'avérer être un atout majeur dans le processus de reconnaissance d'opportunités de l'entrepreneur. Par ailleurs, certains traits de personnalité, comme le mode d'apprentissage, la capacité de penser « outside the box », l'optimisme ou le risque perçu pourraient expliquer les différences de vigilance entre les individus (Baron, 1998; Tremblay, 2010 ; Baron & Tang, 2011). L'une des grandes difficultés est de parvenir à différencier les antécédents et les dimensions de la vigilance entrepreneuriale.

Tang et al. (2012) considèrent la recherche active d'informations comme l'une des dimensions de la vigilance entrepreneuriale et la connaissance préalable comme l'un de ses antécédents. En se basant sur les travaux de Kirzner (1979, 1999), de McMullen et Shepherd (2006) et sur la théorie cognitive, Tang et al. (2012) ont développé un modèle intégrant trois dimensions de la vigilance (annexe 2). Ils définissent la vigilance entrepreneuriale comme « un processus et une perspective qui aident certains individus à être plus attentifs aux évolutions, aux changements, aux opportunités et aux possibilités ignorées » (Tang et al, 2012, p.78). La détection de nouvelles opportunités inclue les expériences antérieures et les dispositions personnelles de l'individu, les évolutions de l'environnement, le gain d'informations précises et être avide d'informations. La découverte de ces nouvelles opportunités est liée à la prise de conscience, aux compétences et la perspicacité de l'entrepreneur. Dans leur échelle Tang et al. (2012) décomposent la vigilance en trois éléments distincts : la veille et la recherche d'informations, l'association et les liens entre les informations et l'évaluation et le jugement. En cohérence avec les travaux de Kirzner et le rôle de la prise de conscience des lacunes du marché lors de l'émergence de nouvelles opportunités, la veille et la recherche impliquent de constamment scruter l'environnement et de rechercher de nouvelles informations, évolutions, ou changements ignorés par les autres. « Lorsque la vigilance est vue comme faisant partie du processus de cognition entrepreneuriale cela implique une connaissance antérieure, un état d'alerte et une sensibilité envers les nouvelles opportunités » (Tang et al. 2012, p.79). La deuxième dimension, associations et connexions, implique de rassembler les informations disparates de manière à construire des alternatives cohérentes. La troisième dimension issue des travaux de McMullen et Shepherd (2006), met en avant les évaluations et les jugements concernant les nouvelles évolutions, changements ou informations et de savoir si elles peuvent déboucher sur des opportunités d'affaires avec un profit potentiel. En effet, selon McMullen et Shepherd (2006), la vigilance n'est pas entrepreneuriale à moins d'impliquer un jugement et un comportement tourné vers l'action. La théorie cognitive, met en avant l'idée que la vigilance entrepreneuriale représente une capacité qui peut être apprise et améliorée. Cela sous-tend l'idée que la vigilance entrepreneuriale est un processus évolutif. D'ailleurs le fait que les connaissances antérieures d'un individu soient un des antécédents à sa vigilance, implique l'idée que l'état de vigilance d'un individu est amené à évoluer. Les travaux de Baron (2004, 2006) sur la théorie de la détection du signal peuvent apporter des éléments de réponse à la question : est-ce que l'état de vigilance d'un entrepreneur peut changer d'un moment à l'autre ? La question suivante serait alors de savoir quels facteurs peuvent impacter directement ou indirectement la vigilance d'un entrepreneur ?

2.3. La théorie de la détection du signal

Baron (2006) introduit un double niveau de perception dans son analyse du processus de reconnaissance d'opportunités. Le premier est la perception et l'interprétation des changements et des évolutions de l'environnement externe par les individus à travers leurs modèles mentaux. Le deuxième est la perception de schèmes au sein des évolutions de l'environnement externe. En effet, une fois que les individus ont perçus les schèmes émergents parmi les divers changements dans l'environnement externe, comment décident-ils que ces schèmes perçus sont assez forts ou clairs pour être vus comme d'authentiques opportunités d'affaires. La théorie de la détection du signal permet de vérifier l'existence ou l'absence d'un stimulus ou d'un évènement. Quand certains stimuli de l'environnement externe sont si clairs qu'ils pourraient être perçus par tous, d'autres plus faibles et moins distincts ont moins de chance d'être reconnus (Baron & Ensley, 2006). Parfois les individus peuvent être incertains sur le fait qu'ils aient perçu ou non des schèmes associés à une opportunité d'affaires et la théorie de la détection du signal permet d'identifier le caractère réel ou non des schèmes identifiés. Selon cette théorie mise en évidence par Swets (1992), quatre possibilités existent quand un individu essaye de déterminer si un stimulus existe ou non :

- Un succès ou une identification correcte : le stimulus existe et l'observateur conclut qu'il est présent ;
- Un coup raté : le stimulus existe mais l'observateur ne parvient pas à le percevoir ;
- Une fausse alarme : le stimulus est absent mais l'observateur conclut à tort qu'il est présent ;
- Un rejet correct : le stimulus est absent et l'observateur se rend compte qu'effectivement il n'existe pas.

Lorsque la théorie de la détection du signal est adaptée en contexte de reconnaissance d'opportunité :

- Une identification correcte représente une situation quand un individu identifie avec succès l'existence d'une opportunité ;
- Un coup raté représente une situation dans laquelle un entrepreneur potentiel décide de renoncer à ce qui pourrait être une opportunité seulement pour se rendre compte par la suite que son évaluation était erronée et que l'opportunité existait bel et bien ;
- Une fausse alarme apparaît quand l'individu choisit de poursuivre ce qu'il considère comme une opportunité et réalise par la suite qu'il s'est trompé ;
- Dans le cas d'un rejet correct, l'entrepreneur en devenir évalue correctement la situation et choisit de ne pas poursuivre une opportunité inexistante.

Tableau 1 : La théorie de la détection du signal adaptée en contexte de reconnaissance d'opportunités

Entrepreneur	Opportunité	
	Existe	N'existe pas
Identifie	Succès	Fausse alarme
N'identifie pas	Coup raté	Rejet correct

Source : Tang (2009, p.224)

3. Le sommeil, un antécédent à la vigilance entrepreneuriale ?

3.1.L'importance de l'état physiologique de l'entrepreneur dans la théorie de la détection du signal

De nombreux facteurs déterminent le taux relatif auquel les individus expérimentent des succès, des coups ratés ou des fausses alarmes dans une situation donnée. Certains sont liés aux propriétés du stimulus, d'autres à l'état actuel de l'observateur. En effet, une personne peu motivée ou fatiguée aura tendance à mal évaluer les signaux. Baron a peu développé ses travaux sur ces facteurs physiologiques qui pourraient impacter les capacités d'un observateur à lire les signaux ou par extension l'entrepreneur à méjuger l'existence ou l'absence d'opportunité d'affaires. Pourtant les études en santé entrepreneuriale montrent que la santé de l'entrepreneur impacte directement ses capacités à diriger son entreprise. Les questions soulevées dans la littérature sur la reconnaissance d'opportunités cherchent généralement à mettre en lumière les facteurs qui différencient les entrepreneurs des non-entrepreneurs (Kaish & Gilad, 1991) ou les facteurs cognitifs qui distinguent les entrepreneurs novices des entrepreneurs expérimentés (Mitchell & Chesteen, 1995; Baron, 1998; Baron & Ensley, 2006). Et finalement peu de réponses sont apportées à la question : pourquoi dans une situation donnée, certains entrepreneurs expérimentés ne perçoivent pas des opportunités d'affaires rentables évidentes, alors qu'ils les auraient perçues par ailleurs ?

La théorie de la détection du signal, pourrait apporter quelques éléments de réponse. Cette théorie met en avant l'importance que revêt l'état actuel de l'individu, par exemple en termes de fatigue ou de motivation à la tâche (Baron, 2004) pour la reconnaissance d'opportunités d'affaires ou lors de prise de décision.

3.2.Les dirigeants de PME, une population à risque

Les études menées en France, en Allemagne, en Grande Bretagne et en Italie montrent que les principaux facteurs associés à l'insomnie sont le stress, la solitude, les événements de vie personnels et professionnels ou la surcharge de travail (Ribet et Derriennic, 1999 ; Allaert et Urbinelli, 2004 ; Chan-Hee et al. 2011). Ribet et Derriennic (1999), ont montré que le travail posté, les grandes amplitudes horaires ou encore les contraintes de délai dans la réalisation d'une tâche sont des facteurs de risques de troubles du sommeil. Une étude cas-témoin portant

sur des salariés sains montre des liens entre l'apparition de troubles du sommeil et la présence de facteurs de stress professionnels tels que la saturation cognitive (charge mentale excessive) due à la multiplicité des tâches, le raccourcissement des délais, l'agressivité des interlocuteurs, ou le sous-effectif (Åkerstedt et al., 2002). L'enquête menée par Léger et al. (2000) sur la population française, met en évidence que les individus travaillant plus de 10 heures par jours sont généralement des « petits dormeurs » qui ont une plus forte prévalence à l'insomnie et un score plus élevé sur l'Echelle de la Somnolence d'Epworth. Des résultats confirmés par l'enquête sur le sommeil des français, menée par l'Institut National du Sommeil et de la Vigilance (2012), qui montrent que parmi les 25% des français dormant moins de 6h00 par nuit, nous retrouvons les catégories socio-professionnelles supérieures : chefs d'entreprises, artisans et commerçants, cadres, professions intellectuelles supérieures et professions intermédiaires. Ces travaux font écho aux conditions augmentant la susceptibilité des entrepreneurs aux biais cognitifs mis en évidence par Baron (1998 ; Baron et al., 2013).

3.3. Les effets du sommeil sur les capacités cognitives

Les travaux en médecine ont montré le rôle important que joue un sommeil de bonne qualité et de quantité suffisante sur le bon fonctionnement cognitif (Harrison et Horne, 2000 ; Åkerstedt, 2002). Du point de vue médical, la cognition désigne les mécanismes de la pensée et les processus de traitement de l'information par le cerveau. Une distinction est faite entre les fonctions cognitives basales faisant intervenir des processus cognitifs élémentaires comme la vigilance, et des fonctions cognitives dites de haut niveau qui regroupent des processus tels que la mémoire, le raisonnement, la résolution de problème et l'analyse, la pensée divergente, le jugement, la prise de décision, l'élocution et plus généralement les fonctions exécutives. Des fonctions souvent stimulées pour faire face à des situations nouvelles et inconnues et qui font partie intégrantes du processus entrepreneurial. Les fonctions cognitives complexes regroupent un « ensemble de fonctions exécutives qui renvoient à un ensemble de processus cognitifs permettant un comportement adapté » (Legrand, 2012, p.12). Le manque de sommeil altère autant les fonctions cognitives basales que les fonctions cognitives complexes (Harrison et Horne, 2000 ; Jones et Harrison, 2001 ; Curcio et al., 2006).

Lors d'une étude menée sur la privation de sommeil et son impact sur la déviance sur le lieu de travail, Christian et Ellis (2011), ont montré comment la théorie de l'autorégulation des ressources pouvait aider à isoler la privation de sommeil comme précurseur des comportements déviants au travail. Le sommeil peut altérer les capacités d'innovation de l'entrepreneur, les travaux de Paquereau et Bruel (2010) ont mis en évidence que la fatigue a une influence négative sur la créativité. Or selon Baron (2006) la créativité est un processus cognitif impactant la vigilance entrepreneuriale. De même, parmi les fonctions de l'entrepreneur, la capacité de scruter l'environnement est une fonction essentielle (Covin et Slevin, 1991 ; Lumpkin et Dess, 1996 ; Marchesnay et Messeghem, 2003 ; Voss, Voss et Moorman, 2005 ; Baron et Tang, 2011). Or certains auteurs (Leger et Guilleminault, 1997, Mullens, 2007) ont montré qu'un mauvais sommeil pouvait altérer une bonne prise en compte des changements dans l'environnement et augmenter les erreurs de jugement, pouvant même susciter un accroissement de la prise de risques. Ces aspects nous montrent à quel point

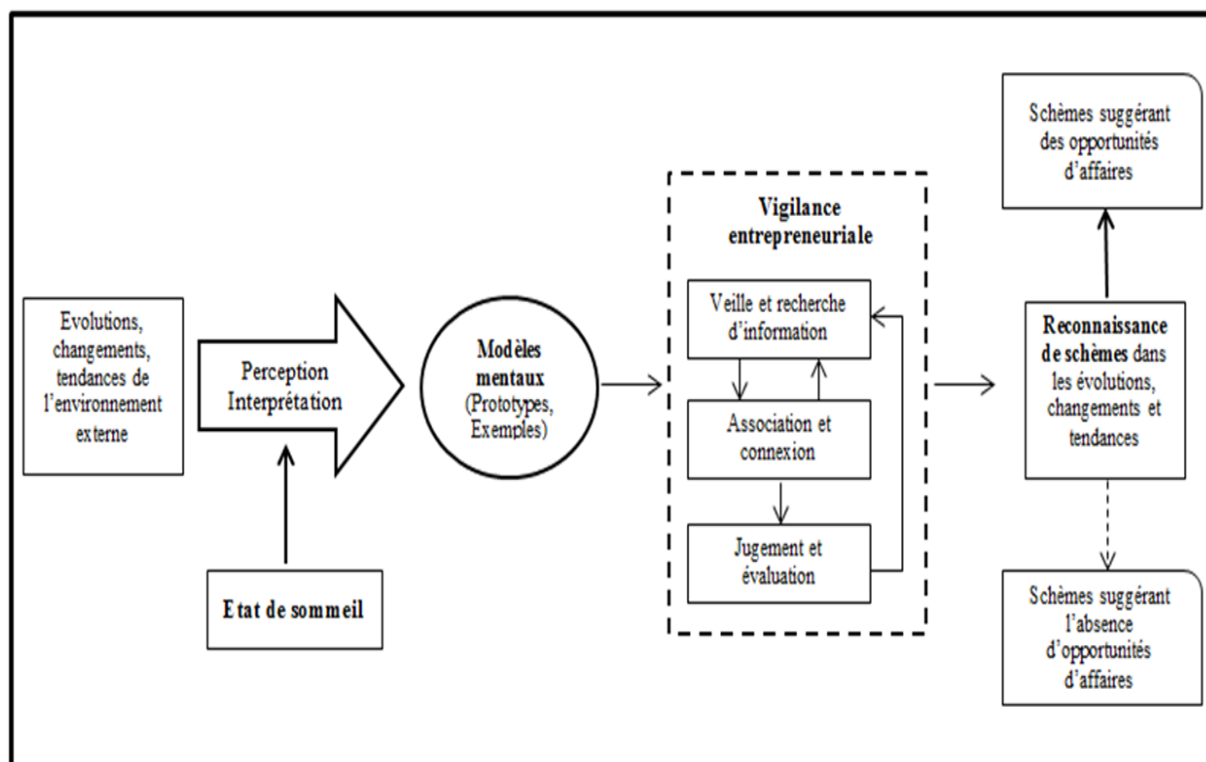
le sommeil peut altérer les activités stratégiques de l'entreprise en diminuant la vigilance de celui qui la dirige.

4. Discussion

Selon Baron le processus de reconnaissance d'opportunités d'affaires implique de nombreuses étapes et nécessite des efforts répétés afin d'identifier les schèmes existants au sein d'évènements ou de tendances sans liens apparents (Baron, 2006). Selon cet auteur, les entrepreneurs découvrent étapes après étapes le schéma d'ensemble. C'est pourquoi « la recherche de ces schèmes reste une partie essentielle du processus » (Baron, 2006, p.111). Selon Baron (2006) trois facteurs influencent fortement la reconnaissance d'opportunité : la recherche active d'opportunité, la vigilance entrepreneuriale et la connaissance du marché.

Dans l'approche par la reconnaissance de schèmes, la recherche active implique pour Baron (2006) la recherche de liens ou de connexions entre des évènements ou des éléments d'information distincts. Ce facteur nécessite d'identifier dans un premier temps des évolutions dans l'environnement externe puis de rechercher des liens éventuels. La vigilance entrepreneuriale fait référence à « la capacité de reconnaître des opportunités d'affaires lorsqu'elles existent », donc une fois qu'elles ont émergé des nouvelles évolutions de l'environnement externe (Baron, 2006, p.112). Une définition assez proche de celle proposée par Kirzner qui définit la vigilance entrepreneuriale comme « la capacité de remarquer sans recherche, des opportunités qui étaient ignorées jusqu'ici » (Kirzner, 1979, p.48). L'accent était porté sur le caractère vigilant mais passif de l'entrepreneur capable de remarquer des opportunités d'affaires, générées par un déséquilibre du marché (Kirzner, 1973, 1999). Selon la théorie de la reconnaissance des schèmes, cette capacité repose sur la possession par certains individus de modèles cognitifs appropriés les aidant à percevoir des connexions entre des éléments d'information différents (Baron, 2006). Ces connexions qui pourront aboutir à de nouvelles opportunités d'affaires. La connaissance préalable du marché va permettre à l'entrepreneur de construire et de développer ses modèles cognitifs (prototypes et exemples). Pour Baron ces trois facteurs sont interdépendants.

Schéma 1 : La place de la vigilance entrepreneuriale dans l'approche par la reconnaissance des schèmes de Baron et la place du sommeil comme antécédent



En matière de compréhension de la vigilance entrepreneuriale, le modèle de Tang et al. (2012) relie trois dimensions, qui ont fait l'objet de recherches souvent séparées : la veille et la recherche d'informations, l'association et les liens entre les informations et l'évaluation et le jugement. Dans la littérature consacrée, l'attitude proactive de la veille et de la recherche informationnelle est généralement dissociée de la capacité de percevoir les connexions entre les informations. Depuis les travaux de Kaish et Gilad (1991), le positionnement de l'individu par rapport aux flux d'information a souvent été présenté comme « un élément central du comportement entrepreneurial » (Kaish et Gilad, 1991, p.45). L'approche de Tang et al. (2012), permet de positionner ce facteur (la recherche de l'information) comme une des dimensions de la vigilance entrepreneuriale et non un prérequis ou un antécédent. En réponse à l'article écrit par Busenitz (1996), Tang et al. ont proposé une opérationnalisation du concept de vigilance entrepreneuriale qui permet également de recentrer l'approche initiale de Baron. C'est pourquoi nous avons intégré la modélisation de la vigilance entrepreneuriale proposée par Tang et al. (2012) au processus de reconnaissance des opportunités de Baron (2006). En revanche, pour faire gagner en robustesse le modèle de Tang et al. (2012), il est important d'identifier ce que nous considérons comme les antécédents de la vigilance entrepreneuriale.

Les antécédents qui ont été négligé jusque-là et qu'il serait intéressant de développer sont ceux traitant de l'état physiologique de l'entrepreneur et plus spécifiquement son état de fatigue. Bennett (2011) définit la fatigue comme « un manque d'énergie et de motivation ». Cet état de lassitude physique ou psychique mène à une diminution de la vigilance. La fatigue peut être une réponse normale à une activité physique ou mentale soutenue, un stress

émotionnel, de l'ennui ou une privation de sommeil. Selon Baron (1998) les aspects problématiques de la cognition entrepreneuriale surviendraient dans des environnements entrepreneuriaux caractérisés par une surcharge informationnelle, une haute incertitude ou nouveauté, des émotions fortes, une pression temporelle importante pouvant être générateur de fatigue. Ceci pouvant entraîner des pensées contrefactuelles, des biais d'hétéro-duperie, une mauvaise planification, et une autojustification, un excès de confiance ou des erreurs de représentativité, des capacités cognitives qui paraissent nécessaires pour un dirigeant vigilant (Baron, 1998 ; Busenitz et Barney, 1997). Les études ont montré que la privation de sommeil impactait autant la santé des individus que leur performance.

Tableau 2 : Les impacts négatifs du manque de vigilance (état de fatigue ou somnolence)

Impacts négatifs sur la santé de l'entrepreneur	Impacts négatifs sur la fonction entrepreneuriale
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réduction de la capacité à communiquer ▪ Baisse du niveau d'attention et de vigilance ▪ Réduction du délai de réaction ▪ (tant physique que mentale) ▪ Perte de mémoire ou réduction de la capacité de se rappeler des détails ▪ Incapacité de rester éveillé ▪ Distractibilité accrue 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmentation des erreurs de jugement ▪ Réduction de la capacité à prendre des décisions et mener des activités de planification complexes ▪ Baisse de la productivité ou du rendement et de la créativité ▪ Omission de tenir compte des changements dans l'environnement ou dans l'information fournie ▪ Tendance accrue à prendre des risques ▪ Réduction de la capacité de gérer son stress au travail

Source : Guiliani et Torrès (2012, p.106)

Au regard de ses considérations, il serait intéressant de mesurer l'impact d'un facteur physiologique distale comme le sommeil sur la capacité de l'entrepreneur à percevoir et interpréter les évolutions et les nouvelles tendances de l'environnement externe dans un premier temps. Puis dans un deuxième temps sur sa vigilance entrepreneuriale. En effet, l'état de sommeil de l'entrepreneur va-t-il impacter de manière unie ou contrastée les trois dimensions de la vigilance entrepreneuriale prises séparément (la veille et la recherche d'information, l'association et les liens entre les informations et l'évaluation et le jugement) ? Est-ce que le niveau de fatigue a un impact sur l'enchaînement des trois dimensions de la vigilance entrepreneuriale ? Comment le niveau de fatigue peut altérer la détection du signal ?

Cette double mesure d'impact qui évalue l'effet de l'état du sommeil sur la vigilance clinique dans un premier temps puis, de l'état de la vigilance clinique dans un deuxième temps supposera la mise en place d'un protocole d'enquête très rigoureux. De plus, la question du double impact peut inciter les chercheurs à s'engager dans des expérimentations où il s'agira de voir quelles variables concernant le sommeil ont un effet physiologique et cognitif pertinent sur la vigilance entrepreneuriale.

CONCLUSION

Notre article fournit à la recherche un nouvel angle de vue pour étudier les impacts de facteurs individuels et situationnels sur la vigilance entrepreneuriale. Par exemple certaines études ont montré que la privation de sommeil pouvait avoir un impact sur la prise de décision (Banderet et al., 1981 ; Horne, 1988a ; Wimmer et al., 1992 ; Belenky et al., 1994 ; Harrison & Horne, 1999). Grâce à leur jeu de simulation en marketing, Harrison et Horne (1999) ont montré qu'après une nuit de privation de sommeil, les participants étaient moins aptes à apprécier une situation de plus en plus complexe et s'attardaient sur des éléments inutiles pour leur prise de décision en y appliquant plus d'efforts, ce qui induisait peu ou pas de résultats efficaces.

Nous pensons que l'état du sommeil peut avoir un impact sur un large éventail de processus entrepreneuriaux. L'intérêt managérial serait de sensibiliser les entrepreneurs sur les impacts que peuvent avoir certains facteurs physiologiques sur leur efficacité au travail. Afin qu'ils puissent les gérer de manière optimale et ainsi développer des stratégies de prévention leurs permettant de maintenir voire d'améliorer leurs capacités entrepreneuriales (siestes, stratégies de réduction de l'insomnie, conseils sur l'hygiène de sommeil, management du stress, coaching, etc.).

Comme pour les schémas explicatifs de l'intention entrepreneuriale qui font l'objet de nombreuses révisions aujourd'hui, nous comptons mieux contextualiser la compréhension de la vigilance entrepreneuriale et le rôle des facteurs physiologiques. Cela permettra de réaliser des études contrastives entre différents types de population qui présentent des états et des pratiques de sommeil différents. De plus, au regard des risques cognitifs que représentent la déficience de sommeil, nous pourrions observer si les entrepreneurs mettent en place des dynamiques d'autorégulation physiologiques, psychologiques et/ou cognitives. Selon nous, ces mécanismes d'autorégulation éventuellement associés à des attitudes de déviance permettront d'expliquer la persistance et l'endurance des entrepreneurs dans l'exploration (et peut-être dans l'exploitation) d'opportunités entrepreneuriales.

Références bibliographiques :

- Åkerstedt, T. (2007). “Altered sleep/wake patterns and mental performance”, *Physiology and Behavior*, 90(2), pp.209-218.
- Åkerstedt, T., Fredlund, P., Gillberg, M. & Jansson, B. (2002). “A prospective study of fatal occupational accidents: Relationship to sleeping difficulties and occupational factors”, *Journal of Sleep Research*, 11(1), pp. 69-71.
- Åkerstedt, T., Knutsson, A., Westerholm, P., Theorell, T., Alfredsson, L. & Kecklund, G. (2002). “Sleep disturbance, work stress and work hours: a cross-sectional study”, *Journal of Psychosomatic Research*, 53(3), pp. 741–748.
- Allaert, F.A. & Urbinelli, R. (2004). « Sociodemographic profile of insomniac patients across national surveys », *CNS Drugs*, 18(suppl 1), pp. 3–7.
- Banderet, L.E., Stokes, J.W., Francesconi, R., Kowal, D.M. & Naitoh, P. (1981). “Artillery teams in simulated sustained combat: Performance and other measures (pp.459-477)”. In: L.C. Johnson, D.J. Tepas, W.P. Colquhoun & M.J. Colligan (Eds), *Biological rhythms, sleep and shiftwork*. New York: Spectrum.
- Barnes, C.M. & Hollenbeck, J.R. (2009). “Sleep deprivation and decision-making teams: Burning the midnight oil or playing with fire?”, *Academy of Management Review*, 34(1), pp. 56-66.
- Barnes, C.M., Schaubroeck, J., Huth, M., & Ghumman, S. (2011). “Lack of sleep and unethical conduct”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2), pp. 169-180.
- Barnes, C.M. & Wagner, D.T. (2009). “Changing to daylight saving time cuts into sleep and increases workplace injuries”, *Journal of applied psychology*, 94(5), pp.1305-1317.
- Baron, R.A. (1998). “Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people”, *Journal of Business Venturing*, 13(4), pp.275-294.
- Baron, R.A. (2004). “The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship’s basic “why” questions”, *Journal of Business Venturing*, 19 p.221-239.
- Baron, R.A. (2006a). “Opportunity recognition as pattern recognition: how entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities”, *Academy of Management Perspectives*, 20(1), pp.104–119.
- Baron, R.A. (2006b). “The role of affect in the entrepreneurial process”, *Paper presented at the Academy of Management Meetings*, Atlanta, GA.
- Baron, R.A. & Ensley, M.D. (2006). “Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs”, *Management Science*, 52(9), pp.1331–1344.
- Baron, R.A., Franklin, R.J. & Hmieleski, K.M. (2013). “Why entrepreneurs often experience low, not high, levels of stress: the joint effects of selection and psychological capital”, *Journal of Management*, DOI:0149206313495411.
- Baron, R.A. & Henry, R.A. (2006). “Why do some entrepreneurs achieve extraordinary success? Insights from cognitive science research on exceptional performance”, *Paper presented at the Babson Research Conference*, Bloomington, IN.
- Baron, R.A. & Tang, J. (2011). « The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism”, *Journal of Business Venturing*, 26(1), pp. 49-60.
- Barr, P.S., Stimpert, J.L. & Huff, A.S. (1992). “Cognitive change, strategic action, and organizational renewal”, *Strategic Management Journal*, 13, pp.15-36.

- Belenky, G., Penetar, D.M., Thorne, D., Popp, K., Leu, J., Thomas, M., Sing, H., Balkin, T.J., Wesensten, N.J. & Redmond, D.P. (1994). “The effects of sleep deprivation on performance during continuous combat operations”, *Food components to enhance performance*, pp.127-135.
- Bennett, R.M. (2011). *Fibromyalgia and chronic fatigue syndrome* chap 282. In: L. Goldman, Schafer AI, (eds.) *Goldman’s Cecil Medicine*. Philadelphia, Pa.: Elsevier Saunders.
- Blais, F.C., Gendron, L., Mimeault, V. & Morin, C.M. (1997). « Evaluation de l’insomnie : Validation de trois questionnaires », *L’Encéphale : Revue de psychiatrie clinique biologique et thérapeutique*, 23(6), pp. 447-453.
- Busenitz, L.W. (1996). “Research on entrepreneurial alertness”, *Journal of Small Business Management*, 34(4), pp.35-44.
- Busenitz, L.W. & Arthurs, J.D. (2007). *Cognition and capabilities in entrepreneurial ventures*. In: J.R. Baum, M. Frese, & R. Baron (Eds.). *The psychology of entrepreneurship* (pp. 309–330). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Busenitz, L.W. & Barney, J.B. (1997). “Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making”, *Journal of Business Venturing*, 12(1), pp.9-30.
- Busenitz, L. & Lau, C. (1996). “A cross-cultural cognitive model of new venture creation”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4), pp.25–39.
- Chabaud, D. & Messeghem, K. (2010). « Le paradigme de l’opportunité - Des fondements à la refondation », *Revue française de gestion*, 2010/7 n° 206, pp. 93-112.
- Chan-Chee, C., Bayon, V., Bloch, J., Beck, F., Giordanella, J-P. & Leger, D. (2011). “Epidémiologie de l’insomnie en France: Etat des lieux », *Revue d’épidémiologie et de la santé publique*, 59, pp. 409 - 422.
- Chen, C.C., Greene, P.G. & Crick, A. (1998). “Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?”, *Journal of business venturing*, 13(4), pp. 295-316.
- Christian, M. S. & Ellis, A.P. (2011). « Examining the effects of sleep deprivation on workplace deviance: A self-regulatory perspective”, *Academy of Management Journal*, 54(5), pp. 913-934.
- Collins, W.E. (1977). “Some effects of sleep deprivation on tracking performance in static and dynamic environments”, *Journal of Applied Psychology*, 62(5), pp.567-573.
- Cossette, P. (2013). « La recherche sur les heuristiques et biais cognitifs chez les entrepreneurs : un bilan », *Papier présenté au 8^{ème} Congrès de l’Académie de l’Entrepreneuriat et de l’Innovation (AEI)*, Fribourg, Suisse.
- Covin, J.G. & Slevin, D.P. (1991). “A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior”, *Entrepreneurship theory and practice*, 16(1), pp.7-25.
- Curcio, G., Tempesta, D., Scarlata, S., Marzano, C., Moroni, C.F., Rossini, P.M., Ferrara, M. & De Gennaro, L. (2006). “Validity of the Italian version of the Pittsburgh Sleep Quality Index (PSQI)”, *Neurological Sciences*, 34(4), pp. 511-519.
- DARES (2003-2010). Enquête Emploi : La durée moyenne hebdomadaire du travail, France.
- Dimov, D. (2002). “The nexus of individual and opportunity: Opportunity recognition as a learning process”. *Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC)* (Vol. 2006).
- Ferrara, M. & De Gennaro, L. (2001). « How much sleep do we need?”. *Sleep Medicine Reviews*, 5(2), pp. 155-179.
- Fiske, S.T. & Taylor, S. (1991). *Social Cognition*, (2nd eds.) New York: Random House.

- Foss, N.J., Klein, P.G., Kor, Y.Y. & Mahoney, J.T. (2008). “Entrepreneurship, Subjectivism, and the Resource-Based View: Towards a New Synthesis”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1), pp. 73-94.
- Gaglio, C.M. (1997). *Opportunity identification: review, critique and suggested research directions*. In: Katz J.A. (eds) *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, vol.3. JAI Press, Greenwich, pp 139-202.
- Gaglio, C.M. & Katz, J.A. (2001). «The psychological basis of opportunity identification: entrepreneurial alertness», *Small Business Economics*, 16(2), pp. 95–111.
- Geiger-Brown, J., Rogers, V.E., Trinkoff, A.M., Kane, R.L., Bausell, R.B., Scharf, S.M. (2012). “Sleep, sleepiness, fatigue and performance of 12-hour-shift nurses”, *Chronobiology International*, 29(2), pp. 211-219.
- Gilbert, D.T., McNulty, S.E., Giuliano, T.A. & Benson, J.E. (1992). “Blurry words and fuzzy deeds: The attribution of obscure behavior”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(1), pp. 18–25.
- Giordanella, J-P. (2006). Rapport sur le thème du sommeil, Ministère de la santé et de la solidarité, France.
- Guiliani, F. & Torres, O. (2012). “La gestion du sommeil des dirigeants de PME, p. 97-112», In : *La santé du dirigeant: De la souffrance patronale à l’entrepreneuriat salubre*, sous la direction O. TORRES, Petites Entreprises & Entrepreneuriat, (Eds.) De Boeck.
- Guiliani, F. & Torres, O. (2013). « Le sommeil des dirigeants de PME », *Académie de l’Entrepreneuriat et de l’Innovation*, Fribourg, Suisse.
- Harrison, Y. & Horne, J.A. (1999). « One night of sleep loss impairs innovative thinking and flexible decision making », *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 78, pp.128-145.
- Harrison, Y. & Horne, J.A. (2000). “The impact of sleep deprivation on decision making: A review”, *Journal of Experimental Psychology Applied*, 6(3), pp. 236-249.
- Horne, J.A. (1988a). “Sleep deprivation and divergent thinking ability, *Sleep*, 11, p.528-536.
- Institut National du Sommeil et de la Vigilance, (2011). *La somnolence au quotidien*, 11^{ème} Journée Nationale du Sommeil.
- Jenkins, J.G. & Dallenbach, K.M. (1924). “Obliviscence during sleep and waking”, *The American Journal of Psychology*, 35, p. 605-612, In: De Saint-Hilaire (2006).
- Jones, K. & Harrison, Y. (2001). “Frontal lobe function, sleep loss and fragmented sleep”. *Sleep Medicine Reviews*, 5(6), pp. 463-475.
- Julien, P-A. (2010). « Opportunités, information et temps », *Revue de l’Entrepreneuriat*, 9 (2010/1), pp. 29-49.
- Kaish, S. & Gilad, B. (1991). “Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: sources, interests, general alertness”, *Journal of Business Venturing*, 6, pp.5–61.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner, I.M. (1979). *Perception, Opportunity, and Profit*. University of Chicago Press, Chicago IL.
- Kirzner, I.M. (1985). *Discovery and the capitalist process*. University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Kirzner, I.M. (1997). “Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach”. *The Review of Austrian Economics*, 11(12), pp.5–17.

- Kirzner, I.M. (1999). “Creativity and/or alertness: a reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur”, *Review of Austrian Economics*, 11, pp.5–17.
- Kirzner, I.M. (2009). “The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification”, *Small Business Economics*, 32(2), pp.145-152.
- Krueger, N.F. (2007). « Experiential essence of entrepreneurial thinking », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), pp. 123-138.
- Krueger, N. Jr. & Dickson, P.R. (1994). “How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition”, *Decision Sciences*, 25(3), pp. 385–400.
- Leger, D. (2010). *Le sommeil dans tous ses états*, Plon, Paris.
- Leger, D. (1994). « The cost of sleep-related accidents: a report for National Commission on Sleep Disorders Research », *Sleep*, 17, pp. 84 – 93.
- Leger, D. & Adrien, J. (2012). « Sommeil et performance au quotidien », *Institut National du Sommeil et de la Vigilance*, 12^{ème} Journée Nationale du Sommeil.
- Leger, D., Allaert, F.A. & Massuel, M.A. (2005). “La perception de l’insomnie en médecine générale. Enquête auprès de 6043 médecins généralistes », *Press Medicine*, 34, pp. 1358 – 1362.
- Leger, D. & Bayon, V. (2012). “Médecine du travail, médecine légale et sommeil, p. 467-474 », In : *Les troubles du sommeil*, sous la direction de M. Billiard and Y. Dauvilliers, Elsevier Masson (Eds.).
- Leger, D. & Guilleminault, C. (1997). *Sommeil, Vigilance et Travail*, Masson, France.
- Leger, D., Guilleminault, C., Bader, G., Levy, E. & Paillard, M. (2002). “Medical and socio-professional impact of insomnia”, *Sleep*, 25, pp. 625-629.
- Leger, D., Guilleminault, C., Dreyfus, J-P., Delahaye, C. & Paillard, M. (2000). « Prevalence of insomnia in survey of 12778 adults in France », *Journal of Sleep Research*, 9, pp. 35 - 42.
- Leger, D., Nicolas, A., Paquereau, J., Royant-Parola, S. & Viot-Blanc, V. (2007). *Bien dormir mieux vivre : Le sommeil c'est la santé!*, Institut National de Prévention et d’Éducation pour la Santé, Conseils aux adultes.
- Legrand, A. (2012). *Relations entre sommeil et cognition, focus sur une fonction cognitive complexe : la prise de décision*. Thèse, Montpellier.
- Li, Z. (2013). *Entrepreneurial Alertness, an exploratory study*, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg.
- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). « Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance”, *Academy of Management Review*, 21(1), p. 135-172.
- Marchesnay, M. & Messeghem, K. (2003). *Cas de stratégie de PME*, EMS (Eds.), Paris.
- McMullen, J.S. & Shepherd, D.A. (2006). “Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur”, *Academy of Management Review*, 31(1), pp.132–152.
- Mitchell, R.K., Busenitz, L.W., Bird, B., Gaglio, C.M., McMullen, J.S., Morse, E.A. & Smith, J.B. (2007). “The central question in entrepreneurial cognition research 2007”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), pp.1-27.
- Mitchell, R.K., Smith, B., Seawright, K., Morse, E. (2000). “Cross-cultural decisions and the venture creation decision”, *Academy of Management Journal*, 43(5), pp.974–994.
- Mitchell, R.K. & Chesteen, S.A. (1995). “Enhancing entrepreneurial expertise: Experiential pedagogy and the new venture expert script”, *Simulation & Gaming*, 26(3), pp. 288-306.

- Mullens, E. (2007). « A quoi sert le sommeil ? », *La santé de l'homme*, Dossier Eduquer son sommeil, 388, pp. 21-23.
- National Institute for Occupational Safety and Health (2004). *Overtime and extended work shifts*, Publication 2004-143, Cincinnati: National Institute for Occupational Safety and Health.
- Ohayon, M. (1997). *Dis-moi comment tu dors*, Collection les empêcheurs de penser en rond, France.
- Paquereau, J. & Bruel, P. (2010). Sommeil et stress, Institut National de Prévention et d'Éducation pour la Santé, Les carnets du sommeil.
- Penn, P.E. & Bootzin, R.R. (1990). “Behavioural techniques for enhancing alertness and performance in shift work”, *Work & Stress*, 4(3), pp. 213-226.
- Powell, R. & Copping, A. (2010). “Sleep deprivation and its consequences in construction workers”, *Journal of Construction Engineering and Management*, 136(10), pp. 1086-1092.
- Ribet, C. & Derriennic, F. (1999). “Age, working conditions, and sleep disorders: a longitudinal analysis in the French cohort ESTEV”, *Sleep*, 22, pp. 491 – 504.
- Ronstad, R. (1988). “The Corridor Principle”, *Journal of Business Venturing*, 3(1), pp. 31-40.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). “The promise of entrepreneurship as a field of study”. *Academy of Management Review*, 25(1), pp. 217–226.
- Shaver, K.G. & Scott, L.R. (1991). “Person, process, choice: the psychology of new venture creation”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, pp.23-45.
- Schmeichel, B. J. & Baumeister, R. F. (2004). Self-regulatory strength. In *Christian M. S., & Ellis A. P. (2011)*.
- Simon, M., Houghton, S.M. & Aquino, K. (1999). “Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies”, *Journal of Business Venturing*, 15(2), pp.113-134.
- Swets, J.A. (1992). “The science of choosing the right decision threshold in high-stakes diagnostics”, *American Psychologist*, 47, pp. 522-532.
- Tang, J. (2009). “Exploring the constitution of entrepreneurial alertness: The regulatory focus view”, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(3), pp. 221-238.
- Tang, J., Kacmar, K.M. & Busenitz, L. (2012). “Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities”, *Journal of Business Venturing*, 27, pp. 77-94.
- Thomas, K.M., Drevets, W.C., Dahl, R.E., Ryan, N.D., Birmaher, B. & Eccard, C.H. (2001). “Amygdala response to fearful faces in anxious and depressed children”. *Archives of General Psychiatry*, 58, pp. 1057–1063.
- Torres, O. (2012). « Premiers résultats d'une étude épidémiologique sur la santé des dirigeants de PME, p. 191-209 », In : *La santé du dirigeant: De la souffrance patronale à l'entrepreneuriat salubre*, sous la direction O. TORRES, Petites Entreprises & Entrepreneuriat, (Eds.) De Boeck.
- Torres, O. & Chabaud, D. (2013). *Qui sont vraiment les dirigeants des PME?* p. 41-56, (sous la direction de D. Chabaud), (Eds.) EMS, Management et Société,
- Tremblay, M. (2010). *Identification collective d'opportunités entrepreneuriales: une étude exploratoire*. Thèse, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Valliere, D. (2013). “Towards a schematic theory of entrepreneurial alertness”, *Journal of Business Venturing*, 28, pp.430-442.
- Valliere, D. (2013). “Entrepreneurial Alertness and Paying Attention”, *Journal of Enterprising Culture*, 21(1), pp.1-17.

- Voss, Z.G., Voss, G.B. & Moorman, C. (2005). “An empirical examination of the complex relationships between entrepreneurial orientation and stakeholder support”, *European Journal of Marketing*, 39(9/10), pp.1132-1150.
- Weick, K.E. (1995). *Sensemaking in organizations*. Sage, Thousand Oaks, CA.
- Wimmer, F., Hoffmann, R.F., Bonato, R.A. & Moffitt, A.R. (1992). “The effects of sleep deprivation on divergent thinking and attention processes”, *Journal of Sleep Research*, 1, no.4, pp.223-230.
- Yoo, S.S., Hu, P.T., Gujar, N., Jolesz, F.A. & Walker, M.P. (2007). “A deficit in the ability to form new human memories without sleep”, *Nature neuroscience*, 10(3), pp.385-392.
- Zacharakis, A.L. & Shepherd, D.A. (2001). “The nature of information and overconfidence on venture capitalists’ decision making”, *Journal of Business Venturing*, 16, pp.311-332.