

Chapitre 2 : Synthèse des différentes approches entrepreneuriale

1. Les approches théoriques :

L'entrepreneuriat est un champ de recherches incontournables qui a reçu beaucoup d'attention au cours de ces dernières décennies. Différents auteurs ont tenté de donner une définition précise au mot « entrepreneuriat », mais malgré son importance l'entrepreneuriat est loin d'être limité par une seule définition universelle et précise.

Plusieurs approches ont été avancées par les chercheurs pour expliquer le domaine de l'entrepreneuriat et essayer d'apporter un éclairage différent et complémentaire dans ce champ.

Pour contribuer à une meilleure compréhension de ses approches, Stevenson et Jarillo (1990) distinguent trois approches traitant de l'entrepreneuriat :

- L'approche fonctionnelle (What) des économistes,
- L'approche centrée sur les individus (Why and Who) des spécialistes des sciences du comportement,
- L'approche processuelle (How) des gestionnaires.

1.1 L'approche fonctionnelle des économistes (what) :

Cette approche représente la base théorique de l'entrepreneuriat, car les économistes étaient les premiers à souligner le rôle des entreprises et leurs influences sur le développement socio-économique des sociétés.

Elle doit beaucoup aux économistes ; elle tient son origine dans les écrits de Richard Cantillon qui est le premier à présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique. Il souligne que l'entrepreneur est un « agent de direction de la production et du commerce qui supporte seul les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. L'entrepreneur de Cantillon effectue des achats à des prix certains pour se procurer toutes les ressources nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, ce qui rend incertaine l'espérance de profit » .

L'entrepreneur joue un rôle très important dans le développement économique en s'appuyant sur son rôle essentiel dans la création des emplois et des richesses. L'entrepreneur est défini par rapport à son rôle économique.

L'entrepreneur dans cette approche a pour motivation principale la maximisation des gains et la recherche du profit.

Après les travaux de recherche de Cantillon concernant le rôle de l'entrepreneur, Jean-Baptiste Say est le deuxième économiste qui s'est intéressé aux fonctions de l'entrepreneur. Pour lui l'entrepreneur est avant tout « un preneur de risque qui investit son propre argent et coordonne des ressources qu'il se procure pour produire des biens. Il crée et développe des activités économiques pour son propre compte ». L'entrepreneur de Say se situe au centre des progrès économiques. Il estime que l'entrepreneur par son activité économique combine des facteurs de production en vue d'un rendement plus élevé.

Par ailleurs Schumpeter donne un rôle principal valorisant l'entrepreneur. Il le qualifie de figure centrale du développement économique. Il considère l'entrepreneur comme étant un agent économique à part entière.

Schumpeter (1935) met en avant le rôle « perturbateur de l'entrepreneur. Il souligne que seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation " d'entrepreneurs ", ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Par ailleurs il précise que "sans évolution, pas de profit. Sans profit, pas d'évolution" ».

L'entrepreneur schumpétérien se caractérise par conséquent par son comportement offensif. Face à l'incertitude, il agit. L'entrepreneur innovateur, révolutionnaire, se distingue de ses concurrents parce qu'il est en possession d'information inédite.

D'une manière générale, les auteurs de l'approche fonctionnelle n'ont pas accordé une place importante au comportement de l'entrepreneur. Ils ont mis l'entrepreneur au centre du système économique.

1.2 L'approche centrée sur les individus (Why and Who) :

La deuxième approche recouvre les dimensions centrées sur les individus « The trait approach » qui se donne pour objet les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité de l'entrepreneur, ses motivations, son origine et ses trajectoires sociales.

McClelland¹ initie de nombreuses études sur les caractéristiques de l'entrepreneur, il propose la théorie de besoin d'accomplissement (Achievement motivation - need for achievement). Selon lui les entrepreneurs se caractérisent par « un besoin élevé d'accomplissement. Ils préfèrent être responsables de la solution des problèmes, établir leurs propres objectifs et les

¹ Cet auteur est l'un des premiers à s'intéresser aux liens qui existent entre l'action des individus (les entrepreneurs) et leur environnement (les valeurs, les croyances et les motivations). Le fondement de son analyse est que le développement économique s'explique par l'esprit d'entreprise, qui lui-même trouve ses sources dans le besoin d'accomplissement (Need-Achievement).

atteindre par leur seul effort. Ils ont également tendance à prendre des risques modérés en fonction de leurs habiletés et recherchant une mesure immédiate de leur performance qu'ils trouvent dans le profil ».

Certains chercheurs, dont Alain Fayolle, Shaver, Scott et Fillion se sont penchés sur l'influence des milieux d'appartenance des entrepreneurs, à travers le temps et l'espace : « tout individu est le produit de son (ou de ses) milieu(x) d'appartenance. Les entrepreneurs sont influencés par leur environnement proche et reflètent, d'une certaine façon, les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent (ou ont évolué). Les recherches portant sur les facteurs qui agissent dans l'apparition d'une intention entrepreneuriale, sur les carrières entrepreneuriales, sur les influences de la famille ou des rôles-modèles traduisent l'importance de l'environnement et tendent à démontrer son rôle sur le comportement entrepreneurial.»

En effet plusieurs chercheurs (Gasse, D'Amours, 2000, Diochon et coll., 2001) ont démontré que les entrepreneurs sont en général issus de famille où les parents ou autres personnes proches sont eux-mêmes dans les affaires.

Dans une étude britannique(1994) Birley et Westhead démontrent trois valeurs clés pouvant être à l'origine de la création des entreprises chez les individus, et qui sont :

- **Le besoin d'indépendance et de liberté** : dans ce cas, la création d'une entreprise est aperçue comme un moyen, pour mieux contrôler son environnement et maîtriser une plus grande partie de son temps ;
- **Le besoin de reconnaissance** : l'entrepreneur tente de combler son besoin d'être reconnu via la multiplicité des avantages que lui procure son entreprise, et par conséquent l'image que peut lui renvoyer son entourage ;
- **Le besoin de développement personnel** : les multiples situations auxquelles l'entrepreneur est appelé à faire face et les décisions qu'il doit prendre permettent d'exprimer son imagination et sa capacité d'innovation et de direction.

L'école psychanalytique a beaucoup contribué à la compréhension des comportements des entrepreneurs. Manfred Kets de Vries estime que la motivation principale dans la création d'entreprise est le résultat de l'expérience vécue dans l'enfance qui se caractérise d'un climat défavorable et hostile. En effet « ces situations ont conduit les individus à développer des formes de personnalités déviantes et peu insérables dans des environnements sociaux structurés, au sens où ils ont des difficultés à accepter une autorité et à travailler en équipe avec d'autres personnes ».

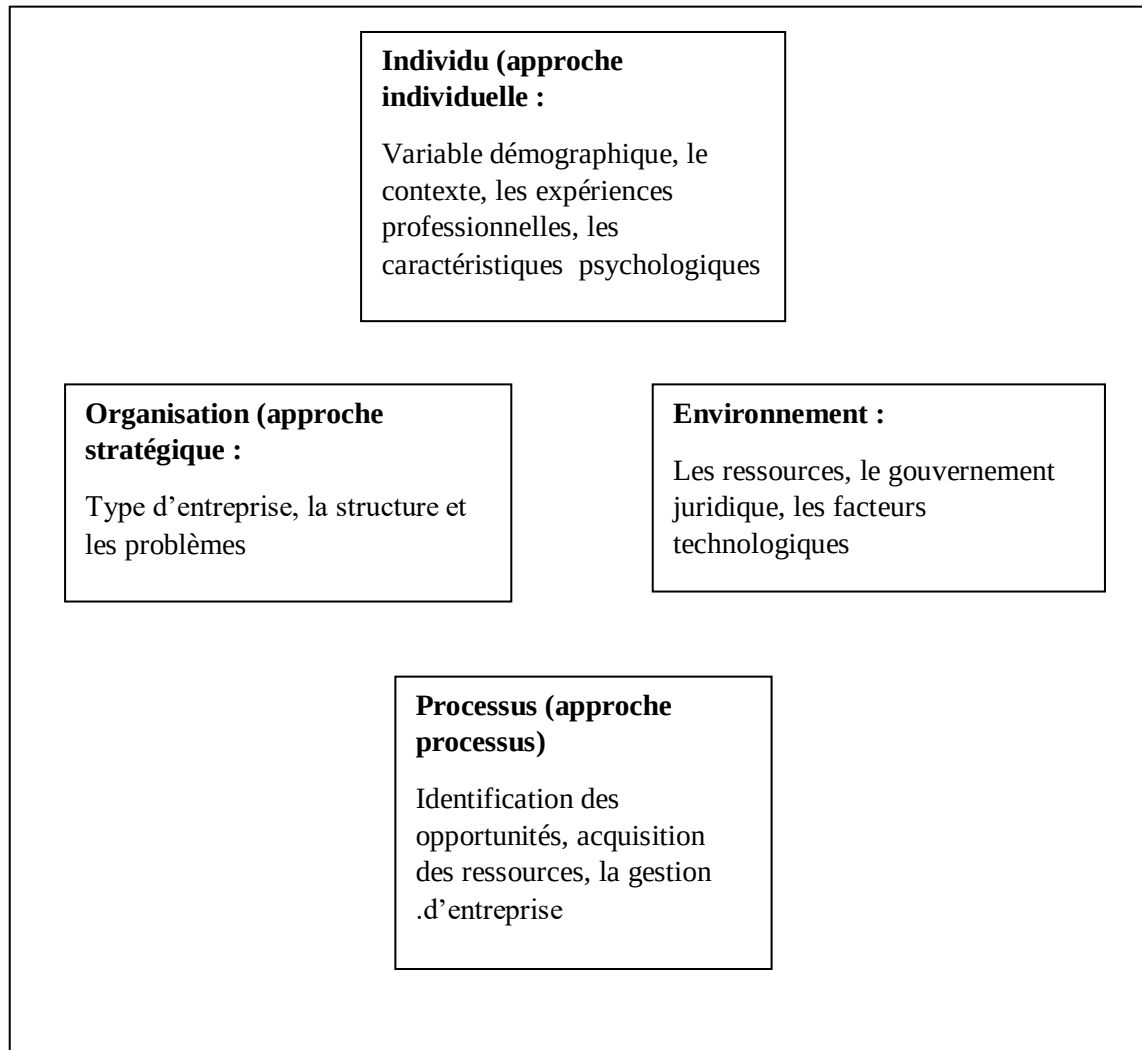
En revanche Filion trouve qu'il est impossible d'établir un profil type d'entrepreneur². En effet, les approches centrées sur les individus ont été critiquées par plusieurs auteurs. Stevenson et Jarillo (1999) estiment qu'il est très compliqué d'expliquer la fonction de l'entrepreneur en s'appuyant sur les traits psychologiques ou sociologiques, ce qui a montré les limites de cette approche et conduit les chercheurs à développer une troisième approche qui est l'approche centrée sur le processus.

1.3 L'approche centrée sur le processus :

Cette approche est apparue pour donner plus d'éclairage aux études précédentes. En effet cette approche semble la plus intéressante, car au lieu de s'intéresser à ce qu'ils sont, il faut s'intéresser à ce que font les entrepreneurs. Ce sont leurs actions et leurs façons de faire qui sont plus rentables à étudier au lieu de se focaliser sur leurs traits de personnalité et leurs caractéristiques.

Gartner est l'un des premiers chercheurs qui ont démontré les limites des approches précédentes. Dans un article publié en 1980 intitulé « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question », il décrit le phénomène de l'entrepreneuriat comme étant la combinaison de quatre dimensions : l'environnement, le créateur, l'entreprise et le processus.

L'approche de Gartner peut être schématisée de la façon suivante :



Six comportements décrivant l'activité entrepreneuriale ont été identifiés par Gartner en 1985:

- L'entrepreneur localise une opportunité d'affaires ;
- L'entrepreneur accumule des ressources ;
- L'entrepreneur fait marchander des produits et des services ;
- L'entrepreneur produit des produits ;
- L'entrepreneur construit une organisation ;
- L'entrepreneur répond aux exigences du gouvernement et de la société.

En prenant appui sur ce qui précède, Gartner a défini l'entrepreneuriat comme étant un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation