

## Chapitre 2

### *L'entrepreneur : ses caractéristiques et ses motivations* *Frank Janssen et Bernard surlemont*

**D**ans, certain cultures, l'entrepreneur est présenté come le héros des temps modernes. des temps modern. Dans d'autre, ilest assimilé au capitaliste exploitant les masse laborieuse .certain distinguent l'entrepreneur , novateur et motivé par le profit ou la croissance , du propriétaire –dirigeant , plutôt animé par des aspiration personnelle et familiales ( carland et ;,1984) le terme « entrepreneur » est souvent utilisé pour représenter des réalités fort différent les unes des autres ( le patron d'un bar –tabac ou le dirigeant d'une entreprise de haute technologie cotée sur le Nasdaq ; le fondateur d'une association caritative ou l'héritier d'une veille entreprise familiale ) .que signifie t-il exactement ? Les entrepreneurs sont –ils tous motivé par des objectifs similaires ? Peut –on isoler les caractéristiques psychologique des entrepreneurs sont –ils tous motivé par des objectifs similaires ?peut –on isoler les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs ?les qualités des entrepreneurs ? Sont –elles innées ? Voila quelques –unes des questions auxquelles ce chapitre tentera de répondre.

Le terme « *entrepreneur* » remonte à la fin du XVLL<sup>e</sup> siècle (verin, 1982) Epoque à laquelle il apparait dans la langue française, pour être repris bien plus tard dans la langue anglaise ? Le terme a fait l'objet d'une multitude de définitions. En effet, les chercheurs qui se sont intéressés à l'entrepreneur sont issus de nombreuses disciplines différentes et les définitions donnés au terme sont généralement tributaires des prémisses de la discipline dont est issu le chercheur.

Historiquement, on peut distinguer deux grandes approches de l'entrepreneur : l'approche fonctionnelle et l'approche indicative (casson1982). La première définit l'entrepreneur au travers de sa fonction (ce qu'il est). la seconde l'appréhende au travers de ses caractéristiques (ce qu'il est). Cette distinction correspond également aux grands courants qui se sont intéressés à l'entrepreneur : l'économie pour l'approche fonctionnelle et l'école des traits pour l'approche indicative. des XIX<sup>e</sup> certain théorie ( say1841 Cantillon 1755 °) ont mis en exergue l'importance de l'entrepreneur pour l'économie en général , notamment sur base de son rôle dans le processus de production . ces théorie demeurent toutefois marginales par rapport aux théorie économique classique ou néoclassique , selon les quelles les entreprises opèrent un calcul qui leur permet d'optimiser leur profit et sont ; par conséquent ; virtuellement dépourvues d'entrepreneurs .

Schumpeter rompra avec cette école de pensée traditionnelle et reconnaitra à l'entrepreneur un rôle central dans les mécanismes économiques.

**L'approche fonctionnelle développée par les économistes sera présentée dans le chapitre consacré à l'importance économique de l'entrepreneuriat.**

**Les travaux de l'école des traits ont débuté dans les années 1960 et ont connu leur heure de gloire durant les années 1980. L'objectif sous-jacent à ces recherches était de différencier les entrepreneurs des autres individus ; notamment au travers de l'identification de leurs caractéristiques psychologiques ou « traits ». Selon cette école de pensée, l'identification de ces qualités permettrait de prédire le comportement entrepreneurial. L'approche indicative et les caractéristiques des entrepreneurs feront l'objet de la deuxième section de ce chapitre. Les recherches sur les traits n'ont toutefois permis d'établir un profil psychologique absolu de l'entrepreneur (Fillion, 1997), ni de prévoir des comportements entrepreneuriaux. Cet échec peut partiellement être imputé au fait que l'approche par les traits néglige l'influence de l'environnement sur l'entrepreneur et l'émergence de comportements entrepreneuriaux. L'influence de l'environnement fera l'objet de la troisième section.**

**Aujourd'hui ; les qualités entrepreneuriales ne sont plus vues comme exclusivement innées, on considère qu'elles peuvent également être acquises. Telle est d'ailleurs la question que l'on retrouve en filigrane des différentes approches de l'entrepreneuriat depuis les travaux de Say jusqu'à nos jours : l'entrepreneuriat est-il inné ou acquis ? la dernière section tentera d'y répondre, elle ébauchera également les objectifs des recherches actuelles sur l'entrepreneur.**

**Avant d'aborder ces points, la première section de ce chapitre définira l'entrepreneur et s'interrogera sur ses motivations, les motivations permettent notamment de comprendre pourquoi le concept est complexe et multiforme. Cette complexité a conduit certains auteurs à proposer des typologies entrepreneuriales.**

## **1. Définition, motivation et typologies de l'entrepreneur**

### **1.1 Définition**

**Dans cet ouvrage, nous définissons l'entrepreneur comme l'individu ou le groupe d'individus qui réussit (ou réussissent) à identifier dans son (leur) environnement une opportunité et qui arrive (ou arrivent) à réunir les ressources nécessaires pour l'exploiter en vue de créer de la valeur.**

**La création de valeur suppose la création de toute forme de richesse (argent, indépendance ; réalisation de soi, etc.) non seulement pour les parties prenantes dans l'organisation (actionnaires, employés, clients, etc.) mais également, et principalement, pour l'entrepreneur lui-même. La notion de valeur est donc fonction de la perception de l'entrepreneur et des aspirations personnelles qui le poussent à entreprendre. Ainsi, en fonction de ses attentes, l'entrepreneur créera**

une firme dans le secteur marchand , s'investira dans une association ou , tout simplement , dans un projet au travers duquel il cherchera à se réaliser et à s'épanouir , si Richard Branson est indéniablement un entrepreneur cloué ou mère Teresa à leur façon , en sont également ; la nature de l'opportunité que l'entrepreneur cherche à saisir sera , de ce fait, fonction de ses motivations et de ses attentes . Les motivations et les objectifs de l'entrepreneur sont donc essentiels pour comprendre ce dernier.

## **1.2 Motivations**

Dans la théorie économique classique, les forces concurrentielles

Obligent l'entreprise à opérer un calcul qui lui permet d'optimiser son profit .L'objectif de toute entreprise à opérer un calcul qui lui permet d'optimiser son profit l'objectif de toute entreprises serait donc la maximisation du profit.

Dans ce modèle classique, il n'ya donc guère de place pour l'initiative entrepreneuriale et encore moins pour des objectifs autre que la maximisation du profit. Le succès ou l'échec d'une entreprise seraient entièrement explicables par le biais de facteurs matériels. a la limite , l'entrepreneur pourrait s'identifier au producteur économiques rational qui recherche l'optimisation de ses profits sur un marché ou l'information est par faite , la prévision possible et la planification facilitée . Dès le début des années 1960.

Un certain nombre de travaux portant sur les grandes entreprises ont montré que les objectifs poursuivis par les dirigeants d'entreprises étaient plutôt l'accroissant des parts de marché de l'entreprise, le prestige ou le pouvoir.

Dans le chapitre 10 , consacré à la croissance , nous verrons que la concurrence réelle permet à l'entrepreneur de poursuivre des objectifs autre que la maximisation du profit , bien que ce dernier constitue souvent une contrainte dans sa fonction d'utilité .devenir le chef d'une entreprises rentable est certes la garantie d'un revenu intéressant , mais , bien souvent ce n'est pas la motivation première de l'entrepreneur . les entrepreneurs poursuivent.

Fréquemment des objectifs non lucratif, tels que la satisfaction psychologique d'être son propre patron. L'indépendance, professionnelle et / ou financière, se trouve souvent parmi les motivations des entrepreneurs. A coté de l'objectif d'autonomie, il en existe une multitude d'autres. on peut citer par exemple , la volonté d'assurer un revenu ou un emploi pour sa famille , le désir de réaliser des produits de qualité , la créativité , le pouvoir , le statut , la réalisation individuelle , la pérennité de l'entreprise , etc. .

Les objectifs des entrepreneurs sont souvent multiples. Ceux –ci peuvent, par exemple, rechercher simultanément des revenus pécuniaires jugés satisfaisants ; l'indépendance et la satisfaction associée au travail bien fait .ces objectifs peuvent aussi varier au fil du temps et du développement de l'organisation.

**Tout cela ne signifie évidemment pas qu'aucun entrepreneur n'attache d'importance au profit. Celui-ci peut constituer un étalon de mesure de leur réussite ou, simplement, permettre de leur assurer un niveau de vie satisfaisant.**

### **Encadré 3**

#### **Vie privée et vie professionnelle**

L'entrepreneuriat suppose une vigilance continue et un état d'alerte. Permettent à l'individu de scruter son environnement en vue de repérer des informations utiles et pertinentes pour son projet. les entrepreneurs recherchent généralement ces informations via des sources informelles, à des moments et dans des lieux non conventionnel. ceci suppose que l'entrepreneur soit en permanence en état de veille. cela pose évidemment la question de l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Souvent, le candidat entrepreneur craint très fort de s'engager dans une voie professionnelle qui va déborder sur le plan privé.

Il est exact que l'engagement dans un projet suppose souvent une implication maximale de la part de l'entrepreneur. celui-ci engage la plupart du temps ses propres ressources, sa réputation, ses rêves, voire sa famille. La charge de travail peut devenir très importante, en particulier durant les premières Années du lancement du projet. cet engagement peut de place pour la vie privée et la vie famille.

Cependant, des enquêtes, réalisées notamment auprès d'entrepreneurs féminins (Lamprecht et al, 2003) démontrent qu'être entrepreneurs, permet, au contraire, des aménagements de temps de travail qui n'auraient pas été possibles dans d'autres « métier ». Certaine entrepreneur féminins se réservent ; par exemple, des journées avec leurs enfants en sachant qu'elles pourront récupérer ce temps en soirée. En réalité, l'entrepreneur est, par essence, libre d'organiser son temps comme, source de satisfaction.

**De nombreux entrepreneurs soulignent ; par ailleurs, que lorsque l'on travaille dans un secteur qui passionne, on n'a plus vraiment l'impression de travailler. certain entrepreneurs relèvent aussi importante que sa quantité.**

Les motivations de l'entrepreneur peuvent être regroupées sous deux catégories génériques : les motivations de type « pull », qui sont des facteurs intrinsèques que l'entrepreneur contrôle, et les motivations de type « push », qui sont des facteurs extrinsèques sur lesquels le dirigeant n'a que peu d'emprise. Pour Johnson et Drnell (1976), la création de nouvelles entreprises implique un déplacement d'individus salariés ou sans emploi vers un statut de travailleur indépendant. Une telle décision est prise lorsque les bénéfices nets monétaires et non monétaires résultant du statut d'indépendant excèdent ceux qui sont obtenus en gardant un statut de salarié ou de sans-emploi. Cette décision peut, selon ces auteurs, être déclenchée par des motivations push ou pull. On peut donc parler de facteur pull motivant la création d'une entreprise quand celle-ci est considérée par l'entrepreneur comme créatrice d'avantage matériels et /ou non matériels, et de facteur push quand la création découle d'un conflit entre la situation actuelle de l'entrepreneur et celle qu'il souhaiterait connaître. La perception d'une opportunité de marché, la réalisation personnelle ou la recherche de profit peuvent être (Giacomin et al ; 2009) considérées comme des motivations pull, tandis qu'une situation de chômage, d'insécurité d'emploi, un emploi peu satisfaisant, peu rémunérateur ou sans perspective de progression sont typiquement des motivations push (Giacomin et al ; 2009). Depuis les travaux du Global Entrepreneurship Monitor (voir le chapitre 3, consacré à l'importance économique de l'entrepreneuriat, la distinction push-pull a cédé la place aux concepts d'« entrepreneur de nécessité » (push) et d'« entrepreneur d'opportunité » (pull). Cette dichotomie est toutefois quelque peu réductrice et, fréquemment, nécessité et opportunité se mêlent et se complètent pour constituer des motivations complexes et hybrides.

Portant du constant de l'inexistence d'une personnalité entrepreneuriale unique, certains auteurs ont tenté d'établir des typologies entrepreneuriales, notamment liées aux motivations. L'intérêt de ces typologies est d'offrir un outil utile à l'analyse de cas individuels. Nous en présentons quelques-unes ci-dessous.

### 1.3 Typologies

**Smith (1967)** fut l'un des premiers à proposer une typologie. Il distingue deux types d'entrepreneurs ; l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste. Selon sa définition, l'entrepreneur artisan a une éducation relativement limitée .c'est souvent un ancien ouvrier qui, fort de son expérience technique, maîtrise les machines qu'il utilise .il a un style de management plutôt paternaliste : il exige fidélité et loyauté des autres .il communique assez mal et a essentiellement une approche de court terme il recherche l'autonomie. On le retrouverait généralement dans des secteurs peu innovants. L'entrepreneur opportuniste, quand à lui, est scolarisé .

C'est souvent un ancien manager aux expériences professionnelles variées.

Son objectif est la croissance de son entreprise. Il a un style de management participatif, qui le pousse à déléguer aisément .il a planifié à long terme et on le trouve dans des secteurs plus innovants.

**Stanworth et curran (1976)**, eux, distinguent l'artisan, l'entrepreneur classique et le manager. L'artisan est surtout motivé par les avantages intrinsèques liés à son rôle de chef d'entreprise, tels que l'autonomie, le statut ou le pouvoir .il est plus préoccupé par la survie de son entreprise que par sa croissance

Même s'il recherche lui aussi les avantages liés à la fonction entrepreneuriale ; l'entrepreneur classique est davantage mu par l'intérêt financier. la croissance de son entreprise lui pose un grave dilemme. Bien qu'elle soit nécessaire pour assurer des rendements futurs, elle engendre de tels bouleversements dans la structure organisationnelle qu'il craint d'être dépossédé de son pouvoir et de son contrôle sur la société. quant à l'entrepreneur manager, il est intéressé au premier chef par la reconnaissance de ses aptitudes managerielles. Dans cette optique, l'expansion rapide de son entreprise et la rentabilité sont des critères objectifs qui prouvent la qualité de sa gestion.

**Julien et Marchesnay (1996)** ont également proposé une typologie basée sur la logique d'action de l'entrepreneur. Selon ces auteurs, on distingue chez lui trois grandes aspirations socioéconomique : la pérennité de l'entreprise impliquent notamment l'espoir de transmettre celle –ci à un membre de la famille, l'indépendance et la croissance. sur base de ces aspirations , ils distinguent deux logiques d'action et dégagent deux grands type d'entrepreneurs , l e premier , appelé « entrepreneur PIC » ( pérennité , indépendance , croissance ), vise surtout à accumuler du patrimoine et place la pérennité de son entreprise au premier plan . de ce fait , il recherche à rester indépendant et refuse les apports de capitaux externes à l'entreprise

La croissance de son entreprise sera réactive, c'est-à-dire qu'il ne l'acceptera que dans la mesure où elle ne menace pas la pérennité de l'entreprise de son

indépendance, le second appelé « CAP » (croissance, autonomie, pérennité) privilégie une logique d'action entrepreneurial et vise une croissance forte. s'il souhaite conserver une autonomie de décision, l'indépendance financière ne le préoccupe guère.

Nous avons déjà mentionné la distinction faite par Carland et al ( 1984) Entre le propriétaire –dirigeant traditionnel et l'entrepreneur .celon ces auteurs, le propriétaire –dirigeant est celui qui crée et gère une entreprise dans le but principal d'accomplir ses objectifs personnels. L'entreprise set sa principale source de revenus. Elle est conçue comme une prolongation de sa personnalité et est liée aux besoins et aux aspirations personnelles et familiales. Al' inverse, « l'entrepreneur » , tel que ces auteurs le définissent , est celui qui crée et dirige une entreprise avec , comme principaux objectifs , le profit et la croissance . il se distingue par un comportement novateur et formalise ses objectifs par le biais du management stratégique. On reconnaît en lui l'entrepreneur schumpetérien, source de destruction créatrice.

De nombreux autres auteurs ont développé des typologies. Celles –ci ne constituent toutefois que des idéaux types résultant d'une démarche intuitive et rarement vérifiés empiriquement. la réalité entrepreneuriale est difficilement réductible à l'une ou l'autre catégorie. Aucune catégorie ne permet d'appréhender l'ensemble des variables distinguant un entrepreneur d'un autre. De plus, les comportements entrepreneuriaux sont également fonction de variables externes et sont susceptibles d'évoluer au fil du temps (witterwulge,1998) . il n'est donc, en principe, pas possible, de dégager des typologies atemporelles indépendantes de l'environnement dans lequel évolue l'entrepreneur.

Le principal de ces typologies a été d'attirer l'attention sur la pluralité des motivations et des comportements entrepreneuriaux. il faut néanmoins les voir comme des caricatures présentant les extrémités d'un spectre, l'entrepreneur « réel » se situant souvent entre ces dernières.

## **2. les caractéristiques de l'entrepreneur**

De nombreuses études ont tenté d'identifier les caractéristiques qui prédisposent les individus à une activité entrepreneuriale

### **2.1Caractéristiques démographiques**

Certaines recherches se sont penchées sur le lien possible entre les caractéristiques démographiques d'un individu , comme le sexe , l'âge , l'ethnicité ou l'état civil , et sa tendance à faire de l'entrepreneuriat son choix de carrière , l'âge est , par exemple , généralement associé à un comportement plus conservateur poussant

les individus a privilégier des objectifs de sécurité salariale et professionnelle . le sexe peut contribuer à déterminer les opportunités d'emploi et d'accès à des réseaux professionnels d'un individu.

Les femmes qui se lancent dans une carrière d'indépendante, par exemple, seraient désavantagées par rapport aux hommes à cause de barrières liées à l'éducation, à la pression familiale et à l'environnement professionnel.

En outre, une femme dont le comportement s'éloignerait des normes de comportement socialement acceptées en fonction du sexe d'un individu s'expose à une désapprobation sociale, tandis qu'un comportement anticonformiste ou innovateur est toléré, voire encouragé chez les hommes. Dans le cas de l'appartenance à une minorité ethnique, l'entrepreneuriat peut constituer un facteur d'intégration et /ou de mobilité sociale et culturelle, ces recherches n'ont toutefois pas permis d'établir de lien prédictif concluant entre l'activité entrepreneuriale et de telles caractéristiques.

## 2.2 Caractéristiques psychologiques

D'autres études se sont intéressées à la personnalité des entrepreneurs. Celles-ci portent sur les caractéristiques psychologiques, ou « traits », permettant de différencier les entrepreneurs des autres groupes professionnels. Les traits peuvent être comme les caractéristiques durables de la personnalité qui se manifestent par un comportement relativement constant face à une grande variété de situations. L'étude des traits a principalement pour objectif de déterminer ce qui conduit une personne à s'engager dans une activité entrepreneuriale et, par conséquent, d'identifier les caractéristiques psychologiques permettant de prédire ce comportement entrepreneurial.

Ces études ont notamment porté sur les traits suivants : le besoin d'accomplissement, la prise de risques, l'esprit inventif, l'autonomie, le lieu de contrôle du destin, la confiance en soi .

- **le besoin d'accomplissement** les recherches sur les traits veulent, par exemple, démontrer qu'une des caractéristiques principales du comportement entrepreneurial réside dans le besoin d'accomplissement, c'est à dire le besoin d'exceller et d'atteindre un certain but dans un objectif d'accomplissement personnel (McClelland 1961). ce besoin d'accomplissement (ou « nAch » pour « need for achievement » )est généralement plus important chez les individus qui préfèrent des tâches contenant un défi aux tâches routinières . ces individus prennent des responsabilités personnelles à propos de leur performance, sont avides d'avis sur leurs prestations et à la recherche de moyens nouveaux et meilleurs pour améliorer cette performance, une entreprise n'a toutefois jamais pu être démontrée empiriquement (Brockhaus , 1982 ) .



- **la prise de risque** (Mc Celland, 1961) Définie en termes de probabilité ou de disposition d'un individu à prendre des risques, elle peut se révéler , dans le cas de la création d'entreprise , dans le choix de poursuivre une idée d'affaire dont les probabilités de succès sont faibles. Or cette tolérance au risque est plus importante chez certains individus que chez d'autre. la création d'entreprise serait réservé à ceux qui auraient une moindre aversion au risque . force est de constater que les chercheurs qui s'y sont intéressé sont loin d'être unanimes sur cette notion. certains la rejettent purement et simplement ; d'autres ;estiment que l'entrepreneur prendrait des risques modérés , tandis que d'autres encore considèrent que la propension à prendre des risques est l'essence même de l'activité entrepreneuriale (gasse ; 1987 )
  
- **L'esprit inventif** il s'agit de la préférence pour de nouvelles façons d'agir et de faire les choses. dans le cas de la création d'entreprise, cette préférence ira à l'introduction de nouveaux produits, de nouveaux services de nouveaux marchés ou de nouvelles technologies.
  
- **L'autonomie** ( davids ,1963) le besoin d'autonomie se manifeste chez les individus qui préfèrent mettre en place leurs propre objectifs , développer des plan d'action et contrôler eux –mêmes la réalisation de leurs objectifs . ces individus cherchent à éviter les restrictions et les rôles établis dans les organisations et choisissent ainsi une activité indépendante. les individus qui présentent un haut degré d'autonomie seraient ainsi naturellement à l'aise dans une activité entrepreneuriale. le concept de personnalité « déviante » est proche de ce besoin d'autonomie. selon kets de vries (1977), l'entrepreneur serait une personne déviante en ce sens qu'il (ou elle) serait incapable de se soumettre à l'autorité d'autrui et de s'adapter aux structures d'une organisation existante. cela expliquerait pourquoi l'entrepreneur cherche à créer sa propre organisation, fonctionnant selon les règles qu'il a fixées.
  
- **lieu de contrôle du destin** une autre caractéristique psychologique mise en avant par la recherches a trait au lieu de contrôle du destin, concept issu d'une théorie développée par rotter de sans les années 1960. l'entrepreneur ses actions dépendraient de son propre comportement et ne seraient pas le résultat d'autre causes , comme le hasard ou la décision d'autrui(Borland ; 1974) si l'entrepreneur ne se croyait pas capable de contrôler la performance de son entreprise , il n'aurait aucune raison de chercher activement à changer l'ordre des choses . les travaux empiriques visant a valider cette théorie n'ont toutefois pu établir qu'une corrélation positive modeste entre ce fait psychologique et l'entrepreneur (brochhaus 1982)

- **la confiance en soi** (David ,1963) il s'agit de la confiance en sa capacité à réaliser efficacement certaines actions. les individus qui ont une grande confiance en eux sont plus à même de persévérer lorsque les problèmes apparaissent et d'agir pour résoudre les problèmes. ils seraient plus intuitifs, auraient un plus grand espoir de réussite et s'engageraient dans des perspectives à long terme
- ces traits ne sont que quelque exemple des caractéristiques que l'on a attribuées a l'entrepreneur. durant les années 1980, on a cherché à cerner de façon exhaustive les traits de l'entrepreneur type. le tableau 1 présente une synthèse de cette tentative

**Tableau 1 – caractéristiques psychologiques des entrepreneurs**

Esprit inventif	besoin d'accomplissement
Leaders	lieu de contrôle du destin interne
Preneurs de risque modérés	confiance en soi
Indépendants	implication à long terme
Créateurs	Tolérance a l'ambigüité et à
l'incertitude	
Energiques	initiative
Persévérants	apprentissage
Originaux	utilisation de ressources
Optimistes	sensibilité envers ls autres
Orientées vers les résultats	agressivité
Flexible	Tendance à faire confiance
Débrouillards	argent comme mesure de
performance	

Toutefois, aucun profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur n'a pu être établi a ce jour et ces travaux n'ont pas permis de prédire les comportements entrepreneuriaux. ces études portant sur les traits ont d'ailleurs été largement critiquées. Gartner (1988) , un des plus provocateurs à cet égard ; a suggéré qu'en s'intéressent aux traits de personnalité on finissait par décrire l'entrepreneur comme « une personne pleine de contradiction et tellement remplie de traits qu'elle pourrait être n'importe qui » par ailleurs , il semblerait que ces traits ne soient pas propre aux entrepreneurs . il s'agirait plutôt de caractéristique communes aux individus a « succes » , qu'il soient entrepreneur , managers ou autre chose (boyed et vosikiz ;1994 )

En outre, Delmar (1996) souligne que ces traits ne permettent d'expliquer qu'une faible part des différences de performance entre entreprises. Le caractère décevant de ces résultats peut être attribué à des problèmes tant théoriques que méthodologiques. Les chercheurs de cette école n'ont pas été capables d'aboutir à un consensus quant à l'importance des nombreux traits étudiés, ni quant à la façon dont ils varient en fonction des situations.

La façon dont un individu exprimera son besoin de réalisation est par exemple tributaire des valeurs sociales de son époque (Shell et al ; 1991), en fonction de ces valeurs. Cet individu pourra combler ce besoin au travers de l'entrepreneuriat, d'une carrière dans l'administration publique ou encore d'un engagement politique ou religieux. De surcroît, ces recherches postulent généralement que les caractéristiques de l'entrepreneur et de son environnement sont stables. Or, l'environnement est changeant et les traits seuls ne permettent pas d'expliquer un comportement entrepreneurial, en outre la recherche s'est focalisée sur les caractéristiques lors de la phase de création de l'organisation. Or, celles-ci ne sont pas nécessairement les mêmes pour un entrepreneur selon que son entreprise croît ou est en passe d'être transmise /

Plus fondamentalement, le fait que, actuellement, l'approche de l'entrepreneur par les traits soit relativement délaissée par les chercheurs pose la question des parts d'inné et d'acquis dans le comportement entrepreneurial.

### **Encadré**

La personnalité du propriétaire – dirigeant de Glass Consult  
Monsieur Pierre Glorieux est le propriétaire de Glass Consult Société Belge

Malgré sa position de propriétaire – dirigeant, il n'est pas à la recherche du pouvoir et ne cherche pas à influencer les autres, même s'il peut éprouver beaucoup de satisfaction à vaincre un adversaire ; il met un oint d'honneur à aller au bout des choses et, a priori, rien ne peut l'empêcher de les réaliser. Monsieur Glorieux reste une personne réfléchi qui ne prend ses décisions qu'après mûre réflexion. Son enthousiasme et la confiance qu'il avait placée en certaines personnes lui ont valu quelques mésaventures professionnelles. Tout cela a eu une incidence sur son approche des gens. Il est devenu plus prudent et dit éprouver une certaine réticence à engager une personne qu'il ne connaît pas.

Pour Monsieur Glorieux, créateur du produit, mais également fondateur de la société, la réussite, financière ou commerciale, de la société Glass Consult représenterait un accomplissement dans sa vie professionnelle, d'autant plus qu'il a consacré près de vingt ans de sa vie professionnelle au verre chauffant

Source : Coeurderoy et Lombaerts, 2004

### **3. l'influence de l'environnement**

**Certains facteurs exogènes peuvent favoriser l'apparition et le développement de comportement entrepreneuriaux : l'environnement socioculturel, le contexte familial, l'expérience ou le milieu professionnel le système éducatif ....**

**L'environnement socioculturel joue, bien entendu, un rôle primordial dans l'émergence de comportements entrepreneuriaux. Des 1930, max weber considérait que le système de valeur en place dans une société était fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. par ailleurs , les relations sociales , les croyance religieuse , l'évolution politiques ,notamment , sont autant de facteurs qui conditionnent la démarche entrepreneuriale les que d'autres ou pourquoi le système éducatif et la presse d'un pays sont plus ou moins perméables à l'entrepreneuriat .**

**La religion, par exemple, permet, d'expliquer le comportement plus ou moins entrepreneuriale des individus .le catholicisme tend à prôner l'appartenance à une situation, ce qui sous –entend un certain conformisme,**

**Tandis que le protestantisme se concentre davantage sur l'individu, sans qu'une intermédiation institutionnelle ne soit indispensable pour le culte.**

**En outre, l'argent et l'enrichissement personnel y sont moins suspects. Des contraintes religieuses, telles que l'interdit du prêt à « usure » dans la religion islamique sont aussi inhibitrices de l'entrepreneuriat.**

**Le contexte familial peut évidemment aussi avoir un certain impact.**

**L'hypothèse de l'influence d'un héritage intergénérationnel sur l'entrepreneuriat n'est pas neuve. Certaines étude constatent que plus de 50% des entrepreneurs ont un parent entrepreneur issu d'une famille d'entrepreneurs bénéficiera de l'expérience de celle –ci et pourra compter sur un financement familiale, l'influence et la valeur d'exemple peuvent également provenir de l'entourage amical.**

**Le niveau d'éducation et l'expérience constituent ce que l'on pourrait appeler « l'expertise » de l'entrepreneur .celle –ci peut provenir de connaissances acquise dans le cadre de ses études : le système scolaire et le type d'étude choisi peuvent contribuer à créer et a développer des aptitudes entrepreneuriales chez les jeunes étudiants , notamment en présentant l'entrepreneuriat comme une possibilité de carrière , en proposant des rôles models sous forme de témoignages d'entrepreneurs ou en développant les compétences utiles pour créer son entreprise .**

**L'expérience professionnelle relative à un emploi antérieur peut être aussi déterminante dans le choix de devenir entrepreneur. l'expertise peut résulter d'une expérience fonctionnelle antérieure, d'une expérience fonctionnelle antérieure, d'une expérience en tant qu'indépendant, d'une connaissance du secteur dans lequel opère ou va pérer l'organisation qu'il va créer.**

**Beaucoup d'autres facteurs environnementaux sont susceptibles d'influencer positivement ou négativement l'entrepreneuriat. Ainsi, une intervention étatique trop importante, une administration trop lourde, une fiscalité étouffante ou une législation trop compliquée peuvent inhiber l'entrepreneuriat (Julien et Marchensay) 1996. De même, la situation économique stimulera ou, au contraire, freinera l'émergence d'entrepreneurs**

**In fine, l'objectif de nombreuses recherches sur l'entrepreneur (ainsi que les approches fonctionnelles et indicatives) peut être synthétisé en une seule question qui fera l'objet de la dernière section de ce chapitre.**

#### **4 - le comportement entrepreneurial est-il inné ou acquis ?**

**L'inné se réfère au bagage génétique de l'individu, tandis que l'acquis renvoie aux facteurs psychologiques ou environnementaux. En d'autres termes, l'acquis est le résultat de l'expérience, de l'apprentissage individuel, de la faculté de raisonnement du vécu émotionnel et des perceptions (cognition). En entrepreneuriat, la question de l'inné ou de l'acquis reviendrait ainsi à savoir si le comportement entrepreneurial est le résultat d'un héritage génétique ou s'il est plutôt lié à des facteurs psychosociaux ou environnementaux.**

**Pour répondre à cette question, plusieurs recherches se sont intéressées à l'impact de facteurs psychosociaux ou environnementaux sur l'acquisition de compétences entrepreneuriales. Ces recherches se sont plus particulièrement penchées sur l'apprentissage lié à l'expérience entrepreneuriale. Une étude récente a ainsi montré que les entrepreneurs expérimentés avaient un niveau de compétences entrepreneuriales plus élevé que les novices (Politis, 2005). Ceci a ainsi permis de confirmer la théorie qui veut que « l'entrepreneuriat ; soit un processus d'apprentissage » (Minniti et Bygrave, 2001) et que le niveau de compétences entrepreneuriales se construit dans le temps, au fur et à mesure des expériences individuelles.**

**Ainsi, le processus d'apprentissage des compétences entrepreneuriales est souvent décrit comme un processus continu et cumulatif en ce sens que « ce qui est appris à une période vient s'ajouter à ce qui a été appris à une période précédente ... » (Minniti et Bygrave 2001)**

**Minniti et Bygrave 2001 distinguent deux types de connaissances susceptibles d'être apprises et appliquées dans le cas de la création d'une activité : d'une part, les connaissances propres à un marché, qui requièrent à leur tour des connaissances techniques propres à un produit et à un secteur d'activité déterminé, d'autre part, les connaissances générales dites « connaissances**

entrepreneuriales » .ces dernières sont en quelque sorte ce qui « marque la différence entre un ingénieur et un entrepreneur » . ces autres précisent en effet que chaque individu entre dans le processus entrepreneuriale avec stock de connaissances subjectif qui est conditionné par son expérience préalable . pour faire référence a ce stock de connaissance entrepreneuriale, Harvey et Evans t(1995) proposent le concept de « degré de préparation entrepreneuriale » ; ces études semblent donc montrer que l'on devient entrepreneur bien plus qu'on nenait entrepreneur

Les recherches actuelles se sont détournées de l'approche indicative. Plus que les traits de personnalité ou les caractéristiques démographiques, ce sont les types de raisonnement des entrepreneurs ; leurs perceptions et leurs représentations qui sont au centre des préoccupations actuelles.

Sarasvathy (2001) a été le premier auteur à mettre en avant le type de raisonnement privilégié par les entrepreneurs pour la prise de décision : les entrepreneurs s'orienteraient plutôt vers un raisonnement « effectuel » lorsqu'ils seraient à des problèmes et des incertitudes. ce type de raisonnement est opposé au raisonnement « causal » privilégié, notamment, par les managers. le raisonnement causal prend donné l'objectif à atteindre et se focalise sur la sélection des moyens permettant de l'atteindre, tandis que le raisonnement effectuel prend les moyens à disposition comme une donnée et se focalise plutôt sur la sélection des effets qu'il possible d'atteindre. Pour illustrer ces deux types de raisonnement opposés ; Sarasvathy prend l'exemple d'un chef cuisinier qui recherche a préparer un plat. Deux cas sont possibles : soit le cuisinier laisse le client proposer un plat puis identifie les ingrédients nécessaires pour le faire envisage le moyen de le préparer et enfin le réalise soit propose au client un plat en fonction des ingrédients et des ustensiles dont il dispose.

Dans ce dernier cas, le chef cuisinier doit imaginer des plats qu'il peut réaliser à partir des ingrédients qu'il possède, choisir l'un de ces plats puis le préparer. Le premier type de raisonnement, qui part de l'objectif à atteindre, est un raisonnement causal, tandis que le second est un raisonnement « effectuel ». Ainsi, le raisonnement effectuel suppose une « Construction » de l'objectif à atteindre, tandis que le raisonnement Causal suppose le recours à la planification et aux prévisions pour atteindre l'objectif fixé au départ ? Ces travaux constituent un des exemples les plus intéressants des recherches récentes sur l'entrepreneur.

La question des parts d'inné et d'acquis dans le comportement entrepreneurial pourrait donc sembler momentanément réglée. Il n'est pourtant nullement exclu que les recherches futures s'intéressent à nouveaux aux caractéristiques psychologiques des entrepreneurs, en ce compris les

aspects innés, cette dernière question n'ayant pas encore été définitivement tranchée (Hirich al ; 2007).

### **Chapitre 3**

**Entrepreneuriat et économie**

**Christophe shmitt**

**Frank Janssen et Rico baldeGGer**

**L'émergence de la pensée libérale, issue de l'Europe des lumières repose sur l'idée que chaque être humain possède des droits naturels comme la liberté et la propriété et la propriété. ce courant de pensée à mis en exergue l'initiative privée et la possibilité pour chacun être humain possède des droits naturels comme la liberté et la propriété. ce courant de pensée a mis en exergue l'initiative privée et la possibilité pour chacun de jouir des fruits de son propre de travail, cette conception a largement conditionné nos approches et nos actions dans le domaine de l'entrepreneuriat. Cette représentation de l'entrepreneuriat s'est ensuite trouvée renforcée par la détérioration du modèle de la grande entreprise et par l'échec des économies planifiées. En outre, l'entrepreneuriat est une voie de professionnalisation intéressante, notamment en période de difficultés économique, dans la mesure où entreprendre permet de développer son propre emploi.**

**Pourtant, l'entrepreneur et l'entrepreneuriat sont loin d'occuper une place constante dans l'histoire de la pensée économique durant les derniers siècles. En effet, dans les théories classique et néoclassique, les entreprises sont virtuellement dépourvues d'entrepreneurs, ce qui a fait dire à William Baumel (1993) que le principe du Danemark n'apparaissait plus dans la pièce Hamlet. Selon ces systèmes de pensée, l'entreprise opère un calcul qui lui permet d'optimiser son profit ; elle reproduit ces décisions en toutes circonstances jusqu'à ce qu'un choc exogène modifie une des données du problème ; le succès ou l'échec sont entièrement explicables par des facteurs matériels. Le rôle entrepreneuriale y est réduit à l'application mathématique de certaines règles de maximisation. Dans un contexte d'information parfaite, où la décision est une mécanique du calcul, il n'y a plus de place pour l'entrepreneur. Le rôle joué par l'entrepreneur dans la dynamique de l'économie de marchés est donc totalement négligé.**

**Cependant comme le souligne Casson (2003), il est indispensable de résoudre la contradiction entre la main invisible d'Adam Smith et la main visible de l'entrepreneur est apparu des XVII<sup>e</sup> siècles dans la littérature économique ; en l'occurrence dans l'œuvre de RICHARD Cantillon qui lui attribue un rôle spécifique dans le processus économique. Il faudra attendre le début du XX<sup>e</sup> siècle et tous les travaux de Joseph Schumpeter pour que lui soit associé un rôle important dans l'économie. Ces développements ont largement conditionné la façon dont l'entrepreneur est envisagé aujourd'hui.**

**Ce chapitre s'ouvrira par la présentation des travaux des différents écoles qui se sont intéressés à l'entrepreneur et son lien avec l'économie ; il se poursuivra par une synthèse des travaux de Schumpeter et se terminera par la présentation du modèle GEM issu de ces approches économiques, ainsi que par son illustration dans plusieurs pays francophones.**

## **1. les grandes écoles de pensée**

**Richard Cantillon (1680-1734) et Jean-Baptiste Say (1767-1832) peuvent être qualifiés de précurseur pour avoir attribué un rôle économique. Comme le souligne Fillion (1967), Cantillon et Say sont les premiers à s'intéresser « tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, à leur développement et leur gestion » ils sont les premiers à essayer d'apporter une représentation dynamique de l'économie. Cette dynamique est fortement liée au rôle joué par l'entrepreneur.**

**Cantillon (1755) divise la société en deux grands groupes : celui des indépendants, composé des aristocrates et des propriétaires terriens et celui des dépendants composé des individus à gage certain, ou salariés, et des individus à gage incertain, c'est-à-dire les entrepreneurs. Dans sa théorie, l'entrepreneur est**



**une personne qui prend le risque de mener une affaire commerciale à son propre compte , dans un but de profit , te qui est confrontée à une certaine incertitude qu'elle ne peut mesurer et qui l'empêche d'évaluer précisément les risques associés à sa décision .pour lui fermiers , marchand , artisan , manufacturiers ont en commun d'assumer des risques . en effet , l'incertitude de la demande entraine l'incertitude de leurs revenus : on « peut établir que , excepté le prince et les propriétaires de terres , tous les habitants d'un état sont dépendants ; qu'ils peuvent se diviser en deux classe : à s'avoir en entrepreneurs et en gens à gages , et que les entrepreneurs sont comme à gage incertains , et tous les autres à gages certains pour le temps qu'ils en jouissent , bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés »**

**Say est plus connu pour la loi qui porte son nom, aussi appelée « loi des débouchés », selon laquelle l'offre crée sa propre demande. Il construit sa théorie sur base, notamment, des idées de Cantillon, mais, contrairement à ce dernier, il définit l'entrepreneur en fonction de son rôle dans la production. dans sa conception, les entrepreneurs peuvent être définis comme les individus qui créent une utilité nouvelle pour eux –même, soit au travers d'un produit nouveau, soit en déplacent des ressources vers un niveau de productivité supérieur au niveau précédent. il distingue aussi l'entreprise du capitaliste qui assume les risques financiers de l'entreprise.**

**Contrairement à l'école française, l'école économique anglaise des XVII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècle , qui fondera la pensée économique classique et néoclassique , ne considère pas l'entrepreneur comme une des figures centrales du mécanisme économique . Adam Smith (1723-1790) et John Stuart Mill (1842-1924) , le père de la théorie néoclassique ,s'est toutefois intéressé à l'innovation ; il distingue les hommes d'affaires innovants des autres : les premiers produisent des biens plus efficacement au travers de nouvelles méthodes réduisant les couts de production et prennent des risques , les seconds ne sortent pas des sentiers battus et ne sont que des superintendants du travail (Marshall , 1920) .pour Marshall ; les hommes d'affaires innovants ,qui s'apparentent à des entrepreneurs ; émergeraient à l'occasion d'un processus que l'on pourrait rapprocher de celui de l'évolutionnisme ( Chell et al 1991) .**

**Pour l'école allemande du XIX<sup>e</sup> , et notamment pour Thunen (1785-1850) le talent entrepreneuriale est une ressource rare et le profit est une forme particulière de paiement a, s'avoir la récompense du risque encouru par l'entrepreneur et contre lequel celui-ci ne peut s'assuré. Notons que cette thèse sera reprise et développé par l'économiste américain Frank Knight (1885-1972) définit le profit comme le revenu résiduel rémunérant l'entrepreneur pour assumer les couts liés à l'incertitude , et l'incertitude comme une situation dans laquelle il est impossible de prévoir les résultats alternatifs d'une décision par le biais de raisonnements a priori ou de l'inférence statique .**

**Pour les économistes de l'école autrichienne des XIX<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles ; tels que Ludwig von Mises (1881-1972) ou Friedrich Hayek (1889-1992), les notions d'informations et d'opportunité sont fondamentales pour expliquer l'entrepreneuriat. Selon Carl Menger (1840-1921) ; fondateur de cette école l'obtention d'informations à propos de la situation économique constitue l'un des éléments centraux de l'activité entrepreneuriale. L'entrepreneur doit être conscient des situations qui conduisent au changement économique et les comprendre. Plus tard ; l'économiste américain Israël Kirzner (1932) élève de von Mises, définira l'entrepreneuriat comme une vigilance face aux opportunités. Celui ; sa fonction est de déceler ce que les autres n'ont pas été en mesure de voir. pour Kirzner , le fait d'être attentif aux déséquilibres du marchés est la caractéristique distinctive de l'entrepreneur et ces déséquilibre représentant , pour les tenants de cette école l'entrepreneur est conçu comme un « processus d'information » et le comportement entrepreneurial peut être déduit des signaux informationnels détectés dans son environnement . La nature de l'entrepreneuriat apparaît comme une fonction de traitement de l'information ou il existe une asymétrie entre l'entrepreneur et son environnement. Cette asymétrie traduit le caractère incertain et relativement risqué de l'entrepreneuriat (Plich et Bagby1995) la réussite de l'entrepreneur se comprend essentiellement en fonction de sa capacité à absorber et transformer ces informations en actions.**

**Les travaux de l'économiste anglais contemporain Mark Casson s'inscrivent partiellement dans la continuité de ceux de l'école autrichienne. Casson (2003) a développé une théorie intégrant les approches fonctionnelles et indicatives (voir le chapitre 2 l'entrepreneures caractéristiques et ces motivations » selon lui , l'entrepreneur est « quelqu'un qui se spécialise dans la prise de décisions de jugement sur la coordination de ressources rares »**

**L'entrepreneur fait donc des décisions de jugement sa spécialisé.**

**Une décision est une décision de jugement lorsque plusieurs personnes poursuivant les mêmes objectifs et se trouvent dans des circonstances similaires prennent des décisions différentes. Celle –ci résulte de perceptions différentes de la situation, liées des accès différents à l'information, ou encore d'une interprétation différente de celle –ci. Le jugement de l'entrepreneur diffère donc de celui d'autres agents économique. Cet élément important de la définition de Casson l'inscrit en partie dans la continuité de l'école autrichienne. Les décisions de jugement de l'entrepreneur portent sur une meilleure réallocation des ressources. L'entrepreneur est un agent de changement ; préoccupé par l'amélioration de l'allocation des ressources.**

**Le mérite de ces théories est d'avoir remis l'entrepreneur au centre de la fonction économique c'est toutefois principalement JOSEPH Schumpeter (1883-1950) qui a donné ses lettres de noblesse à l'entrepreneur.**

## **2. Schumpeter : l'innovation et le développement économique**

**Bien qu'elles ne considèrent pas nécessairement l'entrepreneur comme une mécanique préprogrammée, la plupart des théories susmentionnées postulent que l'entrepreneur est un agent de réaction aux modifications de l'environnement économique. Pour Schumpeter, il est au contraire un agent de l'environnement économique. Pour Schumpeter, il est, au contraire un agent dynamique, proactif et endogène. avec ses travaux ; deux idées essentielles vont se développer et traverser le temps pour être encore largement utilisées aujourd'hui : l'innovation et le développement économique l'hypothèse de base de Schumpeter (1912) est que le déséquilibre dynamique , créé par le changement et non plus l'équilibre optimum , constitue la norme d'une économie saine . L'entrepreneur joue un rôle central dans cette théorie. grâce a sa perception différente de la réalité, il prend conscience du changement et des nouvelles possibilités avant les autres a gents économique Selon Schumpeter , la fonction d'entrepreneur consiste surtout à innover , autrement dit à introduire des produits nouveaux ou de qualité différente , ou encore des techniques ou des procédés de fabrication nouveaux marché , à découvrir de nouvelles sources d'approvisionnements ou à réorganiser les industriels . Sa conception de l'innovation est loin d'être restrictive. L'entrepreneur Schumpetérien est donc conçu comme un agent endogène au marché, remettent en cause le statu quo économique par le biais de ses innovations.**

**Pour Schumpeter, le fait de supporter les risques de son entreprise n'incombe pas à l'entrepreneur, mais bien au capitaliste. Les rôles du capitaliste et de l'entrepreneur sont clairement séparés dans sa théorie.**

**A la suite de Schumpeter, de nombreux théoricien vont associer les notions d'entrepreneur et d'innovateur. leibenstein (1968) , par exemple , distingue deux types d'activité entrepreneuriales : l'entrepreneur routinier ; qui peut être assimilé au management au sens large , et l'entrepreneuriat « N » ou « new type » , c'est-à-dire les activités nécessaire pour créer et développer une entreprise dont les marchés ne sont pas encore clairement défini et ou dont les éléments constitutifs de la fonction de production sont partiellement inconnus . L'entrepreneur « N » peut être qualifié de Schumpetérien. Pour penrose (1972), l'esprit d'entreprise se définit par la prédisposition a saisir des occasions bénéficiaires et à rechercher de nouvel, les possibilités encore inconnues. c'est également la position de Drucker (1985) pour qui « l'entrepreneur , par définition , déplace les ressources de secteurs à faible rendement et à basse productivité vers des secteurs offrant un rendement et une productivité supérieurs ... il essaie de transformer un matériau eu une ressource ou de**

combiner les ressources existantes selon une disposition nouvelle et plus productive » cette approche s'inscrit clairement dans l'héritage de Say et de Schumpeter .

Les travaux de Schumpeter permettent également d'inscrire l'entrepreneur dans le contexte du développement économique .En effet, pour cet auteur, l'intérêt de l'entrepreneuriat ne réside pas uniquement dans le développement D'innovations au niveau des firmes, mais aussi dans une perspective plus macroéconomique. L'innovation apparaît comme un moteur du développement économique national et devient un indicateur largement utilisé pour connaître la santé économique d'un pays. Ainsi il est possible d'évaluer le nombre de brevets déposé par une nation, de connaître le poids de la R&D dans ses entreprises ou encore la place de la recherche dans les dépenses nationales. la limite de cette approche réside principalement dans le fait que seule l'innovation mesurable est considérée et évaluée

Schumpeter(1942) n'en avait pas moins une perception pessimiste du développement économique. En effet, les évolutions des industriels dans les années 1930 l'ont amené à penser qu'au terme, l'entrepreneur n'occuperait plus qu'une place marginale et que, éventuellement, il disparaîtrait. Le processus, lié aux innovations qu'il place marginale et que, éventuellement, il disparaîtrait. le processus , lié aux innovations , qu'il de 'destruction créatrice » et qui serait au cœur du capitalisme est celui qui révolutions sans cesse de l'antérieur la structure économique en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement de neufs or . les innovations qui sont à la base de ce processus iraient plus de pair avec des pratiques monopolistiques qu'avec la libre concurrence : « l'introduction de nouvelles méthodes de production et de nouvelle marchandise est difficilement concevable si ; dès l'origine , les innovations doivent compter avec des conditions de concurrence parfaite et parfaitement rapide » ( Schumpeter 1942) . Les profits plus élevés générés par des grandes entreprises en situation de concurrence oligopolistiques ou monopolistique permettraient de prendre les risques nécessaires pour assurer les progrès technique. A terme ce progrès technique éliminerait l'initiative entrepreneuriale. L'entrepreneuriat devrait survivre dans un premier temps dans les domaines où les économies d'échelle ne sont pas réalisable ou ne sont pas intéressantes de nombreux économistes des années 1950 à1970 appuyèrent cette idée.

Enfin, l'histoire est venue démentir partiellement la vision pessimiste de Schumpeter, dans la mesure où les situations d'oligopole ne se sont pas généralisées au point qu'il le prévoyait.

**Baumol (1993)** s'inspire également des travaux de Schumpeter ; il partage avec ce dernier une vision qui n'est pas nécessairement positive, mais pour d'autres raisons. Pour cet auteur ; l'entrepreneur peut adopter un comportement dommageable pour l'économie. Il postule que la proportion d'entrepreneurs dans une économie peut être fixe d'une époque à l'autre.

Or l'entrepreneuriat peut se manifester sous diverses formes, et certaines ne correspondent pas à des activités constructives et innovantes, mais bien plutôt, par exemple, à la recherche de situations de rente. Baumel pense que la façon dont un entrepreneur agit à une époque donnée dans un système économique donné dépend des « règles du jeu » en vigueur dans cette économie et plus particulièrement de la structure de rétribution des activités ; au sens large, prévalant dans celle-ci. Il introduit donc l'idée de l'influence de l'environnement sur le comportement de l'entrepreneur cette structure dépendra notamment de l'attitude sociale vis-à-vis du profit, du commerce ou des activités industrielles. En s'inspirant de l'histoire économique, Baumel cherche à démontrer que les règles déterminant les rémunérations relatives de différentes activités entrepreneuriales varient d'une période et d'un endroit à l'autre. Ces variations influencent à leur tour l'allocation de ressources entrepreneuriales. Les comportements entrepreneuriaux s'orienteraient donc dans une certaine direction en fonction des modifications des règles du jeu en vigueur. La rente peut, en fonction des règles prévalant dans une société précise à un moment donné, s'avérer plus qu'une activité productive.

La principale critique qui peut être émise à propos de l'approche économique de l'entrepreneur est que ce dernier y est envisagé comme guidé par sa seule rationalité économique. C'est en réponse à cette limite que l'approche économique de l'entrepreneuriat.

Pour conclure cette partie, nous pouvons souligner le fait que l'entrepreneur Contemporain n'est peut-être plus le même que celui de Cantillon ou de Schumpeter. Les enseignements de ces auteurs constituent toutefois encore et toujours des points de départ pour proposer un regard nouveau sur l'entrepreneuriat. Les travaux actuels dans ce domaine entrent souvent en ligne directe ou indirecte avec ses approches. Nous songeons en particulier aux travaux du GEM qui établissent un lien fort entre l'entrepreneuriat et le développement économique.

### **3. Le modèle GEM dans le monde francophone**

Dans cette dernière partie, nous brosserons un rapide état des lieux de l'entrepreneuriat dans le monde francophone. Pour cela nous nous appuyerons sur les travaux du Global Entrepreneurship Monitor qui s'inspire directement de l'approche économique de l'entrepreneuriat évoquée plus haut. Dans un premier

**temps il s'agira de présenter le GEM et dans un second temps, de rapporter les principes au résultat liés à l'entrepreneuriat dans différents pays : la Belgique, le Canada, la France et Suisse**

### **3.1 qu'est ce que le GEM**

**le Global Entrepreneurship Monitor, communément appelé GEM est un projet de suivi global de l'entrepreneuriat. ce projet a vu le jour en 1997 à l'initiative du Babson College et de la London Business School. il a pour but de faire le lien entre entrepreneuriat et croissance économique.**

**Dans cette perspective, le GEM fournit une présentation nationale et internationale de l'entrepreneuriat. La première étude date de 1999 et a réuni 10 pays<sup>3</sup>. La dernière étude en date du GEM l'étude 2007 a réuni quarante-deux pays<sup>4</sup>**

**Le projet GEM s'attache à répondre essentiellement à trois questions (Volery et Servais 2000)**

- le niveau d'activité entrepreneuriale varie-t-il entre les pays, et si tel le cas, dans quelle proportion ?<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

Les pays du G7 (Allemagne, Canada, France, Italie, Japon, Royaume-Uni et États-Unis) ainsi que le Danemark, la Finlande et Israël, l'Argentine, l'Autriche, la Belgique, le Brésil, le Chili, la Chine, la Colombie, la Croatie, le Danemark, l'Émirat arabe uni, l'Espagne, la Finlande, la France .....

**-Le niveau d'activité entrepreneuriale effectue –il la croissance économique d'un pays ?**

**-Quelle sont éléments qui déterminent l'orientation entrepreneuriale d'un pays ?**

**Pour répondre a ces différentes questions, les données collectées à partir de sources complémentaire : une enquête téléphonique auprès d'entrepreneurs ; ces entretiens avec des experts de l'entrepreneuriat au sein de pays concerné ; le recueil de données nationales standardisées produites par des organisations comme L'OCDE la banque mondiale ; le FMI ou encore le BIT.**

**Le projet GEM s'appuie sur les travaux de Schumpeter pour aborder la relation entre entrepreneuriat et croissance / en innovant ; l'entrepreneur amène une dynamique obligeant les autres entreprises a s'adapter voire à sortir du marché. on trouve, a travers ce modèle, une illustration de l'oxymore mis en évidence par Schumpeter : l'innovation s'inscrit dans une logique de « destruction créatrice », les premiers résultats de l'étude GEM 1999 ont montré que les variations de l'entrepreneuriat coïncidaient pour environ un tiers avec les variations de la croissance économique entre les pays étudiés .**

**Le modèle GEM se compose principalement de six variables : la croissance économique, la dynamique économique : les opportunités et capacité entrepreneuriales, les conditions cadres pour entreprendre ; les conditions cadres nationales, le contexte sociale, culture et politique.**

#### **1. la croissance économique**

**La croissance économique est mesurée par deux principaux indicateurs :  
La variation du produit intérieur brut (PIB) et la variation de l'emploi.**

#### **2. la dynamique économique**

**La dynamique économique englobe à la fois les créations, les expansions, mais aussi les restructurations et les fermetures d'entreprise.**

**C'est l'essence de la création destructrice appelée « dynamique économique » dans le modèle.**

#### **4. Opportunité et capacité d'entrepreneure**

**Le niveau d'activité entrepreneuriale dépend largement de l'existence d'opportunité et de la facilité qu'ont les individus à les percevoir.**

#### **4. Conditions cadres pour entreprendre**

On ne peut pas faire abstraction de l'environnement dans lequel évoluent les entrepreneurs. Une série de facteurs spécifique (les conditions cadres pour entreprendre) affectent le niveau de création d'entreprise. Parmi les facteurs déterminants, on trouve :

- Le financement ;
- La politique gouvernementale
- Les programmes et actions spécifique
- L'enseignement et la formation ;
- Les transferts en R&D
- L'infrastructure légale et commerciale ;
- L'infrastructure physique
- L'ouverture du marché intérieur
- Les normes socioculturelles

#### **5 conditions cadres nationales**

A un niveau plus général, il existe un lien entre l'entrepreneur et les conditions cadres nationales, le projet GEM reprend les 8 conditions cadre identifiés dans la world competitive year book qui sont à la base de compétitivité d'un pays :

- le degré d'ouverture du pays ;
- le gouvernement : niveau d'endettement du pays ; dépense publique ; emprise du gouvernement sur l'économie nationale
- les marchés financiers : cout du capital, niveau du développement et efficience du secteur bancaire ; dynamisme de la bourse ;
- la technologie ; et la R&D : dépense en R&D ; effectifs en R&D ; management de la technologie ; environnement scientifique ;
- l'infrastructure : niveau de développement et efficience de l'infrastructurel au niveau de l'équipement des systèmes de communication et de télécomunnnication
- le management : compétences, productivité, et cout des cadres cultutre d'entreprises
- le marché de travail : caractéristiques de la population active ; productivité cout et flexibilité de la main d'ouvre

#### **6. contexte culturel social et politique**

Enfin, les valeurs socioculturelles et politiques influencent de manière souvent diffuse, le contexte dans lequel se développe le processus entrepreneurial. Si un environnement peut se révéler plus ou moins favorable, c'est au plus au profond de l'entrepreneur lui-même que la volonté



**d'entreprendre trouve son origine .certain culture certain milieux ou groupe ethnique favorisant le désir d'indépendance**

**Le désir d'accomplissent personnel, la prise de risque ou encore l'âpreté au gain plus que d'autre, les valeurs socioculturelles constituent le ferment sur lequel l'esprit d'entreprise pourra se développer.**

### **3.2 Les principaux résultats dans le monde francophone**

**La suite de cette section présente les principaux résultats obtenus à partir du modèle GEM dans différents pays francophones : la Belgique, le Canada, la France et la Suisse.**

#### **3.2.1 Belgique**

**Le dernier rapport relatif à la situation belge disponible en ligne est celui de 2003. Il restitue pour l'essentiel les résultats d'une enquête menée auprès d'un échantillon représentatif, composé, de 2000 personnes adultes, ainsi que d'entretiens approfondis menés auprès de 17 experts nationaux**

**A cela s'ajoutent les avis de 21 experts ayant participé aux enquêtes dans les années antérieures**

**Nous relevons quelques points saillants dans ce rapport.**

**-Le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) autrement dit le pourcentage dans la population de personnes âgées de 18 à 64 ans qui auraient récemment une entreprise ou seraient sur le point d'en créer formellement est de 3.9% en 2003 ce taux place la Belgique à la huitième position si l'on considère le seul classement des 12 pays de l'Union européenne qui ont participé à l'enquête. Il apparaît que 1.6% de la population belge ayant entre 18 et 64 ans est impliquée, en tant qu'entrepreneur, dans un projet entrepreneurial dont le contenu revêt de quelque façon un caractère innovateur.**

**Si l'on fait abstraction des entrepreneurs pour une combinaison de facteurs à motivé l'entreprise, il ressort de l'étude que 92% des créations d'entreprise en Belgique résulte d'une opportunité 8% seulement des créations d'entreprise sont à rapprocher d'un entrepreneuriat dit « de nécessité »**

**-On relève des différences entre les trois régions du pays (Flandre, Wallonie et Bruxelles). La situation en Wallonie est quelque peu supérieure à la moyenne nationale, mais cette différence n'est pas statistiquement significative.**

**-L'enquête révèle aussi qu'en Belgique, près de trois quarts des entrepreneurs sont des hommes, en Wallonie, il apparaît même que une femme entrepreneur, on doit compter sept hommes. Ces résultats sont à méditer, ils ne**

manquent d'ailleurs pas d'interpeller les responsables politiques et socioéconomique. par ailleurs pas d'interpeller les responsable politiques et socioéconomique, par ailleurs, la proportion la plus importante d'entrepreneurs se situe dans la tranches d'âge des 25 à 34 ans. Ce dernier résultat est conforme à ce que l'on peut observer généralement à travers le monde.

-Sur le plan des conditions cadres, si le système éducatif est généralement reconnu comme étant de qualité, il semble qu'il encourage médiocrement et donne peu d'outils à la créativité, à la prise d'initiative et à l'entrepreneuriat. Cela serait particulièrement le cas dans l'enseignement primaire et secondaire. L'enseignement de l'entrepreneuriat à l'université est reconnu comme proche de la qualité moyenne européenne ; laquelle est toutefois elle-même relativement faible. le financement très précoce de projets semble problématique. les experts interrogé notent aussi un environnement social et culture peu à même de favoriser la prise de conscience et le changement d'attitude de responsables politiques à l'égard de la création d'activités.

Le faible taux d'entrepreneuriat en Belgique s'explique par de multiples facteurs sans doute difficiles à saisir, car ils sont en interrelation. Les chantiers de l'action politique pour la création et ; ajoutons-le développement d'activité semblent toutefois bien ouverts.

### 3.2.2 Canada

Le dernier rapport de GEM pour le Canada disponible en ligne est daté de 2003, il restitue en particulier les résultats d'une enquête menée auprès d'un échantillon représentatif de 1664 personnes adultes ainsi que les enseignements d'entretien approfondis menés auprès de 18 experts nationaux.

En sachant que nous sommes loin d'atteindre l'exhaustivité, retenons quelques points de ce rapport riche d'information.

-Le TAE du Canada est de 8% en 2003 ce taux quoiqu'en déclin constant depuis 2000 demeure un des plus importants enregistré pour les pays du G7 (moyenne : 5.6%) le TAE faisant suite à la saisie d'une opportunité d'affaire est de 6.7% .le taux d'entrepreneuriat de nécessité vaut quant à lui 1%

-Le TAE canadien n'est pas sans connaître des variations régionales. les TAE les plus importants sont enregistré dans les provinces d'Alberta, du Manitoba, de Saskatchewan et de Colombie britannique ; la situation, dans la province de Québec, avec un TAE de 7.3%, apparaît quelque peu en retrait par rapport à la moyenne du pays. Cela étant, ces résultats doivent être interprétés

**avec grande prudence et doivent être resitués dans leur contexte socioéconomique régional.**

- **l'enquête révèle par ailleurs un ratio de deux hommes pour une femme entrepreneur. Le taux d'entrepreneuriat est le plus élevé parmi les adultes âgés de 25 à 34 ans. Ce résultat est enregistré en référence à la population aussi bien féminine que masculine.**
- **sur le plan des conditions cadres les experts interrogés pointent défavorablement l'action générale des conditions cadres, les experts interrogés pointent défavorablement l'action générale des pouvoirs publics. ils mentionnent un problème de financement par capital à risque dont l'offre serait insuffisante. les politiques gouvernementales de soutien à l'entrepreneuriat reçoivent un bulletin mitigé, mais elles sont considérées comme importantes et améliorables par 20% des experts. il en va de même de l'éducation et de la formation à l'entrepreneuriat. cela étant, les programmes canadiens apparaissent relativement bien notés si l'on considère les avis collectés en référence aux politiques gouvernementales menées ailleurs et en moyenne pour l'ensemble des pays sondés par le GEM.**

### **3.2.3 France**

**La dernière étude en ligne concernant la France a été réalisée en 2000. Elle se fonde sur une enquête menée auprès d'un échantillon représentatif de 2000 adultes. En outre, 36 entretiens avec des experts nationaux ont été réalisés.**

**Cette étude a permis de faire ressortir que l'entrepreneuriat est faible. Selon l'étude a permis de faire ressortir un certain nombre de points saillants de la situation entrepreneuriale en France .**

- **la France est un pays où l'activité entrepreneuriale est faible. selon, l'étude, seul 1 français sur 100 est en train de créer une entreprise. ce rapport est un des plus faibles au monde. la France partage cette position en queue de peloton avec des pays comme le Brésil ou les États-Unis où plus de 10 sont impliqués dans un processus de création d'entreprise.**
- **la part des femmes dans l'entrepreneuriat est faible. de façon générale, l'étude du GEM montre que, dans la plupart des pays, les hommes sont plus nombreux à créer une entreprise que les femmes. le ratio de participation homme-femme aux activités entrepreneuriales varie néanmoins d'un pays à l'autre. alors que ce ratio était de 2 pour 1 en Brésil et en Espagne en 2000, il n'était que de 12 pour 1 en France, soit le plus faible taux de participation des femmes parmi les 21 pays soumis à l'enquête à cette époque. comme le souligne le rapport, ce faible taux**

**montre que la France n'utilise pas au mieux le potentiel entrepreneurial de sa population.**

**Sur le plan de conditions cadres, la France se situe dans la moyenne du taux de formations postsecondaires. Toutefois, la formation en entrepreneur pose problème. En effet, la probabilité qu'un élève ait une telle formation, quelle que soit sa nature, avant le baccalauréat est relativement faible. Au Enfin, il convient de souligner qu'il y'a une forte concentration des moyens financier au niveau des universités pour l'entrepreneuriat technologique au déterminent des autres types de projets (schmitt, berger – douce Bayad, 2005**

**Avant de clore ce tableau succinct de l'entrepreneuriat en France, il convient de souligner que les problèmes ne proviennent pas uniquement des structures liées à l'entrepreneuriat, mais qu'ils découlent aussi et surtout des représentations véhiculées au sein de la société et relevant des aspects socioculturels. En effet , l'entrepreneuriat en général , l'entrepreneuriat renvoient à différentes questions comme la place de l'entrepreneuriat dans la société française , la place des femmes dans l'activité professionnelle et plus particulièrement dans la création d'entreprise , ou encore ,le rôle de l'université dans le développement économique , local et national ,et dans l'encouragement à l'entrepreneuriat .Au delà des aspects chiffrés , le GEM permet de mettre en perspective la faible place accordée à l'entrepreneuriat dans la société franç**

### **Suisse :**

**Pour la suisse, le dernier rapport en ligne disponible est daté de 2007.l'enquête dont les résultats sont rapportés s'appuie notamment sur les réponses d'un échantillon représentatif de 2 148 adultes et sur une série d'entretiens approfondis avec 36 experts nationaux.**

- En suisse, le TAE est de 6.3%. six Suisses sur 100 âges de 18 à 64ans sont sur le point de créer une entreprise qui réalise des gains, verse des salaires ou des prestations à ses propriétaires depuis moins de trois ans et demi. Ce taux place. L a Suisse dans la moyenne des pays industrialisés.**
- 76% des créations d'entreprise en suisse ont lieu dans le but de mettre à profit une opportunité d'affaires. 14% seulement des créations d'entreprises ont lieu au départ d'une situation de nécessité. Les 9% restants s'expliquent par une combinaison de motivations.**
- Le TAE se relève le plus élevé chez les 35-44ans (9%), soit plus tard que dans la plupart des pays pour les quels l'étude du GEM est menée. Les auteurs du rapport expliquent ce fait par la longueur de la formation et par le vieillissement général de la**

**population augmentant la moyenne d'âge des entrepreneurs. Par ailleurs, 40% des entrepreneurs sont des femmes. C'est plus qu'en Belgique ou France.**

- **Les conditions cadres de l'entrepreneuriat en suisse peuvent être jugées bonnes, voire très bonnes , notons plus particulièrement les les bonnes infrastructures physiques, la protection étendue de la propriété intellectuelle et le transfert en R&D. comme points critiques, on relèvera un manque dans la formation scolaire aux niveau primaire et secondaire , car l'encouragement de la créativité, de l'Indépendance et de l'imitativité personnelle, comme la transmission de contenus relatifs au fonctionnement d'une économie de marché ou à la création d'entreprise sont considérés comme un point faible des conditions en suisse. Le manque d'investissement dans les phases précoces du processus de création des entreprises (amorçage) est problématique en suisse, surtout pour une place financière de cette importance sur le plan international.**

**La promotion de l'entrepreneuriat est aujourd'hui au cœur de la nombreuses initiatives publiques. Les scores obtenus auprès d'experts apparaissent en tout cas très favorables.**