

④

CHAPITRE 2

LA DÉFINITION DE L'ENTREPRENEURIAT

Comme nous venons de le voir en première approximation, bon nombre de chercheurs limitent l'idée de l'entrepreneuriat à la création d'entreprises (Gartner, 1989; 1990). D'autres, comme le montre le tableau 4, s'arrêtent à divers aspects liés à la création d'entreprises, mais aussi à leur évolution. On peut remonter loin dans le temps pour retrouver différentes notions associées à ce concept. Tout au début du XVII^e siècle, Olivier de Serre proposait sa discussion sur les règles de bonne gestion d'une ferme. Cantillon, au XVIII^e siècle, était l'un des premiers à parler directement de l'entrepreneur selon la définition moderne⁷. Les notions abordées touchent, par exemple, la mobilisation et l'organisation de ressources, la prise de risque ou la capacité de faire

Tableau 4
Les fondements du concept d'entrepreneuriat

Origines	Concepts	Sources contemporaines
Serre (1600)	Capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise.	Mahe de Boislandelle (1988) Landström (1999)
Cantillon (1734)	Capacité de prendre le risque de créer son propre emploi Capacité d'un individu de se prendre en main et de prendre des risques dans un environnement incertain.	Gartner (1989; 1990) Friis et coll. (2002) Roberts et Woods (2005) Lash et Yamu (2008)
Turgot (1769)	Combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante.	Crozier et Friedberg (1977) CE (2003) Filion (2007)
Smith (1776)	Capacité pour un individu de se prendre en main et de prendre des risques, assurant ainsi la mise en œuvre des projets : inclut la capacité de produire des biens et de créer de la valeur, qui en retour influence l'entrepreneur.	Cossette (1994) Landström (1999) Bruyat et Julien (2000) Ahl (2006)
Say (1803)	Capacité de créer une organisation et de la gérer de façon à générer des profits ou à la faire croître : donc une dimension de profits et de croissance.	Churchill et Lewis (1983) D'Amboise (1997) Carree et Thurik (2005)
Knight (1921)	Capacité à gérer l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, les risques peuvent être « calculés », tandis que l'incertitude ne peut l'être	Audretsch (2002) Friis et coll. (2002)
Schumpeter (1934)	Capacité à introduire des innovations (produits/methodes/etc.) et de provoquer ou de profiter d'un déséquilibre dans le marché. Inclut la création de valeur dans un processus dialogique entre l'entrepreneur et le marché	Nooteboom (2006)
Kirzner (1973)	Inclut la capacité à détecter et à exploiter des occasions, ce qui équivaut à détecter les imperfections du système pour rétablir l'équilibre	Dutta et Crossan (2005) Company et McMillen (2007) Julien et Vaghely (2008)

⁷ Avant les travaux de Joseph Schumpeter, dans les années 1930, on utilisait souvent d'autres termes, comme le fait, par exemple, Veblen en parlant plutôt de « capitaine d'industrie » dans son ouvrage *Theory of Business Enterprise* de 1904.

②

Auteurs d'origine	Définitions	Citées dans :
Cantillon (1755-1931)	Il définit l'entrepreneuriat comme la création de son propre emploi.	OCDE (2007)
Schumpeter (1935)	« L'entrepreneuriat, c'est l'introduction de nouveaux produits ou services, ou l'implantation de nouvelles méthodes de production, ou la conquête de nouveaux marchés, ou le recours à de nouvelles sources de matières premières, ou la création de nouvelles entreprises.»	Gasse et D'amours (2000)
Cole (1942)	« Une activité permettant de créer, maintenir et agrandir une entreprise profitable. »	Julien (2005)
Penrose (1959-1980)	Activité impliquant l'identification d'opportunités dans un système économique existant.	OCDE (2007)
Leibenstein (1968)	« Par entrepreneuriat, nous entendons les activités nécessaires pour créer une entreprise sur un nouveau marché à conquérir ou non encore établi et où la fonction de production n'est pas complètement connue. »	Gartner (1989; 1990)
Palmer (1971)	«...la fonction entrepreneuriale fait d'abord référence au risque mesuré et à la prise de ce risque avec une organisation d'affaires. »	Gartner (1989; 1990)
Toulouse (1979)	«...création ou développement significatif d'une entreprise par un entrepreneur...»	Gasse et D'amours (2000)
Hisrich et Brush (1986)	« (...) processus par lequel on crée quelque chose de différent, d'une certaine valeur, en consacrant le temps nécessaire et les efforts requis, tout en assumant les finances de l'entreprise, les risques psychologiques et sociaux, et en recevant les récompenses monétaires ainsi que la satisfaction personnelle. »	Gasse et D'amours (2000)
Hisrich et Peters (1989)	Processus de créer quelque chose de différent en y consacrant le temps et les efforts nécessaires, cela en assumant les risques associés, que ceux-ci soient d'ordre financier, psychologique ou social.	Davidsson (2004)
Stevenson, Roberts et Grousbeck (1989)	Processus de création de valeur par la mise en place de ressources permettant l'exploitation d'une occasion d'affaires.	Morris et Sexton (1996)
Stevenson et Jarillo (1990)	Processus par lequel un individu – ayant sa propre entreprise ou non – saisit de nouvelles opportunités, indépendamment des ressources mises à sa disposition.	Davidsson (2004)
P.-A. Fortin (1992)	« L'entrepreneurship fait référence à ce qu'un entrepreneur accomplit. L'entrepreneurship débute avec la reconnaissance d'une occasion, d'un besoin non encore satisfait. L'entrepreneur organise les ressources nécessaires pour répondre aux besoins (...) développement d'un bien, d'un service ou d'un processus entièrement nouveau...utilisation nouvelle d'un produit déjà sur le marché (...). Il y a un élément d'invention ou de découverte dans l'entrepreneurship (...). L'organisation de ressources en vue de fabriquer un bien ou instaurer un service est l'élément clé de l'entrepreneurship. »	Gasse et D'amours (2000)

Source : Id.

Source : Id.

3

le marché régional ou national, soit en proposant le même produit à un marché plus large, notamment par l'exportation.

Le tableau 6 résume d'une autre façon ces formes de l'entrepreneuriat. Ainsi qu'il est possible de le constater, certains parlent de l'entrepreneuriat en termes de création pure, alors que d'autres le considèrent comme un processus d'innovation pouvant être lié au comportement entrepreneurial de certains employés œuvrant au sein d'une petite ou d'une grande entreprise¹⁰.

Tableau 6
Les différentes formes de l'entrepreneuriat

Formes entrepreneuriales	Définitions	Sources
Création pure d'entreprise	Une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise.	Counot et Mulic (2004)
Essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aide à créer leur propre entreprise.	Office québécois de la langue française (2007)
Reprise d'entreprise	Achat, donation ou héritage d'une entreprise déjà existante.	Counot et Mulic (2004)
Développement et croissance d'une entreprise	Nouveaux débouchés commerciaux (produits, services, procédés) ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment.	OCDE (1998)
Intrapreneuriat	Conception de nouveaux projets ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.	Carrier (2008) Dumais et coll. (2005)

Mais, comme il faut trouver une définition plus inclusive, nous partirons ici avec celle présentée par l'OCDE en 2007 stipulant que l'entrepreneuriat est le résultat de « toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés ». Toutes les variables qui favorisent ces actions humaines en vue d'un résultat économique contribuent à expliquer l'entrepreneuriat.

Toutefois, cette définition demeure restrictive, puisque, comme le rappellent Bygrave et Hofer (1991) ou Aldrich (1990), elle peut limiter l'action humaine en question au résultat de l'intervention d'un ou de quelques acteurs seulement, alors que l'environnement général et les relations, par exemple avec la famille, les modèles provenant du milieu ou encore les réseaux jouent un rôle très important dans le développement de chaque firme. Cette ouverture à

¹⁰ Watson (1995) explique que, bien que l'intrapreneuriat ou l'esprit entrepreneurial dans une vieille entreprise puisse être sporadique, il est rarement absent chez ses propriétaires dirigeants, alors qu'il peut très bien ne pas exister dans les filiales au comportement de simple gérance « administrant avec parcimonie », ce qu'illustre d'ailleurs l'origine du mot « manager », soit « ménagère » en français.

LF

Tableau 10
Les différentes façons de mesurer l'entrepreneuriat

Mesure	Explications	Limites de la mesure
Le taux général de travailleurs indépendants	Défini par le nombre de travailleurs indépendants au sein de la main-d'œuvre active.	Aucun dénominateur commun pour cette mesure, ne distinguant pas, par exemple, les travailleurs indépendants des patrons. Les résultats varient considérablement selon les critères de sélection : la Turquie serait l'un des pays les plus entreprenants selon cette mesure.
Le taux spécifique de travailleurs indépendants	Plus précis pour contrer le problème lié à l'utilisation du taux général de travailleurs indépendants. Cela se fait en analysant le pourcentage de travailleurs indépendants hautement qualifiés (ex. : les ingénieurs) pour déterminer la capacité d'innover des travailleurs indépendants.	La différence entre le taux de travailleurs indépendants dans les secteurs de basses et de hautes qualifications varie selon les pays. Par exemple, la France et la Belgique possèdent un faible taux de travailleurs indépendants dans les secteurs de hautes qualifications, alors qu'ils affichent un haut taux dans les secteurs de basses qualifications.
Le taux de propriétaires dirigeants d'entreprises	Surtout calculé par le pourcentage de propriétaires dirigeants d'entreprises par rapport à la main-d'œuvre totale.	Surestimation du nombre d'entreprises à cause des firmes dirigées par plus d'un entrepreneur, par exemple propriétaires à parts égales.
Taux d'entrée et de sortie des entreprises ou des travailleurs indépendants	La somme des entrées et des sorties d'entreprises ou de travailleurs indépendants d'une industrie ou d'une région. Mesurée par le taux d'entrée et de sortie de travailleurs indépendants. Également mesurée par le taux d'entrée et de sortie d'entreprises. Ou, encore, le niveau de turbulence, soit la somme des entrées et des sorties.	L'Allemagne et le Japon ont un taux comparable de propriétaires dirigeants, mais l'Allemagne possède deux fois plus d'entrées d'entreprises que le Japon. Le Danemark et les pays anglo-saxons sont les pays les plus entreprenants, selon le niveau de turbulence. Ces niveaux d'analyse organisationnelle dépendent nécessairement de la façon dont ils seront calculés.
Le GEM et son indice de l'Activité Entrepreneuriale Totale (TEA)	Déterminé par le taux de la population adulte engagée dans le démarrage d'une entreprise ou de propriétaires dirigeants d'une entreprise de moins de 42 mois d'existence.	La Colombie, l'Indonésie, le Pérou et la Thaïlande affichent les plus hauts taux TEA en 2006. Les auteurs diviseraient le TEA en deux données : l'indice de l'Activité d'Entrepreneurs Naissants (NEA) et l'indice de l'Activité Entrepreneuriale de Jeunes Entreprises (YFEA). Cependant, le fait d'agréger différentes dimensions de l'entrepreneuriat (TEA) complique son interprétation. Par exemple, deux pays peuvent facilement indiquer des résultats TEA similaires avec des taux de démarrage réel très différents. Dans les dernières versions, on distingue les firmes qui atteignent rapidement dix employés et plus, soit ce qu'ils considèrent comme les gazelles.

Source: Id.



Tableau 10 (suite)
Les différentes façons de mesurer l'entrepreneuriat

Mesure	Explications	Limites de la mesure
Les mesures basées sur l'innovation	Ce type de mesures calcule le nombre d'innovations plutôt que le nombre d'innovateurs. Différents indicateurs peuvent être mesurés, tels que les dépenses en R&D, le nombre de brevets d'invention. Par exemple, Acs, Florida et Lee (2007) ont mesuré le nombre de brevets d'invention quant à la population, alors que Salgado-Banda (2005) a mesuré le nombre de demandes de brevets d'invention quant à la main-d'œuvre.	Ces mesures ne reflètent pas nécessairement l'innovation apportée et réussie mais plutôt des dépenses et des actions stratégiques d'affaires. On sait, par exemple, que la mesure des brevets est extrêmement discutable, notamment dans le cas des PME qui n'ont souvent pas les ressources pour poursuivre les grandes entreprises qui copient plus ou moins leurs découvertes. Le plus grand nombre d'innovations ne sont pas brevetées. Le Japon est le pays le plus entreprenant selon ces mesures.
Les mesures basées sur les intentions entrepreneuriales	Définies par le nombre d'individus qui, s'ils avaient le choix, préféreraient être travailleurs indépendants plutôt qu'employés. Le calcul est fait à partir du nombre d'entrepreneurs potentiels divisé par la main-d'œuvre.	Ces données confirment que les intentions ne se transforment pas nécessairement en actions concrètes. L'Italie et le Portugal sont en tête de liste selon ces mesures.
Les mesures basées sur les performances organisationnelles	Se mesurent surtout par les résultats ou impacts de l'entrepreneuriat. Ces mesures se calculent, entre autres façons, par la croissance et la survie des entreprises. Par exemple, Birch (1979); Kirchoff (1994) et Storey (1997) ont étudié les <i>gazelles</i> qui seraient plus entreprenantes que les autres. De leur côté, Bartelsman, Scarpetta et Schivardi (2003) ont mesuré la survie en calculant la proportion d'entreprises toujours en vie après une période de temps spécifique. Finalement, Audretsch et Thurik (2001), Bartelsman et coll. (2003), OECD (1997) et Parker (2004) ont analysé l'évolution du PIB et de l'employabilité comme indicateur de l'entrepreneuriat.	Des telles mesures peuvent s'expliquer par plusieurs autres facteurs que simplement l'entrepreneuriat.

Source : Iversen et coll. (2005).

Ces analyses ne présentent souvent qu'un aspect ou qu'une partie du phénomène. On peut comprendre que les résultats comparatifs divergent énormément selon les différentes mesures. Par exemple, en utilisant le taux de nouveaux travailleurs à leur propre compte comme mesure, il ressort que les États-Unis sont derniers sur 28 pays relativement industrialisés, en 2002, alors que la Turquie et la Grèce arrivent aux premiers rangs (Blanchflower, 2004). Par contre, en utilisant le nombre de nouveaux entrepreneurs, les États-Unis passent au cinquième rang et la Grèce tombe au 18^e (la Turquie ne faisant pas partie de l'analyse dans ce cas). Pour ce qui est des

6

Figure 9
Les déterminants de l'entrepreneuriat, selon le modèle de Ahmad et Hoffman (2007) : OCDE

Cadre réglementaire	R & D et technologie	Capacités entrepreneuriales	Culture	Accès au financement	Conditions du marché
Barrières à l'entrée	Investissements en R & D	Formation et expérience entrepreneuriale	Propension aux risques	Accès aux prêts de financement	Lois anti-monopoles
Barrières à la croissance	Liaison universités/ industries	Éducation en entrepreneuriat et en administration	Attitudes face aux entrepreneurs	Anges investisseurs	Concurrence
Législation de la faillite	Réseaux	Infrastructures entrepreneuriales	Désir d'être propriétaire d'entreprise	Accès au capital de risque	Accès au marché intérieur
Sécurité, santé et règles gouvernementales	Transferts technologiques	Immigration	Culture entrepreneuriale	Accès à d'autres types de financement	Accès aux marchés étrangers
Législation des produits et services	Accès à la haute technologie			Marché boursier	Degré d'implication publique
Législations du marché	Normes et systèmes des brevets d'invention				Services d'approvisionnement
Structure légale					
Santé et sécurité					
Impôt sur le revenu et profits					
Impôts sur les capitaux					

Source : Id.

2

face à l'incertitude, la production de biens et services, l'innovation et le changement, la recherche d'opportunités d'affaires et, finalement, la création de valeur nouvelle ou l'innovation (Bruyat et Julien, 2000; Commission européenne, 2003; Caree et Thurik, 2005).

Comme on peut le voir aussi à l'annexe 1, avec une recension des définitions de l'entrepreneuriat dans la documentation scientifique consultée, et, ainsi que le rappellent certains chercheurs (Morris, 1998; Verstraete et Fayolle, 2004; Lucke et coll., 2007; Welter et Lash, 2008), il existe un nombre important de perspectives ou de définitions de l'entrepreneuriat, mais quelques dimensions clés peuvent être retenues aux fins de notre analyse. Nous en avons retenu huit soit la création d'une nouvelle entreprise ou de son propre emploi; la création de nouveaux produits ou processus; la prise de risque tant pour l'entrepreneur que pour l'entreprise; l'innovation, quelle qu'en soit la forme (radicale ou incrémentale); la création de valeur; la capacité de l'entreprise à générer des profits et à croître, le repérage et l'exploitation d'une ou de plusieurs opportunités d'affaires et la mobilisation des ressources, qu'elles soient limitées ou non.

Tableau 5
Les dimensions de l'entrepreneuriat

Dimensions de l'entrepreneuriat	Auteurs consultés qui mentionnent cette dimension
Création d'entreprise	Bygrave et Hofer, (1991); Gartner (1989; 1990); Landström (1999); Friis et coll. (2002); Ahl (2006)
Création de nouveaux produits, méthodes de production, marchés, sources d'approvisionnement, etc.	Landström (1999); Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Roberts et Woods (2005)
Prise de risque	Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Gartner (1989; 1990); Landström (1990); Lash et Yami (2008)
Innovation	Knight (1921); Schumpeter (1934); Commission européenne (2003)
Création de valeur	Landström (1999); Bruyat et Julien (2000); Roberts et Woods (2005); Ahl (2006)
Profits et croissance de l'entreprise	Kirchhoff (1994); Caree et Turick (2005)
Dépistage et exploitation d'une occasion d'affaires	Venkataraman (2000); Verstraete et Fayolle (2004); Buenstorf (2007); Companys et McMullen (2007); Julien et Vaghely (2008)
Mobilisation des ressources	Landström (1999); Roberts et Woods (2005)

Source : Id.

À l'instar de Davidsson (2001), on peut appréhender ces différentes dimensions en partant de la nouveauté ou de l'innovation par rapport au marché, ce qui donne quatre types d'entrepreneuriat : (1) la création d'une nouvelle entreprise, (2) la reprise d'une entreprise déjà existante avec des innovations mineures ou majeures, (3) une nouvelle entreprise sur un nouveau marché et



Tableau 2
L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire

Discipline	Niveau d'analyse	Unité d'analyse	Exemple de questions posées
Psychosociologie	Individuel	L'entrepreneur	Comment un entrepreneur se distingue-t-il? Qui devient un entrepreneur? Quelles sont les motivations pour devenir un entrepreneur? Comment les changements se font-ils dans les organisations?
Comportement organisationnel	Individuel/ organisationnel	L'organisation entrepreneuriale	Comment l'entrepreneur influence-t-il les autres acteurs? Comment les autres parties prenantes influencent l'organisation?
Sciences administratives	L'entreprise	Le fonctionnement et la stratégie des entreprises	Comment démarre-t-on une nouvelle entreprise et comment la gère-t-on?
Théorie inter-organisationnelle	Relation entre l'organisation et son environnement (méso)	Les réseaux, le capital social	Comment l'entrepreneur utilise-t-il ses réseaux personnels et obtient-il les ressources dont il a besoin?
Théorie écologique de population	Le secteur industriel	Les processus évolutifs des organisations et des populations	Qu'est-ce qui caractérise la survie, le développement et le décès des nouvelles entreprises? Quels facteurs environnementaux influencent la création et le maintien des nouvelles entreprises? Comment le démarrage et la croissance d'une entreprise sont-ils considérés dans la société?
Sociologie	Société	Le système social	Quel rôle l'entrepreneur assume-t-il dans la société? Quel est le rôle de l'environnement social dans le processus entrepreneurial?
Anthropologie sociale	Société	La culture du système	Comment les nouvelles connaissances sont-elles transférées aux entrepreneurs et aux entreprises?
Économie	Société	Le système économique	Quelles sont les retombées économiques de l'entrepreneuriat?

Source : ibidem (p. 16).

Selon certains chercheurs en entrepreneuriat, la taille et le type d'entreprises importent peu, d'autant qu'elles participent activement à la création d'emploi et au maintien de la vitalité du tissu économique (Luke et coll., 2007; Landström, 2008). Par exemple, ne se réfère-t-on pas à des entreprises comme le Cirque du Soleil, le Groupe Jean Coutu ou Bombardier pour illustrer la réussite « entrepreneuriale »? Cela permet de faire le lien, comme on le verra plus loin, entre la notion d'entrepreneuriat et plusieurs autres sujets d'analyse, tels que la créativité et l'innovation (Tremblay et Carrier, 2006), la reprise et la transmission d'entreprise (Deschamps, 2000; Cadieux, 2006; Cadieux et Brouard, 2009), la recherche des opportunités d'affaires (Messeghem, 2006; Companys et McMullen, 2007; Julien et Vaghely, 2008), la participation des femmes entrepreneures à l'activité économique (Gundry, Ben-Yoseph et Posig, 2002; Ahl, 2006; Carrier, Julien et Menvielle, 2006), la mesure de l'entrepreneuriat et de la performance

Tableau 1
L'évolution de la recherche en entrepreneuriat

Phase émergente (1980-1990)	Phase de croissance (1990-2000)	Phase actuelle (2000-)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les entreprises doivent trouver des moyens pour s'ajuster aux nouvelles normes sociétales : petites vis-à-vis grandes entreprises ▪ Travaux de Birch (1979) ▪ Découverte des districts industriels composés principalement de plusieurs centaines de PME, d'abord en Italie et ensuite un peu partout ▪ Recherche exploratoire et prescriptive ▪ Objectifs pragmatiques de la recherche ▪ Centrée sur la compréhension du phénomène (création d'emplois, innovation, nombre, etc.) ▪ Intérêt pour l'entrepreneuriat technologique (ex. : la Silicon Valley) ▪ Intérêt pour la performance des PME (croissance, survie, etc.) ▪ Émergence de plusieurs écoles (traits, réseaux, etc.) ▪ Développement de modèles de cycles de vie des PME 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ouverture des marchés (globalisation) et avancement rapide des technologies ▪ Croissance rapide et fragmentation de la recherche en entrepreneuriat ▪ Travaux, notamment de Gartner (1989; 1990), qui remettent en question l'école des traits et favorisent une approche plus globale de la problématique ▪ Recherche empirique ▪ Approche multidisciplinaire 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Questionnement sur la définition de l'entrepreneuriat ▪ Travaux de Shane et Venkataraman (2000) et autres ▪ Recherche empirique et théorique (inductive et déductive ou ancrée) ▪ Démarche scientifique de plus en plus rigoureuse et encore plus multidisciplinaire

Source : adapté de Landström (2008).

Pour certains, et comme le résume le tableau 2, cette confusion s'expliquerait, entre autres facteurs, par les différentes disciplines auxquelles appartiennent les chercheurs qui se sont intéressés à l'entrepreneuriat, lesquels abordent la problématique à partir de leurs perspectives respectives (Landström, 1999). Selon leurs allégeances disciplinaires, certains chercheurs tenteront de comprendre qui est l'entrepreneur et ce qui le caractérise (psychologie), tandis que d'autres s'intéresseront plus particulièrement à l'impact de l'entrepreneuriat sur le système économique (économie) ou sur la société (anthropologie et sociologie). Cela amène des chercheurs comme Audrescht (2002) et Luke, Verreyne et Kearins (2007) à rappeler que l'entrepreneuriat inclut plusieurs niveaux d'analyse imbriqués les uns aux autres, et qu'une approche de nature plus systémique est nécessaire pour en comprendre l'ampleur.