

Cours 2

Définition de l'entrepreneur :

1. Définition

Aujourd'hui, le Petit Robert donne trois définitions du mot « entrepreneur »:

- La première définition fait référence à l'acte d'entreprendre : « est entrepreneur » celui qui entreprend quelque chose.
- La seconde voit dans l'entrepreneur « une personne qui se charge de l'exécution d'un travail ».
- La troisième, dans une perspective économique, est entrepreneur «
- toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de vendre des produits ou des services ».

« Entrepreneuriat » fait référence aux différents protagonistes qui, initient, participent à la création d'une entreprise ou témoignent d'un esprit entrepreneurial.

Le personnage de l'entrepreneur est considéré comme particulièrement central dans la plupart des analyses.

L'entrepreneur est un agent économique assez audacieux pour :

- Investir des capitaux (fonds propre) dans une entreprise,
- Afin de constituer un actif productif engagé dans une activité,
- Grâce auquel il réalise une production de biens et de services,
- Qui, après déduction des biens et services achetés aux autres entreprises et intégrés dans sa production,
- Lui laissera une valeur économique ajoutée,
- Qui, après paiement ou provisionnement de toutes les charges dues au titre de l'exercice en cause,
- Lui assurera un surplus ou capacité d'autofinancement destinée à garantir la pérennité de l'entreprise.

L'entrepreneur peut aussi être reconnu selon son comportement, ses réactions, ses tactiques ou sa stratégie face à l'environnement externe auquel il est confronté.

- L'entrepreneur de type conservateur est prudent. Il limite les risques, il préfère résoudre les problèmes quand ils se présentent, plutôt que de les anticiper. Il s'en tient à des marchés réduits, il œuvre dans des secteurs

traditionnels. Ses produits et services vendus sont banalisés. L'originalité ne lui sied pas.

- L'entrepreneur entreprenant, s'adapte au changement mais sans rechercher le risque outre mesure. Il veut avant tout optimiser les acquis. Toutefois il saura saisir une opportunité si elle ne le conduit pas trop loin. Il est moyennement pro-actif.
- L'entrepreneur offensif est un adepte de l'innovation, de la créativité, de la marche en avant. C'est un battant, il anticipe l'avenir, il différencie ses produits. Il n'a pas peur des technologies nouvelles, des procédés d'avant-garde. Il s'avance sans hésiter des marchés turbulents ou à croissance rapide.

2-2 Les analyses du contexte, de l'acteur et de l'action entrepreneuriale dans les sciences économiques, humaines et de gestion

Selon les économistes :

C'est dans les sciences économiques que s'enracinent les bases historiques de l'entrepreneuriat.

Cantillon (1697-1735) : considère l'entrepreneur comme une personne qui prend des risques en s'engageant vis-à-vis d'un tiers, sans garantie de ce qu'il peut en attendre.

Plus tard, Jean-Baptiste Say (1767-1832) prolongera les analyses de Cantillon, en définissant le métier d'entrepreneur. C'est une personne qui agit pour son propre compte, et qui combine le travail et le capital. Il doit pour cela connaître parfaitement l'état du marché.

Schumpeter (1883-1950) développe considérablement les études sur l'entrepreneur, en faisant de ce personnage l'agent innovant par excellence. Schumpeter est très explicite sur la fonction de l'entrepreneur. En faisant de lui le facteur explicatif du développement économique. En effet, l'entrepreneur n'est pas un capitaliste. Il prend des risques en innovant. Il rompt ainsi la monotonie de l'équilibre néoclassique en amorçant une période de croissance. En contrepartie du risque qu'il prend, il est récompensé par un revenu exceptionnel et temporaire. Schumpeter considère à ce titre que les entrepreneurs constituent une espèce d'hommes talentueuse et très rare.

Selon les behavioristes

Nous avons inclus sous le vocable "behavioristes", les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain. Un des premiers de cette discipline à s'intéresser aux entrepreneurs fut

Max Weber (1930) a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Il les voyait comme des

innovateurs, des gens indépendants possédant une source d'autorité formelle de par leur rôle de dirigeants d'entreprises.

McClelland

Les travaux de Mc Clelland tendent à démontrer que la caractéristique principale du comportement entrepreneurial réside dans le besoin de réalisation, c'est-à-dire d'exceller (se distinguer ou briller) et de réaliser un certain but. Une personne dotée d'un important besoin de réalisation est sensée rechercher des situations de défi dans lesquelles elle peut prendre des responsabilités en vue de trouver une solution à un problème.

De nombreuses recherches ont été réalisées aussi pour déterminer si la propension (penchant) à prendre des risques peut être considérée comme l'une des caractéristiques fondamentales de l'entrepreneur.

Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance

FILION estime aussi qu'à ce jour on n'a pas encore établi un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur, car certains auteurs assimilent l'entrepreneur au propriétaire-dirigeant, pour d'autres l'entrepreneur au créateur d'entreprise. Dans sa théorie de l'entrepreneur, CASSON dresse un inventaire des qualités personnelles cruciales selon lui pour le succès de l'entrepreneur, à savoir :

- L'imagination
- Le réalisme et le sens pratique
- La capacité de recherche
- La capacité d'analyse
- L'aptitude à prévoir

- L'aptitude à estimer
- L'aptitude à communiquer

GASSE résume ces divers traits de caractère et qualités de l'entrepreneur à six principales caractéristiques entrepreneuriales : l'entrepreneur type a besoin de réalisation personnelle ; il fait preuve de créativité et d'initiative, il a confiance en lui, il veut être autonome et indépendant, il aime les risques modérés et il est plein d'énergie et de motivation.

BROOM et LONGENECKER se fondant sur les principales caractéristiques ou qualités personnelles requises d'un chef d'entreprise pour dégager le type entrepreneurial par opposition au type managérial selon eux outre l'intelligence, le jugement, l'honnêteté, l'agressivité, la maturité le leadership et la capacité à communiquer, caractéristiques nécessaires chez l'entrepreneur comme chez le manager et le premier doit faire preuve de :

- D'un insatiable besoin d'accomplissement : l'entrepreneur possède en lui une force innée qui le pousse sans cesse à entreprendre et à réussir.
- D'un empressement à découvrir les nouveaux défis : l'entrepreneur généralement intellectuellement curieux, très intuitif et suffisamment courageux pour avoir le goût du risque et rechercher activement toutes les opportunités possibles.
- D'une capacité à accepter l'inhabituel : l'entrepreneur, continuellement confronté avec des problèmes nouveaux et inhabituels, doit être capable de les traiter avec succès.
- D'un enthousiasme obstiné : l'entrepreneur lorsqu'il a choisi une ligne de conduite ou pris une décision, se bat jusqu'au bout, non seulement avec obstination, mais aussi avec enthousiasme et ferveur.
- D'un sens des responsabilités : l'entrepreneur a le sens de son devoir envers la communauté, qu'il perçoit moins comme un fardeau que comme une participation volontaire à la construction d'un mieux-être général.

Bien sûr qu'il est évident qu'on ne peut trouver toutes ces caractéristiques chez un entrepreneur, car il n'y a pas d'entrepreneur type de PME.

L'entrepreneur vu par lui-même

Selon les études réalisées auprès des entrepreneurs, elles montrent que parmi les qualités et les traits de caractère qu'ils jugent importants pour réussir dans leur fonction. Beaucoup affirment selon l'importance des qualités ce qui suit :

Esprit d'entreprise – leadership- capacité de visualisation- esprit de décision- résistance au stress- confiance en soi- esprit d'équipe- autonomie- intuition- gout de risque.

L'analyse des motivations de l'entrepreneur

Faire preuve d'un esprit d'entreprise et réunir un certain nombre des caractéristiques entrepreneuriales ne suffit pas à expliquer l'esprit de création et d'entreprise. Le passage à l'action implique une motivation.

Devenir chef d'une entreprise rentable est certes la garantie d'un revenu intéressant, d'un statut social enviable et de l'estime des autres, mais pour plusieurs auteurs ce n'est pas la motivation première de l'entrepreneur, la réalisation personnelle leur paraît plus déterminante. Mc Clelland était le premier de cette motivation.

LAUFER dans une étude réalisée auprès des dirigeants français créateurs d'entreprise retient trois motivations principales : le désir d'autonomie, le désir de statut et de pouvoir ainsi que le désir de réalisation individuelle.

S'ajoute à ces motivations bien sûr d'autres qu'on peut citer : La volonté d'assurer un revenu ou un emploi pour sa famille, faire des profits.

Pour JULIEN et MARCHESNAY les motifs sont souvent implicites complexes et complémentaires. Chaque entrepreneur obéit à des motivations diverses et conduit son entreprise en fonction de celles-ci.

L'influence de l'environnement

Certains facteurs extérieurs peuvent favoriser l'apparition et le développement des qualités et des motivations de l'entrepreneur, Max WEBER considère que le système de valeurs est fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs.

On peut distinguer plusieurs facteurs incubateurs de comportement entrepreneurial chez un individu : l'environnement socioculturel, le contexte familial, l'expérience ou le milieu professionnel et le système scolaire.

L'environnement socioculturel : joue un rôle dans la société, les relations sociales, les croyances religieuses, l'évolution politique, la législation en vigueur... sont autant des facteurs qui conditionnent la démarche entrepreneuriale. C'est d'ailleurs cette influence du milieu socioculturel qui

fournit une explication au fait que certains groupes ethniques se révèlent plus entrepreneurs que d'autres. Ainsi que l'entrepreneuriat apparait souvent comme un phénomène régional.

L'influence de la religion : par exemple permet d'expliquer le comportement plus ou moins entrepreneurial de la population de certains pays.

L'immigration, le contexte familial, le fait de grandir dans un milieu ou il y'a des entrepreneurs les autres peuvent apprendre et devenir aussi des entrepreneurs.