Chapitre 2 : L'entrepreneuriat et l'environnement institutionnel de l'entrepreneur.

L'entrepreneuriat a fait l'objet de nombreuses recherches en sciences économiques et en sciences de gestion. De par son importance dans la vie économique (création de la richesse et de l'emploi), de nombreux chercheurs ont fondé des théories sur l'entrepreneur et l'ont considéré comme le principal acteur de l'activité entrepreneuriale. Parmi les approches sur l'entrepreneuriat, nous citons la théorie Schumpétérienne qui constitue le point de départ de toutes les autres théories. Ces approches insistent sur le fait qu'un entrepreneur doit évoluer dans un environnement institutionnel propice à l'investissement qui encourage cet acteur, à innover, à créer son entreprise et à la développer. Toutefois, les recherches sur ce domaine nous enseignent que dans la plupart des pays en développement, la création d'entreprises demeure une procédure très complexe. Nous avons divisé ce chapitre en trois sections. La section 1 recense les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. La section 2 s'intéresse au développement de l'entrepreneuriat dans les pays en transition en citant quelques exemples. La section 3 sera consacrée à la bureaucratie comme une réelle contrainte à l'entrepreneuriat.

Section 1 : l'entrepreneuriat : moteur de la croissance économique

Au niveau de cette première section, nous passerons en revue le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat. Pour ce faire, nous aborderons, en premier lieu l'évolution de ce phénomène. En second lieu, nous présenteront la théorie fondamentale de l'entrepreneur (la théorie de Schumpeter). En troisième lieu, nous exposerons les autres principales théories de l'entrepreneur qui ont succédé à la théorie schumpetérienne.

1. L'émergence de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène large, multiple et complexe. Il intègre ainsi plusieurs disciplines (économie, sociologie, psychologie, sciences de gestion,…). Les réflexions sur l'entrepreneuriat remontent à loin dans l'histoire. Elles évoluent au fil de l'histoire économique.

1.1. La définition de l'entrepreneuriat

Il existe plusieurs définitions de ce terme, nous retenons celle fournie par l'OCDE, qui a défini l'entrepreneur, l'activité entrepreneuriale et l'entrepreneuriat comme suit :

*"**L'entrepreneur** est la personne (propriétaire d'entreprise) qui cherche à générer de la valeur, par la création ou l'expansion d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés"*.

*" **L'activité entrepreneuriale** est l'action humaine d'entreprendre qui a pour but de générer de la valeur, par la création ou l'expansion de l'activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, processus ou marchés".*

*" **L'entrepreneuriat**, est défini comme le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale"* (Ahmed & Seymour **,** 2008, p.14)

1.2. L'évolution du phénomène d'entrepreneuriat

Le concept de l'entrepreneuriat est né en France au XVI^{e} siècle. Au début, cette notion désignait les fournisseurs aux armées. Ensuite, ce terme a été généralisé à toutes les personnes liées à la royauté par un contrat de construction des routes, des châteaux, des ponts…etc. En 1755, l'encyclopédie d'Alembert et de Diderot donne de l'entrepreneur la définition suivante : « *l'entrepreneur est celui qui se charge d'un ouvrage ; on dit un entrepreneur de manufacture, un entrepreneur en bâtiments*… » (Tounes & Fayolle, 2006, p.19).

A l'époque du système féodal, l'économie européenne était bloquée et l'activité entrepreneuriale n'était pas tolérée. Peu à peu, la situation a commencé à changer, le féodalisme perdait son importance et les Tudors, qui ont instauré ce système, ont laissé leur place aux Stuart. Avec le déclin de ce système, la situation s'est progressivement améliorée dans de nombreux pays européens (France, Italie,…). La progression et le développement des villes ont créés « un terrain fertile » pour l'activité entrepreneuriale, à travers les activités des marchands qui vendaient la matière première et les produits finis. De ce fait, la disparition de ce système a poussé les autorités en place à créer un environnement et des conditions institutionnelles favorables au développement de l'entrepreneuriat et qui stimulent l'innovation et la production. Depuis, le phénomène de l'entrepreneuriat a prospéré (Landström, 2005, pp.27-28).

1.2.1. L'approche classique de l'entrepreneur

La théorie classique soulève les avantages de la liberté commerciale, la spécialisation et la compétition. Cette théorie est apparue suite à la révolution industrielle en Angleterre en 1700 jusqu'en 1830. Elle attribue à l'entrepreneur la fonction de direction dans le processus de production et de distribution des biens et services sur le marché. Les théories classiques ont pris en compte trois facteurs de production à savoir : le capital, le travail et la terre, mais elles ne sont pas parvenues à expliquer le renversement dynamique de la situation économique généré par les entrepreneurs de l'ère industrielle (Simpeh, 2011, p.1).

1.2.1.1. Les mercantilistes

Durant le XVI[e] et le XVII[e] siècle, les mercantilistes ont donné une grande importance à l'entrepreneur marchand. Ils ont ainsi développé les premières réflexions sur l'entreprise privée (industrielle, agricole et commerciale). Ils se sont basés sur la notion de l'individualisme ou de l'égoïsme. Dans ce sens, De Montchrestien (économiste français du XV[e] siècle) dans son traité d'économie politique publié en 1616, avance que « *l'entrepreneur est un individu qui passe contrat avec l'autorité publique pour assurer la réalisation de divers travaux ou d'une mission quelconque* » (Guyot & Rompaey, 2002, p. 6).

Durant cette période, l'activité entrepreneuriale s'est multipliée en entrainant le développement des connaissances et des compétences requises pour la production et l'amélioration des biens et services. Les artisans ont vu leur niveau de vie s'améliorer grâce à ces nouvelles connaissances. Au moyen et extrême orient, l'utilisation des connaissances et compétences spécifiques pour chercher et découvrir de nouvelles opportunités, existait déjà longtemps avant qu'elle soit pratiquée à l'ouest.

Dans la région du Moyen Orient, le commerce était développé. L'environnement du monde arabe était caractérisé par des institutions favorables au développement de l'activité entrepreneuriale. Ces institutions étaient le langage commun, une religion commune et une position géographique privilégiée. En revanche, à l'ouest, il y avait un combat incessant entre l'église et les marchands. Les institutions religieuses entravaient l'activité entrepreneuriale et le commerce. En effet, la lente évolution du système bancaire durant cette période était en partie causée par l'interdiction de l'usure par l'église (Barreira, 2010, p6).

1.2.1.2. La théorie de Cantillon

Les Débuts de Cantillon

Cantillon est né en Irlande entre 1680 et 1690. Il a quitté son pays, déménagé en France et a obtenu la nationalité française en 1708. Richard contrairement à ses cousins, qui ont pour la plupart, choisi la fonction militaire, a opté pour le commerce et la banque. Ensuite, il part à l'étranger pour travailler comme comptable au bureau du Payeur Général des Armées Anglaises, ' James Bridges', pendant la guerre de Succession d'Espagne. Il a été impliqué dans des opérations bancaires, ce qui lui a permis de développer ses capacités de comptable et de négociateur. Cantillon a connu un réel succès dans son activité et utilisait les moyens de transport les plus modernes de son époque. Il a même loué un véhicule (un chariot), deux chevaux et un cocher à 360 livres le mois pour aller à son travail.

En 1714, le chevalier Cantillon octroie à son cousin Richard la délégation de son travail de banquier, en son absence. Richard reprend donc en main l'établissement bancaire de son cousin. C'était pour lui un premier pas dans le système bancaire parisien qui s'avérait vraiment difficile à cause de l'instabilité crée par la guerre en Espagne. L'ampleur de l'endettement en France a mis l'Etat pratiquement en faillite. Cet environnement risqué prouvait la difficulté de travailler dans le système bancaire français. En même temps, les mauvaises conditions financières de l'Etat ont poussé le gouvernement a trouve d'autres alternatives pour les politiques financières. Ainsi, de nouvelles approches ont permis la construction du système Mississippi de John Law. Grace à ce système, Cantillon a accumulé une fortune (Donc, pour bénéficier de ces innovations financières, Cantillon devait occuper la place de banquier (Murphy, 1986, pp.26, 36, 42,43).

Cantillon et l'entrepreneur

Cantillon, comme beaucoup d'autres économistes, stipule que le prix des biens et services se détermine selon l'offre et la demande. Ainsi, les prix sont fixés en fonction de la proportion entre le prix demandé du produit mis en vente et le prix offert pour ce même produit. Ce processus s'effectue dans le même endroit devant tous les villageois les marchands ainsi que les entrepreneurs de la ville. Lorsque le prix est enfin fixé, les autres vendeurs proposent ce même prix qui représente le prix du marché (Murphy, 1986, p.253)

Ainsi, les premières recherches sur l'entrepreneuriat ont commencé avec les travaux de ce grand économiste**.** Selon lui, l'entrepreneur n'est pas un facteur de production. C'est un agent économique qui prend des risques (Bula, 2012, p.83). Il considère que l'écart entre l'offre et la demande permet aux consommateurs d'acheter les biens moins chers et aux fournisseurs de vendre leurs produits à un prix plus élevé. Ce type d'arbitrage garantit l'équilibre dans un marché concurrentiel (Landström, 2005, p.28). Pour lui, l'entrepreneur est la force motrice de la production et de l'échange. Il faut signaler que le terme entrepreneur est déjà apparu avant que Cantillon ne rédige son livre " *Essai sur la nature et le commerce en général*". Il est apparu à la fin du XVII^{e} siècle dans le plus célèbre manuel français sur le commerce par Jacques Savary intitulé « *le parfait négociant* ». Toutefois, Cantillon ajoute une nouvelle dimension dans son livre pour analyser et étudier la fonction principale de l'entrepreneur.

Cantillon s'opposait à un système centralisé, caractérisé par un seul modèle, et revendiquait un système économique décentralisé. La transformation et l'évolution d'un système centralisé vers un système décentralisé implique un changement à la fois économique et social. Au niveau social, elle implique la substitution du système féodal, où la richesse et le pouvoir sont entre les mains de la classe des propriétaires terriens, vers une société où le pouvoir et la richesse sont transférés à la

classe entrepreneuriale (classe des entrepreneurs). Au niveau économique, cela implique le transfert du processus décisionnel des propriétaires terriens vers les entrepreneurs.

Ainsi, dans l'économie centralisée, on distingue trois acteurs principaux: les propriétaires terriens, les superviseurs ou contrôleurs et les travailleurs .Dans ce système, il n'y a aucune place et aucun rôle pour l'entrepreneur. Les propriétaires terriens possèdent un pouvoir illimité, ce sont les seuls agents preneurs de décisions, et qui les communiquent ensuite aux contrôleurs qui, à leur tour, informent les travailleurs. Donc, il n'y a pas de participation dans la prise de décision (les superviseurs et les travailleurs n'ont aucun rôle dans le processus décisionnel). C'est le propriétaire terrien qui décide de la nature de la production (ce qui doit être produit) et qui devrait produire. En revanche, l'économie décentralisée, basée sur les forces du marché, implique la transformation du modèle de propriété unique vers une économie de marché où les entrepreneurs jouent un rôle important dans le processus de production. Dans un tel système, les contrôleurs deviennent des agriculteurs ou des entrepreneurs (Murphy, 1986, pp.254, 255).

En effet, contrairement à Smith qui stipule que c'est la main invisible qui permet de résoudre les problèmes du marché (l'allocation des ressources à la production et l'échange) (Smith, 1774, p.112), Cantillon stipule que l'entrepreneur est l'agent principal qui permet de résoudre les problèmes d'allocation au sein du marché. Il est l'acteur central du processus d'échange et de production. Or, Cantillon ne rejette pas pour autant le propriétaire terrien. Au contraire, cet acteur est d'une importance capitale dans son modèle vu que la majeure partie de la terre est en sa possession. Dans le modèle de Cantillon, cet acteur ne prend plus de décision sur ce qui doit être produit, mais exprime son désir des biens et services à travers la demande de ces biens sur le marché. Ensuite, l'entrepreneur identifie cette demande et dirige le processus de la production pour y répondre. Il est donc le coordinateur du processus de la production et de l'échange. Ainsi, il veille à ce que les produits parviennent jusqu'aux consommateurs finals via les différents réseaux de distribution (Murphy, 1986, pp.254, 255).

La division de la société en deux classes

Cantillon considère que les habitants d'une société, mis à part le prince et les propriétaires terriens, sont divisés en deux principales classes : les gens à gages certains et ceux à gages incertains. Ainsi, les entrepreneurs font partis de la deuxième catégorie. A ce propos il souligne que « *les entrepreneurs sont comme des gens à gages 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,… les entrepreneurs soit qu'ils s'établissent avec un fonds pour conduire leurs entreprises, soit qu'ils soient entrepreneurs de leur propre travail sans aucun fonds et peuvent être considérés comme vivant à l'incertain…* » (Cantillon, 2011, p.20).

La définition de l'entrepreneur selon Cantillon

Il est définit par Cantillon comme l'agent qui achète à un prix certain pour revendre à un prix incertain. C'est donc un agent qui prend des risques concernant le prix auquel il vend son produit. Il cherche les signaux du marché liés aux conditions générales de l'offre et de la demande. Ainsi, l'entrepreneur détecte les projets potentiellement rentables suivant ses propres intuitions et si ces dernières se révèlent incorrectes, il réagit rapidement ou bien il abandonne le projet. L'entrepreneur chez Cantillon représente la main invisible qui assure la coordination entre les producteurs et les consommateurs. Cantillon ajoute qu'un individu ne devrait pas nécessairement posséder un capital pour qu'il soit qualifié d'entrepreneur, il peut aussi vendre sa force de travail et avoir ainsi le statut d'entrepreneur (Murphy, 1986, pp.254-255).

L'entrepreneur et le risque

Les entrepreneurs participent à la fois à la production et à l'échange et prennent des risques. Dans ce sens, Cantillon souligne que « la circulation et le troc des denrées et des marchandises de même que leur production, sont conduits en Europe par des entrepreneurs, et au hasard ».

Les classes d'entrepreneurs

Cantillon cite trois classes d'entrepreneurs :

Les fermiers (agriculteurs)

Cantillon considère le fermier comme un entrepreneur qui travaille la terre et paie une somme d'argent au propriétaire de cette terre, sans savoir si son entreprise sera rentable et fera des bénéfices dans le futur ou au contraire fera faillite. Il y a ici dans ces propos la notion du risque puisque Cantillon évoque le hasard et l'incertitude. Le fermier travaille dans un environnement incertain. Il consacre une partie de sa terre pour nourrir les troupeaux, pour produire du grain et du fumier, sans prévoir laquelle des espèces de ces denrées lui rapportera le plus d'argent. Le prix de cette production varie en fonction de deux éléments essentiels : la saison et la consommation (la demande). Bien évidement, le fermier ne peut ni prévoir le nombre des naissances et morts ni la variation des dépenses familiales. Donc, les prix varient en fonction d'événements imprévisibles. De ce fait, ce fermier considéré comme un entrepreneur, gère son entreprise avec incertitude.

Les transporteurs

Les agriculteurs peuvent soit apporter leur production au marché pour la vendre soit la vendre aux transporteurs à un prix incertain. Ces transporteurs considérés selon Cantillon comme des entrepreneurs, achètent les denrées alimentaires à un prix certain puis les revendent à un prix incertain qui doit au moins compenser leurs frais de transport et leur générer un profit. Cette

incertitude est liée à la variation journalière du prix du marché de ces aliments. Toutefois, ces transporteurs ne peuvent pas vendre toute la production étant donné que les familles n'achètent que ce dont elles ont besoin le jour même et n'ont pas pour habitude de « *faire des provisions alimentaires* ».

La troisième classe d'entrepreneur

Cette dernière classe est constituée d'individus qui achètent les denrées alimentaires aux transporteurs à un prix certain et les revendent en gros ou en détail à un prix incertain. Elle comprend donc des marchands de gros de la laine ou de grains, des boulangers, des bouchers et de tous les autres marchands, qui achètent les produits de la ville et les revendent soit en l'état ou bien les transforment en produits finis et les revendent, selon les besoins des consommateurs (Cantillon, 2011, p.18).

Donc Cantillon cite tous ces types d'entrepreneurs pour montrer que l'entrepreneur est tout agent qui prend des risques. Il effectue son activité dans un environnement incertain (il n'est pas sûr de la solvabilité de ses clients ni de ses commanditaires). Toutefois, ce dernier est rejeté et ignoré par la société. Sa fonction principale est la détermination de la demande et la direction de la production. Pour satisfaire cette demande, cet entrepreneur prend des risques afin d'identifier et de découvrir les activités potentiellement rentables (Boutillier, 2016, p.214).

Adam Smith arrive après Cantillon et contrairement à lui, Smith n'était pas entrepreneur mais professeur de philosophie, il a complètement ignoré l'existence de l'entrepreneur et a porté une attention particulière au capitaliste. Pourtant, Turgot avant Smith, dans son livre intitulé : ' *la réflexion sur la formation et la distribution des richesses* ', donne une place non négligeable à l'entrepreneur et le considère comme un individu qui apporte un capital et grâce à ce capital, il peut embaucher des ouvriers (Turgot, 1788, p.125). Dans l'approche de Turgot, cet entrepreneur génère des profits par la vente des biens qu'il produit pour les consommateurs. Cette approche est donc proche de celle de Say (Boutillier, 2016, p. 215).

1.2.1.3. La théorie de Jean Baptiste Say (1767-1823)

Say prend une figure simple pour décrire l'entrepreneur. Il s'est inspiré de Turgot, qui considérait l'entrepreneur comme la clé de voûte de tout le système de production et de distribution, pour concevoir sa théorie sur l'entrepreneur (Facchini & Koning, 2008, p.17). Ainsi, comme ses précurseurs (Cantillon et Turgot), Say donne à l'entrepreneur une place centrale dans l'économie. Say a exercé plusieurs métiers dont la fonction d'entrepreneur.

En 1803, il publie un livre intitulé « Traité d'économie politique » dans lequel il montre les bienfaits de la libre entreprise et du marché. Il devient entrepreneur après que son livre fût mal accueilli par le pouvoir .Il a crée sa propre manufacture de coton dans le Pas de Calais. L'importance de son approche et de son œuvre repose sur sa connaissance et son expérience pratique de l'entreprise.

L'entrepreneur chez Say

Say décrit l'entrepreneur en lui donnant certaines caractéristiques qui sont peu communes et qui le distinguent des autres acteurs économiques. Selon lui, l'entrepreneur effectue un travail intelligent. Il réalise la fonction de coordination et il doit avoir les compétences nécessaires pour analyser et prévoir afin de prendre les bonnes décisions. Ainsi, la fonction de l'entrepreneur requiert certaines qualités intrinsèques. Il les résume dans le *talent d'administrer*. L'entrepreneur prend aussi des risques et prend l'entière responsabilité du succès ou de l'échec de son action (Boutillier, 2016, p.216).

Say développe la réflexion de Cantillon, tout en considérant l'entrepreneur comme un acteur de la production. L'entrepreneur combine les facteurs de production pour créer une utilité marginale. A ce propos Say avance que : « *l'entrepreneur déplace les ressources économiques d'un niveau de productivité et de rendement donné vers un niveau supérieur* » (Guyo & Rompaey, 2002, p.7).

Grâce à son expérience d'entrepreneur, Say définit le métier de ce dernier en se basant sur les critères suivants :

l'entrepreneur travaille pour son propre compte. Selon Say, le chef d'entreprise et l'entrepreneur ne représentent pas la même personne. Ainsi, l'entrepreneur n'a pas toujours recours au travail des autres, il peut créer sa propre entreprise dans un souci d'indépendance.

Il peut opérer dans différentes activités (cultivateur, teinturier…).

Il est considéré comme un entrepreneur parce qu'il innove, il est l'agent intermédiaire entre l'activité de recherche et l'activité d'exécution réalisée par les ouvriers.

L'entrepreneur est considéré comme l'acteur principal de la production (Boutillier & Uzunidis, 2011, p. 7).

Les trois secteurs selon Say

Selon Say, toute opération ne peut pas s'effectuer par une seule personne. Dans ce sens**,** il stipule que l'industrie se compose de trois principaux éléments, à savoir la théorie, l'application et enfin l'exécution. Chaque tâche est attribuée à un acteur particulier. Il fournit un exemple sur la fabrication d'une serrure. Pour produire et fabriquer une serrure, il a fallu d'abord étudier et analyser les lois de la nature relatives à ce produit, entre autres, connaitre les propriétés et les caractéristiques du fer ; ainsi que de trouver les moyens d'extraire ce fer des mines, de l'épurer,

l'amollir et le façonner. Ensuite, il a fallu mettre en pratique ces connaissances sur un usage utile de ce produit, en d'autres termes le façonner de manière à en tirer une vraie valeur. Enfin, exécuter le travail manuel en s'appuyant sur les deux opérations précédentes en assemblant les différentes pièces pour obtenir une serrure (Say, 1803, p.115).

A partir de là, Say atteste que l'industrie humaine se compose de trois opérations différentes :

L'activité de la recherche : cette dernière est assurée par le savant ou le chercheur qui étudie la marche à suivre et les lois de la nature et produit donc des connaissances.

L'activité d'ajustement des connaissances : cette tâche est assurée par l'agriculteur, le manufacturier ou le commerçant que Say appelle « entrepreneurs d'industrie ». Ils profitent des connaissances produites par les chercheurs pour façonner le produit à leurs propres comptes, à leurs profits et à leurs risques.

L'activité de production : cette dernière est exécutée par les ouvriers en fonction des directives et orientations données par les deux premiers acteurs (Say, 1803, p.116). L'entrepreneur est par conséquent l'agent intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui se sert de cette connaissance et l'applique dans l'industrie (Butillier, 2009, p.117)

La théorie de la production de Say

Say a d'abord lu l'œuvre de Smith "la richesse des nations " et a été fasciné par cet ouvrage. Après l'avoir décortiqué et analysé, il a apporté quelques corrections relatives à certains éléments importants. En effet, Smith a négligé le rôle central de l'entrepreneur dans la production. Il a donné beaucoup plus d'importance au capitaliste qui apporte de l'argent. Say a distingué les deux fonctions de chef d'entreprise et de capitaliste. Il affirme que ces deux fonctions peuvent se réunir chez une seule personne (si l'entrepreneur engage dans son activité une partie ou la totalité de ses capitaux personnels) et redonne donc à l'entrepreneur d'industrie une position importante. De plus, Adam Smith a aussi négligé l'économie des services et Say la réintroduite dans l'économie après avoir prouvé que les produits immatériels (les services) sont des produits réels.

La théorie de la valeur

Jean Baptiste Say était très optimiste dans ses pensées. Contrairement à ses précurseurs ou ses successeurs qui abordaient et survalorisaient les contraintes de l'économie de production, Say se focalisait plutôt sur ses accélérateurs à savoir : la place centrale de la production et de l'entrepreneur, la loi des débouchés, l'importance du progrès technique et l'innovation…etc. Comme il mettait l'accent sur la croissance, il encourageait la déréglementation et demandait à l'Etat de se tenir à l'écart de la production pour ne pas l'entraver.

Il a fondé une conception différente de la valeur. Ses précurseurs liaient la notion de la valeur à la notion de matière, selon la fonction suivante : Création de richesse = Création de matière. Ainsi pour les mercantilistes, la création de la richesse est définie par l'augmentation des métaux précieux. Pour les physiocrates : les denrées alimentaires et pour Adam Smith (1843, p.243) la création de la richesse se fait par l'augmentation des produits matériels. Toutefois, ces économistes emprisonnaient une partie de la production à savoir les produits immatériels. Say infirme l'idée de Smith, qui rattache la création de richesse à la création de la matière, et affirme que produire des richesses c'est produire de l'utilité selon la fonction suivante : Création de richesse = Création d'utilité. Selon Say, tant qu'il y a production d'utilité, qu'elle soit incarnée dans un produit matériel ou immatériel, elle fait partie de la science économique. Donc, puisque le secteur des services crée de l'utilité, il est partie intégrante de la catégorie des richesses. Contrairement à Smith, Say atteste que la vraie valeur d'une marchandise ne se détermine pas par son coût de production, mais par l'appréciation de celui qui la convoite. La valeur de la marchandise dépend donc du jugement et de l'appréciation de son acheteur. C'est une notion subjective. Selon lui, il y a création d'utilité et cette utilité donne aux produits de la valeur et donc une production de richesse. On peut dire qu'il y a création de richesse lorsqu'il y a une augmentation d'utilité.

La fonction de l'entrepreneur chez Say

Pour Say, l'entrepreneur est l'agent premier, principal et indispensable de l'activité économique. Il est le chef d'orchestre de la production. Il doit être à l'écoute des consommateurs et suivre de plus près leurs goûts et leurs désirs. Pour cela, il doit maitriser les coûts de production qui doivent être couverts par l'utilité que créent les produits mis en vente sur le marché. Il doit aussi toujours s'adapter au mouvement des utilités à l'intérieur de la société ou à l'extérieur des frontières (Minard, 2014, p.10).

L'échange donne de la valeur à un produit selon son utilité, il faudra donc que ces échanges bénéficient d'une liberté pour laisser s'exprimer les vraies utilités. Toutes les contraintes à la liberté de la production et aux échanges imposés par l'Etat, doivent être supprimées. Selon Say, l'entrepreneur doit opérer dans un environnement caractérisé par la propriété privé, la liberté d'entreprise, la liberté des échanges, la nécessité d'adaptation etc. La mission du chef d'entreprise est de créer de l'utilité dans tous les domaines, quelle que soit sa vocation, (à caractère matériel ou immatériel). Une autre mission assignée à l'entrepreneur est la gestion d'incertitude (Minard, 2014, pp. 12,13). A ce propos Say avance que « *la valeur est une qualité purement morale et qui paraît dépendre de la volonté fugitive et changeante des hommes»* (Say, 1840, p.9).

Le chef d'entreprise active dans un environnement incertain. Son marché et donc son profit sont incertains contrairement à ses dépenses et ses coûts de production qui sont certains. Il travaille constamment dans une situation d'instabilité dans laquelle il devra agir et choisir les meilleures opportunités possibles. La fonction principale de l'entrepreneur réside dans la conception des idées de produits utiles, ensuite de rassembler des capitaux, de trouver la main d'œuvre et les moyens afin de produire cette utilité (Minard, 2014, pp. 12,13).

1.2.2. L'approche néoclassique de l'entrepreneuriat

Les néoclassiques comme Solow et ses collègues n'ont donné aucune importance et aucune place à l'entrepreneur, bien qu'une importante littérature montre que les différentiels de croissance s'expliquent par des différentiels d'activité productive des entrepreneurs (Facchini et Koning, 2008, p.5). En effet, l'analyse néoclassique considère l'entreprise comme une « boite noire », qui regroupe dans un ensemble tous les détails de son activité et de son organisation. Selon les néoclassiques, la fonction de l'entreprise est de transformer les flux de matières premières en produits finis en fonction d'une relation technique nommée : fonction de production. Les néoclassiques négligeaient l'activité interne de l'entreprise qui est selon eux gérée par des agents homogènes qui sont ses propriétaires. Ces derniers prennent des décisions selon le flux d'entrée d'informations et se traduisent par des sorties d'informations (Koenig , 1998, p.9).

2. La théorie de Schumpeter

2.1. Les précurseurs de l'analyse de l'entrepreneur Schumpetérien

2.1.1. L'entrepreneur chez Max Weber

Avant Schumpeter, Weber a déjà abordé le thème de l'entrepreneur et son approche a été une source d'inspiration pour Schumpeter. Weber parle de l'entrepreneur dans son fameux ouvrage « *L'éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* ». Dans ce livre, Weber explique les origines du capitalisme moderne. A cet effet, il souligne la nécessité de différencier à la fois, « l'entrepreneur capitaliste » de « l'entrepreneur aventurier » et « l'entrepreneur moderne » de« l'entrepreneur traditionnel » (Weber, 1964, pp.37, 38). L'entrepreneur traditionnel possède un esprit traditionnel, il exerce une fonction purement commerciale et dirige son entreprise d'une manière traditionnelle (la façon de gérer l'entreprise, ses relations avec les clients et les employés sont considérées comme étant traditionnelles).

L'entrepreneur moderne se caractérise par un esprit nouveau issu du capitalisme moderne. Il adopte un nouveau comportement, sans pour autant bouleverser l'organisation. Weber donne un

exemple de cet entrepreneur : un jeune homme issu d'une famille d'entrepreneur, il va à la campagne et choisit un groupe compétant d'artisans spécialisés dans le tissage des divers types de fils, il contrôle leur production, il les transforme de paysans en ouvriers, il applique de nouvelles méthodes de vente et agit en fonction du principe : augmenter le chiffre d'affaire tout en réduisant les prix. Selon Weber, c'est une forme d'innovation de l'entrepreneur, associée à la concurrence, elle a permis de détruire l'ancien mode de vie traditionnel (Gislain, 2010, p.14). Ainsi, chez Weber, les entrepreneurs sont d'origine bourgeoise et ce sont des agents innovateurs qui cassent la routine. Leur pratique économique rompt avec la tradition mais ce ne sont en aucun cas des agents aventuriers ou spéculateurs. Ce sont des agents qualifiés, calculateurs, perspicaces qui aiment leur travail. Ils agissent selon le principe que leur fonction est indispensable à leur existence.

Les similarités et les différences entre l'entrepreneur wébérien et le futur «type entrepreneur » de Schumpeter

Il ya une forte ressemblance entre l'entrepreneur wébérien et schumpetérien mais il ya aussi des différences qui résident dans les motivations de l'entrepreneur. Alors que Weber renvoie l'origine de « l'esprit du capitalisme » à l'éthique protestante, Schumpeter lie les motivations de l'entrepreneur à ses attributs et caractéristiques individuels». Selon lui, il existe deux types de systèmes capitalistes opposés. Le premier est basé sur l'étique catholique et il est traditionnel et stable. Le deuxième est fondé sur l'éthique protestante, il est novateur moderne et dynamique. Ainsi, il oppose un groupe d'agents économiques traditionalistes à une élite protestante moderne et novatrice. Schumpeter suit le même principe de Weber et oppose un ordre capitaliste statique du circuit à un ordre capitaliste dynamique. Selon lui, il existe deux types d'acteurs opposés au sein d'un même ordre capitaliste : un groupe d'agents exécutants routiniers et une élite d'agents entrepreneurs innovateurs (Gislain, 2010, pp.15-16).

2.1.2. L'entrepreneur chez Sombart et Wieser

Sombart, un économiste allemand, avance que l'entrepreneur capitaliste complet (appartenant à une entreprise capitaliste qui a atteint son développement complet) remplie deux fonctions principales : la fonction d'entreprise proprement dite et la fonction commerçante.

La fonction commerçante est liée au calcul, à la gestion optimale interne, à la spéculation, à la prévision et à l'anticipation des situations futures des marchés et à la négociation dans les opérations d'achats et de ventes. Cette fonction commerciale est la même, décrite par les approches précédentes, elle n'est donc pas nouvelle.

La fonction d'entreprise : c'est dans cette dernière que Sombart apporte quelque chose de nouveau, d'original. Il la décrit comme un ensemble de quatre 'types humains' à savoir : l'inventeur, le découvreur, le conquérant et l'organisateur. Selon Sombart l'inventeur et le découvreur sont inclus

dans le type innovateur. Toutefois, Sombart montre clairement la distinction entre l'inventeur et l'innovateur. L'inventeur est l'agent qui fait de nouvelles découvertes scientifiques ou techniques ; l'innovateur est aussi un inventeur dont la fonction ne se limite pas à l'invention mais aussi à donner la vie à cette invention, en lui donnant plusieurs formes. Ainsi, Sombart donne beaucoup plus d'importance à l'exploitation de l'invention qu'à l'invention elle-même. L'application de l'invention dans la réalité, trouver les modes de son fonctionnement et la faire accepter par le public, sont les principales tâches de l'innovateur. La fonction de l'entrepreneur innovateur ne réside pas seulement dans le domaine technique, mais il est aussi un découvreur de nouvelles opportunités, nouvelles combinaisons de productions, nouveaux marchés...etc. On constate donc que l'approche de Schumpeter de l'innovation est inspirée des idées de Sombart.

Quant aux deux autres traits de l'entrepreneur chez Sombart (conquérant et organisateur), ils renforcent la similitude entre l'entrepreneur Schumpetérien et le type entrepreneur chez Sombart. L'entrepreneur chez Sombart doit posséder la qualité de leadership. Il doit avoir la volonté de diriger une entreprise. Il doit aussi être conquérant, doit prendre des décisions, prendre des risques et tenter de surmonter les obstacles auxquels il est confronté et qui l'empêchent d'exercer sa fonction d'entrepreneur (Gislain, 2012, p.17).

2.1.2.1. Entrepreneur et commerçant

Pour Sombart, l'entrepreneur possède certaines caractéristiques qui le distinguent du commerçant. A ce propos, il souligne que « *l'entrepreneur représente le rythme, le commerçant la mélodie de la symphonie capitaliste ; dans le tissu capitaliste l'entrepreneur est la chaîne, le commerçant la trame* » (Sombart, 1923, p.215). L'entrepreneur selon Sombart exerce une activité plus complexe que celle exercée par le commerçant. L'entrepreneur a un objectif éloigné. Il a un projet qu'il doit bien gérer et cela exige une continuité dans l'action comme un planning qu'il doit respecter pour garantir la réussite de son projet et la réalisation de ses objectifs. Il est ainsi fidèle à son but et c'est la principale caractéristique de l'entrepreneur. A l'opposé, le commerçant a pour fonction d'adapter ses actes à la situation du marché (Gislain, 2012, pp.17-18).

2.1.2.2. Définition et fonction de l'entrepreneur chez Sombart et Wieser

Sombart voulait analyser et étudier les facteurs qui motivent les entrepreneurs lorsqu'ils agissent comme des agents économiques. Selon lui, les entrepreneurs sont les pierres angulaires de l'économie. Sombart identifie l'âme de l'entrepreneur comme la condition préalable essentielle pour toute grande entreprise, qui crée la joie de vivre et fournit à l'entrepreneur une force intérieure suffisante pour amener l'entreprise à son terme et garantir son succès. Donc, l'entrepreneur est un agent qui détient une force intérieure qui lui permet d'avancer constamment. La création d'une entreprise devrait être réalisée par la coopération et la coordination de plusieurs individus ayant un

objectif commun et c'est l'entrepreneur qui doit assurer cette coordination. En effet, la réussite d'un projet et d'un plan à long terme repose sur le rôle clé de l'entrepreneur qui est derrière le projet. Ce dernier devrait posséder un certain pouvoir de persuasion afin de réussir à convaincre un ensemble d'acteurs à se réunir , collaborer et coopérer pour créer ensemble une organisation qui est « l'entreprise ».

Ainsi, d'après Sombart, la pugnacité est la source de l'activité entrepreneuriale. Elle est le facteur clé du succès et l'entrepreneur est considéré comme le moteur de cette activité. Selon Wieser (1926, p.349), une des principales qualités de l'entrepreneur est de posséder suffisamment de force autonome pour gérer les affaires en fonction de ses objectifs. Il atteste que les entrepreneurs devraient posséder des qualités spécifiques qui les différencient des autres agents économiques. Ils ont ainsi une grande responsabilité ; en dehors du fait qu'ils doivent mener à bien leur activité, ils ont pour fonction de motiver et stimuler les autres et tenter de convaincre les travailleurs (employés) de faire leur travail et les banquiers à croire suffisamment en leur projet pour accepter de le financer. Cette qualité est très rare selon Wieser et Sombart et elle caractérise la capacité organisationnelle de l'entrepreneur.

Les qualités de l'entrepreneur

L'entrepreneur capitaliste a beaucoup de qualités, des qualités essentielles qui lui permettent de mener à bien son activité et réussir ses projets. En effet, cet entrepreneur a la capacité de juger, de choisir et de sélectionner les meilleurs employés. Il est aussi capable de saisir et exploiter les nouvelles opportunités engendrées par de nouvelles situations sur le marché, dans lequel il doit innover et inventer afin de rendre son entreprise performante pour garantir son succès (Campagnolo &Vivel, 2011, pp.13-14). Selon Sombart, l'entrepreneur capitaliste devrait posséder trois qualités fondamentales, à savoir la vigilance, la perspicacité et l'intelligence.

La perspicacité : l'entrepreneur devrait apprécier ses semblables et les respecter, il doit profiter des interactions avec les autres pour développer son activité. Il doit aussi apprécier leurs qualités et accepter leurs défauts.

La vigilance : l'entrepreneur devrait être attentif aux changements, il doit mettre à sa disposition des plans instantanés, prévoir des alternatives possibles en cas de changement de la situation du marché. Il doit être capable de saisir les nouvelles opportunités qui s'offrent à lui.

L'intelligence : c'est une qualité importante. L'entrepreneur doit posséder un certain nombre de connaissances, il doit être créatif, avoir des d'idée et être capable de les transformer en des projets concrets.

Wieser, quant à lui, considère l'entrepreneur comme un manager qui doit avoir une perception rapide des événements, qui lui permet de saisir les nouvelles opportunités des transactions courantes (Campagnolo & Vivel, 2011, pp. 14-15).

2.1.3. Le chevalier entrepreneur de Marshall

Marshall s'est intéressé à la classe des travailleurs et des entrepreneurs. Il se souciait de leur vie. Il les considérait comme facteur vital à la production qui permet l'augmentation de la croissance organique de l'entreprise. Il donne à l'entrepreneur une fonction bien précise. Dans son premier rôle de marchand et d'organisateur de production, l'entrepreneur possède des connaissances dans son propre domaine qui est le commerce. Dans son rôle d'employeur, l'entrepreneur doit être un chef naturel des hommes. Il doit détenir les qualités nécessaires pour recruter les meilleures personnes. Il doit aussi leur donner sa confiance, faire en sorte qu'ils lui fassent confiance et trouver le moyen pour les motiver dans leur travail, tout en contrôlant et en préservant l'unité de l'entreprise.

Ainsi, il donne beaucoup d'importance à la relation de confiance entre le leader de l'entreprise (l'entrepreneur), doté de qualités naturelles, et ses employés. Il considère l'entrepreneur beaucoup plus comme un manager, qui organise l'entreprise de manière efficiente, qu'un innovateur qui prend des risques. Dans son approche, l'entrepreneur exerce la fonction d'organisateur et il est responsable du plan général de l'entreprise. Selon lui, l'entrepreneur peut faire le meilleur usage de sa capacité spécialisé s'il possède des qualités naturelles (Masashi, 1993, pp. 65-67).

Pour Marshall, les entreprises devaient subir une sorte de sélection naturelle, qui permet à celles, pouvant s'adapter aux conditions du marché d'y rester .Pour cela, ces entreprises devaient augmenter leur productivité, accroitre leur part de marché et réaliser des économies internes. Dans ce contexte Marshall met en évidence le rôle essentiel des entrepreneurs. Bien qu'il considère son rôle comme étant classique (l'entrepreneur veille à la meilleure combinaison des facteurs de production), Marshall introduit la notion d'innovation chez l'entrepreneur et cite deux groupes d'entrepreneurs : ceux qui introduisent de nouvelles méthodes et ceux qui suivent le travail des autres (Gislain, 2012, p.20), « *ceux qui introduisent des méthodes nouvelles et meilleures, et ceux qui suivent les sentiers battus* » (Marshall, 1906, p. 97). Cette distinction ressemble à celle faite par Schumpeter pour différencier les gestionnaires routiniers des entrepreneurs innovateurs. Ainsi, d'après Marshall, la première catégorie se compose d'entrepreneurs ayant des qualités naturelles, ils sont aptes à prendre les meilleures décisions et ce sont ces qualités qui leur donnent le pouvoir de chef d'entreprise (Gislain, 2012, p.20).

2.2. L'approche de Schumpeter sur l'entrepreneur

2.2.1. La théorie de l'évolution de Schumpeter

La théorie de l'évolution économique de Schumpeter est apparue suite aux insuffisances de la théorie marginaliste dans la constitution d'une théorie dynamique efficace. C'est en partant de cette critique qu'il fonde sa propre conception de l'évolution économique, dans laquelle l'entrepreneur représente un élément crucial.

Ainsi, selon lui la théorie statique marginaliste se contente d'étudier le circuit économique et donc le fonctionnement de l'économie en situation stable. Il n' ya donc pas de croissance économique réelle puisqu'aucun individu ne veut améliorer sa situation (Walras). Les marginalistes stipulent que l'équilibre général se rétablit de manière automatique et que l'équilibre de croissance est un processus économique inchangé. A l'opposé, Schumpeter atteste que le circuit peut être autodynamique suite à la nécessité de s'adapter aux changements de l'environnement. Il stipule que le processus de l'évolution économique procède dans le temps historique et selon un rapport causal non réversible. La relation de causalité entre les variables économiques et la prise en compte de la temporalité historique sont des éléments importants dans la théorie de Schumpeter.

De plus, la théorie marginaliste part du principe de *l'homo oeconomicus.* Selon cette théorie, l'agent économique est parfaitement rationnel dans ses choix et s'adapte de manière rationnelle aux variations quantitatives qui résultent des perturbations extérieures. Ces agents s'adaptent ainsi aux changements en réagissant mécaniquement et de façon routinière, aux données de leur environnement économique. Ce sont eux qui participent à la stabilité de l'équilibre et ne contribuent à aucun changement. Ils ne modifient que ce que les conditions et circonstances modifient d'elles mêmes. Il n y a donc aucun rôle créateur, aucune nouveauté mais seulement une adaptation aux nouvelles conditions qu'impose le changement de l'environnement.

Schumpeter fonde une théorie différente de l'évolution économique. Selon lui la conception ou la théorie de " *l'Homo oeconomicus* " ne peut pas expliquer le processus de l'évolution économique. Pour que le comportement économique de type " créateur" se produise, il faut bien évidemment l'intervention de certains agents économiques. Dans la théorie économique statique cet agent du changement n'est pas pris en considération. L'objectif de la théorie de l'évolution de Schumpeter est d'identifier cet agent, qui est à l'origine du changement. Il le nomme 'entrepreneur'. Schumpeter s'oppose donc aux marginalistes et construit sa théorie en partant du principe de l'analyse causale, étant considérée comme la plus appropriée en ce qui la concerne. Ensuite il tente de trouver la cause de l'évolution économique, et bien évidemment cette cause est l'entrepreneur (Gislain, 2012, pp.2-4).

Ainsi, Schumpeter a conçu une dynamique particulière. Elle tire son originalité du fait qu'elle n'est pas commandée par des facteurs extérieurs et extra-économiques comme la majorité des autres théories dynamiques. Selon Schumpeter, l'adaptation d'un système économique à des données extra-économiques, ne nécessite pas forcement un appareil logique particulier. Il a étudié comment une société en état de circuit peut passer à l'état d'évolution sans avoir recours à des influences extérieures (Schumpeter, 1911, p.60).

2.2.2. La théorie de l'entrepreneuriat

La théorie de l'entrepreneur que Schumpeter a conçu représente le point de départ des autres théories de l'entrepreneuriat. Il fournit la définition suivante : '*L'entrepreneuriat est ce que nous appelons les nouvelles combinaisons, leur mise en œuvre dans les sociétés, etc. Des combinaisons qui sont en même temps des éléments actifs* » (Džbánková & Sirůček, 2016, p.430).

Dans son approche, Schumpeter s'est focalisé sur deux éléments principaux à savoir le concept de combinaison et la résistance à laquelle est confronté l'entrepreneur dans son activité entrepreneuriale.

2.2.2.1. Le concept de combinaison

Schumpeter utilise ce concept de deux manières différentes : il le considère comme une donnée centrale dans le processus économique et comme un élément principal dans la définition de l'entrepreneuriat. Il fait aussi la distinction entre combinaisons économiques et combinaisons technologiques. Selon lui l'entrepreneuriat est une nouvelle manière de combiner les différents facteurs de production et il considère le développement comme la réalisation de ces nouvelles combinaisons. Ainsi, nous parlons d'entrepreneuriat lorsqu'un individu ou une organisation utilise une nouvelle méthode de combinaison des facteurs. Il affirme que cette combinaison est différente du processus d'invention et qu'elle est assimilée au processus de l'innovation (Swedberg, 2009, pp. 192-193).

2.2.2.2. La notion de résistance

Selon Schumpeter, l'entrepreneur fait face à un défi réel qui est celui de la résistance à l'innovation ou à l'entrepreneuriat. Il a abordé cette notion dans le premier chapitre de son livre (The *theory of economic development* (1934)). Ainsi, il fournit trois types de résistances :

La résistance liée à 'la tâche réalisée' *:* cette résistance provient du fait que l'acteur économique devra effectuer quelque chose qu'il n'a jamais fait auparavant et qui ne fait pas partie du flux circulaire habituel. Donc, il n'a pas les données nécessaires sur la façon de faire les choses et sur la prise de décision. Or, il doit se débarrasser de cette résistance et faire un plan en suivant son intuition. A ce propos Schumpeter dit que ' *le succès de chaque chose dépend de l'intuition*'

La résistance associée au 'psychisme de l'homme d'affaires: elle est expliquée par le sentiment de résistance que ressens chaque acteur qui préfère éviter tout ce qui est nouveau. Ainsi, selon Schumpeter lorsqu'un individu est habitué à une routine, il est difficile pour lui de rompre avec cette routine et tenter quelque chose de nouveau et peu de personnes ont la force et la liberté mentale nécessaire pour cela.

La résistance de l'environnement social : elle implique la réaction de l'environnement social qui entoure l'entrepreneur, à savoir les obstacles juridiques et politiques, la tendance de toute population à manifester une hostilité à l'égard de ceux qui se comportent différemment et surtout lorsqu'il s'agit de comportements différents dans des domaines qui sont plus importants pour eux, y compris l'économie (Swedberg, 2009, pp. 197-198).

2.2.3. Définition de l'entrepreneur chez Schumpeter

La célèbre définition de l'entrepreneur fournit par Schumpeter est la suivante : '*Nous appelons entreprise la réalisation de nouvelles combinaisons ; les individus dont la fonction est d'effectuer ces combinaisons sont appelés entrepreneurs*' (Swedberg, 2009, p.192).

Il donne aussi une autre définition : « *L'entrepreneur est un individu qui exploite les opportunités présentes sur le marché à travers l'innovation technique et/ou organisationnelle* » (Eroglu & Piçak, 2011, p.146).

2.2.4. La fonction de l'entrepreneur

Durant le XIX^{e} siècle, Schumpeter remarque que la fonction de l'entrepreneur est assimilée à celle du manager dont la fonction se limite au contrôle, à la représentation et à la discipline. Il considère toutes ces fonctions comme un travail administratif qui n'est pas un travail particulier. Aussi, la considération de l'entrepreneur en tant qu'agent responsable de l'allocation des ressources pour l'obtention des produits finis ne satisfait pas l'économiste autrichien. En effet cette fonction ne donne à l'entrepreneur qu'un rôle marginal, celui d'intermédiaire dans la fonction de production. De ce fait, Schumpeter donne à l'entrepreneur une fonction spécifique différente des autres fonctions. Selon lui, l'entrepreneur est un preneur d'initiatives et un créateur (Tabet, 2005-2006, pp. 46-47).

Schumpeter distingue la fonction d'entrepreneur de celle du capitaliste. Alors que les capitalistes sont responsables du financement des innovations, les entrepreneurs ont pour fonction la mise en œuvre de ces innovations réalisés uniquement pendant la période d'innovation (Džbánková & Sirůček, p.431). Selon Schumpeter, l'entrepreneur devrait être considéré comme « un organisme humain » pour le développement économique, à travers l'innovation. A ce propos, Schumpeter dit : « *l'économie ne se développe pas à grande échelle par elle-même* ». En d'autres termes,

l'intervention humaine représentée par l'entrepreneur est nécessaire à la réalisation des innovations indispensables pour le développement économique (Courvisanos & Mackenzie, 2014, p.49).

Avant de proposer sa théorie, Schumpeter a longuement analysé les théories et les approches de ses précurseurs. Selon lui, Jean Baptiste Say est le premier économiste qui a attribué à l'entrepreneur une place centrale dans le processus économique, tout en le distinguant du capitaliste. Selon Say, l'entrepreneur a pour mission de rassembler les facteurs de production dans un système de production. D'après Schumpeter, Say était conscient du rôle intrinsèque de l'entrepreneur. Il savait que cet acteur était le pivot sur lequel s'appuyait le processus de production.

Toutefois, le rôle qui lui a été confié en tant qu'agent responsable de la combinaison des facteurs de production, représente une simple tâche managériale. Cette tâche devient particulière, seulement lorsqu'elle est appliquée non pas à l'administration courante d'une entreprise existante mais à l'organisation d'une nouvelle entreprise. Tout comme Say, John Stuart Mill a abordé la notion d'entrepreneur, mais il lui a donné un simple rôle de direction qui représente lui aussi une simple fonction de management (Schumpeter, 1954, pp. 529-530). Mill considérait que les entreprises privées économiques avaient atteint leur capacité et qu'un état stationnaire du processus économique était proche. Or, il négligeait un élément essentiel dans l'économie de développement qui est « l'initiative personnelle ».

Selon Schumpeter, la contribution de Clark était la plus significative de toutes les autres approches sur l'entrepreneuriat. C'est le premier économiste qui a apporté une idée nouvelle, en reliant les bénéfices, qui sont essentiellement supérieurs aux intérêts et aux loyers générés par les entreprises à l'introduction réussie des améliorations technologiques, commerciales et organisationnelles dans le processus économique. Dobb a lui aussi abordé la fonction entrepreneuriale, en définissant l'entrepreneur ainsi : « *les entrepreneurs sont les personnes qui prennent les décisions décisives* » de la vie économique (Schumpeter, 1954, pp. 861-862).

2.2.5. Le processus de « creative destruction » de Schumpeter

Ce phénomène a déjà été abordé avant Schumpeter par un économiste peu connu (David A. Wells). Celui ci n'a pas utilisé le concept précis de la destruction créatrice mais il a évoqué la même idée dans un ouvrage qu'il a écrit. Ainsi, Wells estimait que le succès d'une invention se mesurait à travers sa capacité à détruire la valeur de « l'ancien capital ». Il dit à ce propos : « *Rien ne marque plus clairement le rythme du progrès technique et sa rapidité à détruire tout ce qui est ancien par le fruit des nouvelles inventions et découvertes* ». Il a donné l'exemple de la détérioration de la valeur des navires après l'ouverture du canal de Suez et affirme que chaque génération de navire devient obsolète en une décennie (Perlman, 1995, p.192).

L'analyse de Schumpeter sur le capitalisme et la destruction créatrice date du début du XX^{e} siècle. Il considérait les petites entreprises comme des pépinières de la découverte technologique. Les grandes entreprises avec leur pouvoir de marché, accélèrent le taux d'innovation et sont donc les moteurs du progrès technique. Comme le pouvoir de marché est endogène dans la croissance schumpétérienne, les nouvelles entreprises qui entrent sur ce marché ont la capacité de dominer le secteur industriel via « *la création destructive* » (Nicholas, 2003, p. 1023). Ces entreprises obtiennent des parts de marché par l'innovation et perdent ces parts ou disparaissent aussitôt par le processus de la destruction créatrice. Selon cet économiste, ce processus représente un moyen pour résoudre les problèmes d'inefficience des entreprises déjà en place (Nicholas, 2003, p.1044).

En effet, les firmes bénéficiant d'une position importante sur le marché semblent avoir été de puissants moteurs du progrès technique en Amérique durant les années 1920, comme en témoigne leur capacité à accroitre la qualité générale des brevets délivrés. Le pouvoir de marché et la concurrence exercent un impact positif sur l'innovation simultanément. Cela représente l'essentiel de la théorie d'innovation de Schumpeter via la destruction créatrice (Nicholas, 2003, p.1050).

Selon Schumpeter, le capitalisme est par nature une forme de changement économique, il est en évolution continu et n'est jamais stationnaire. Le développement continu de ce système n'est pas principalement dû au changement de l'environnement naturel ou social qui modifie les données économiques, ni à la croissance de la population ou du capital. Les causes fondamentales de ce changement sont : les nouvelles structures organisationnelles, les nouveaux produits de consommation, les nouveaux marchés et les nouvelles techniques de production créées par les entreprises capitalistes. Ces éléments sont les principaux moteurs de son évolution. En gros, son évolution est due à l'innovation. Schumpeter explique ainsi que le développement organisationnelle, l'ouverture à de nouveaux marchés, qu'ils soient domestiques ou étrangers entrainent un développement industriel (mutation industrielle) qui détruit l'ancienne structure économique et en crée une nouvelle. C'est le processus de destruction créatrice qui représente un fait saillant du capitalisme (Schumpeter, 1942, pp. 82-83).

3. Les successeurs de la théorie Schumpetérienne de l'entrepreneuriat

Dans cette sous- section, nous allons aborder les principales théories de l'entrepreneuriat qui ont suivi la théorie de Schumpeter. Pour chaque théorie, nous parlerons des principales contributions en matière d'entrepreneuriat.

3.1. L'approche de Knight

3.1.1. L'incertitude chez Knight

Dans un monde de concurrence parfaite, Knight souligne que le profit économique est éliminé car aucun agent économique n'a expérimenté la situation d'incertitude. Tous les coûts

d'opportunité et les bénéfices sont connus par les agents économiques, car ils savent ce qu'ils veulent et ce que les autres veulent aussi. La décision dans un environnement caractérisé par une concurrence parfaite est mécanique. A ce propos Knight avance que : « *l'homme économique ne rivalise pas ni ne s'agite… il traite les autres êtres humains comme s'ils étaient des machines à sous* » (Emmett, 2011, p.1140).

Pour Knight, les entrepreneurs ne sont pas trop prudents face à l'incertitude, car ils activent en tentant de relever des défis afin d'apporter une nouvelle valeur à la société dans un environnement incertain. Knight considère l'incertitude comme un problème moral. Ainsi, les individus qui acceptent un défi moral, qui implique de prendre des décisions et de faire des jugements responsables sur l'engagement de leurs ressources dans un environnement incertain, sont des entrepreneurs. Malgré l'existence de problèmes, d'aléas moraux, l'entrepreneur prend le risque d'engager ses ressources financières pour réaliser son projet (Emmett, 2011, pp.1150-1153).

3.1.2. La fonction managériale et entrepreneuriale

Selon Knight, la différence entre la fonction managériale et la fonction entrepreneuriale se résume à ceci : la décision cruciale est la sélection d'hommes capables de prendre des décisions et de faire en sorte que ces décisions soient appliquées. Il ajoute à ce propos que les entrepreneurs réalisent des profits car ils sont les seuls à choisir les individus (les managers) dignes de confiance pour prendre des décisions concernant le fonctionnement de leurs entreprises (Emmett, 2011, p.1152).

3.1.3. Le risque et l'incertitude

Selon Knight, l'entrepreneur ne peut pas connaitre au préalable les résultats de son projet individuel. En effet, les individus vivent dans un monde incertain. Ils possèdent peu de connaissances sur le futur et cela dans toutes les activités. Knight affirme que les Hommes n'agissent pas en fonction du stimulus du passé, mais selon l'image qu'ils ont du futur (Knight, 1921, p199). Dans ce sens, Knight distingue le risque de l'incertitude : le risque est la partie mesurable de l'incertitude car il peut être évalué via le calcul de probabilités tandis que l'incertitude ne le peut pas (Capron, 2009, p.18). Il considère le risque comme un futur dans lequel la répartition des résultats dans un groupe d'instances est connue, soit par le calcul ou bien par l'expérience acquise des individus. En revanche, dans l'incertitude il est impossible de connaitre la distribution des états possibles. Donc, si la distribution des résultats est connue, nous pouvons nous débarrasser en quelque sorte de cette incertitude par le moyen de regrouper ou consolider les différents cas de figure possibles (Knight, 1921, pp.233-234). La tache la plus importante pour Knight est de suivre les conséquences de cette forme élevée d'incertitude qui ne peut pas être mesurée et qui par conséquent est impossible à éliminer. ″Cette véritable incertitude n'a pas été abordée dans la théorie économique avant Knight, et qui, en empêchant le fonctionnement parfait des tendances de la

concurrence, donne la forme caractéristique d' « entreprise » à l'organisation économique dans son ensemble et représente de ce fait le revenu particulier de l'entrepreneur ″ (Knight, 1921, p.232).

3.2. L'approche de Schultz

3.2.1. L'entrepreneur dans l'approche de Schultz

Schultz tout comme Schumpeter travaille sur la tradition walrasienne, mais contrairement à Walras et Schumpeter, Schultz contredit la théorie de Walras sur l'équilibre automatique et reconnait que le marché ne peut pas retrouver son équilibre de manière automatique et instantanée, suite à un choc extérieur. A ce propos, Schultz avance que « *Le rétablissement de l'équilibre prend du temps, et la façon dont les gens procèdent au fil du temps dépend de l'efficacité avec laquelle ils réagissent à un déséquilibre donné, ainsi que des coûts et des rendements de la séquence d'ajustements à leur disposition* » (Klein, 2006, p 346). L'entrepreneuriat selon Schultz est la capacité à ajuster ou réallouer les ressources en réponse au changement des circonstances.

Ainsi, l'entrepreneuriat pour lui ne se limite pas à la seule fonction d'une classe particulière de spécialiste, mais c'est un aspect de tout comportement humain. Dans ce sens, Schultz considère tout les individus qui réallouent leurs ressources pour répondre au changement des conditions du marché, comme des entrepreneurs. Ainsi, la liste des entrepreneurs chez Schultz est longue, il prend en compte les individus de différents secteurs de l'économie, à savoir les agriculteurs, les étudiants, les chercheurs, les commerçants.

3.2.2. L'entrepreneur et le capital humain

Schultz considère l'entrepreneuriat comme une variable précieuse et rare. Il insiste sur le fait que la capacité entrepreneuriale comme tout autre service sur le marché est une ressource qui possède un prix et une quantité ; autrement dit l'entrepreneuriat est confronté à l'offre et la demande sur le marché. (Klein, 2006, pp. 346-347). Selon Schultz, dans la théorie économique standard, l'offre de l'entrepreneuriat n'a pas vraiment été abordée par les économistes à l'exception de Gary Beker qui a traité ce sujet dans une publication intitulée « la courbe de l'offre de la capacité entrepreneuriale.

Dans son approche, Schultz associe l'entrepreneuriat au capital humain. Ce facteur permet d'améliorer les capacités humaines à exploiter les nouvelles opportunités générées par le déséquilibre du marché, suite aux changements des conditions économiques. L'apprentissage par l'expérience et l'éducation permettent d'augmenter l'offre des services à partir de ces capacités. Il donne l'exemple des étudiants dont l'éducation renforce leurs capacités à percevoir de nouveaux problèmes, de les comprendre et de les traiter et enfin de trouver les moyens et les outils nécessaires pour les résoudre (Schultz, 1975, pp. 832,834, 835).

3.3. La théorie de Kirzner

3.3.1. Kirzner et la théorie autrichienne moderne

Kirzner est un économiste américain qui appartient à l'école autrichienne. Pour fonder sa théorie de l'entrepreneur, il s'est inspiré des principaux travaux de son directeur de thèse (Ludwig Von Mises) dans son approche sur " le processus entrepreneurial" et celle de Hayek sur " le rôle de la connaissance". Ces deux économistes qui appartiennent à la théorie autrichienne moderne, fondent leurs approches respectives sur l'hypothèse qui stipule que les connaissances sont imparfaites (à l'opposé des néoclassiques qui considère l'information comme étant complète et parfaite) (Kirzner, 1997, p. 62).

Dans son approche, Mises se focalise sur le rôle de l'activité entrepreneuriale dans le processus du marché. A ce propose, Mises souligne que : '' *la force motrice du processus du marché ne provient ni des consommateurs ni des propriétaires des moyens de production mais des entrepreneurs promoteurs et spéculateurs''* (Mises, 1949, p.325).

Quant à Hayek dans ces travaux qui datent des années trente, il se focalise sur le rôle de la connaissance qui explique l'état d'équilibre sur le marché. Il atteste que *" le concept d'équilibre signifie simplement que la prévoyance des différents membres de la société est…correcte…dans le sens où le plan de chaque personne est basé sur l'attente des actions que les autres personnes tendent à exécuter et que tout ces plans sont fondés sur les attentes du même ensemble des faits externes…une prévoyance correcte est alors… la caractéristique déterminante d'un état d'équilibre* (Hayek, 1948, p.42).

Selon lui, le mécanisme d'équilibre est un processus durant lequel les acteurs du marché collectent une meilleure information mutuelle sur les plans établis par les autres acteurs du marché. Pour Mises, ce processus est conduit par des actions audacieuses, imaginatives et spéculatives d'entrepreneurs qui aperçoivent des opportunités de profit dans des conditions de déséquilibre Le concept de compétition chez les autrichiens est différent de celui des néoclassiques, qui considèrent la compétition sur le marché comme étant parfaite, où la rivalité et la concurrence sont absentes. Mises et Hayek perçoivent la concurrence comme un processus dynamique entre les acheteurs ou entre les vendeurs qui marquent le caractère du processus du marché. C'est ce concept de "compétition dynamique" qui est relié à deux autres concepts à savoir : le rôle entrepreneurial et le rôle de la découverte (Kirzner, 1997, pp. 67-68). Ainsi, pour comprendre la théorie de Kirzner, Il est essentiel de comprendre les écrits de Mises sur l'entrepreneur (Messenghem & Torrés, 2015, p.158).

3.3.2. L'entrepreneur Misesien

Selon Mises, dans le système économique, l'entrepreneur tient un rôle important, celui de l'anticipation des changements. Sa survie repose sur sa capacité d'adaptation qui lui permet soit d'engendrer des profits ou d'éviter des pertes. De plus grâce à son savoir, l'entrepreneur est capable de capter les différences de ce qui est fait et ce qui pourrait être fait pour satisfaire au mieux les besoins des consommateurs. L'entrepreneur a aussi un autre rôle, celui de l'innovation pour répondre aux nouveaux besoins des consommateurs.

3.3.3. L'entrepreneur chez Kirzner

Son approche est liée au concept d'apprentissage spontané. Ainsi, l'entrepreneur découvre des opportunités de profit inconsciemment et de manière spontanée et il prend conscience de la valeur de cette découverte. La situation dans laquelle se trouve l'entrepreneur et qui lui permet cet apprentissage spontané est appelée « *Alertness* » qui veut dire *Vigilance* en français (Messenghem & Torrés, 2015, pp. 160-161). La vigilance est l'élément central de l'entrepreneur kirznerien, une vigilance face à des opportunités non observées. Cette vigilance protège les entrepreneurs des erreurs qu'ils sont susceptibles de commettre sur le marché.

Comme knight, kirzner distingue l'incertitude du risque calculé. L'esprit d'entreprise dans l'action individuelle consiste à s'efforcer d'assurer une plus grande correspondance entre l'avenir de l'individu tel qu'il le conçoit et son avenir tel qu'il va se dérouler. Selon Kirzner, « *La portée de l'entrepreneuriat est fournie par l'incertitude de l'avenir [...] En l'absence de vigilance entrepreneuriale, ce n'est que par pure chance que l'on peut être responsable d'une action réussie »* (Douhan *et al*., 2007, p.216).

3.3.3.1. L'entrepreneur et l'équilibre du marché

Selon Kirzner, dans l'économie néoclassique, les acteurs opèrent dans un monde où les données sur les prix et les quantités sont déjà connues. En revanche, dans la théorie autrichienne moderne, les entrepreneurs agissent pour changer ces données. Dans ce sens, l'entrepreneur autrichien entraine l'évolution constante du processus du marché. Ainsi, durant les périodes de pénuries, les prix des biens étaient élevés à cause de l'augmentation de la demande par rapport à l'offre. De ce fait, les entrepreneurs apercevaient des opportunités de profit grâce à l'expansion de l'offre via la production ou par l'arbitrage.

Ainsi, chaque marché est caractérisé par des opportunités de profit pur et ces opportunités sont crées par les erreurs entrepreneuriales antérieures qui entrainaient un surplus de production, une pénurie ou encore une mauvaise gestion des ressources. L'entrepreneur kirznerien vigilant (*Alert entrepreneur*) découvre ces erreurs, qui représentent des opportunités de profit. Il achète quand les prix sont très bas et vend lorsqu'ils sont plus élevés. De cette manière, les prix les plus bas

augmentent, les prix élevés baissent et les écarts de prix sont réduits dans la direction de l'équilibre. Par conséquent, les pénuries sont comblées, les excédents de production sont réduits et les écarts de quantité ont tendance à être éliminés dans le sens de l'équilibre.

Ce processus ne garantie pas forcement la convergence rapide ou lente vers l'équilibre mais présente des incitations au profit. L'entrepreneur doit toujours être vigilant aux nouvelles découvertes, aux opportunités de profit et aux surprises. Cette découverte n'est ni une chance (un pur hasard) ni une recherche intentionnelle de la part de l'entrepreneur. Elle se situe entre les deux. Evidement le résultat peut être soit un pur profit soit une perte (Kirzner, 1997, p.70).

3.3.3.2. Kirzner Vs Schumpeter

Schumpeter et kirzner n'ont pas la même vison de l'entrepreneur. Alors que Kirzner le considère comme l'agent qui conduit l'économie vers un état d'équilibre, Schumpeter le voit comme l'acteur qui perturbe les équilibres existants. Leurs approches diffèrent dans les caractéristiques clés de l'entrepreneur.

En effet, chez Schumpeter l'entrepreneur possède deux attributs essentiels, à savoir l'audace et la détermination qui lui permettent d'introduire des innovations sur le marché et cela malgré la résistance sociale. Quant à kirzner, il atteste que ces deux caractéristiques ne sont pas importantes si l'entrepreneur n'a pas une sorte de vision, une vigilance qui lui permet de détecter les opportunités et les saisir (Douhan *et al.*, 2007, p.216).

Comme Schumpeter, Kirzner aborde la notion de la destruction créatrice qui stipule que l'entrepreneur détruit les routines en découvrant de nouvelles opportunités pour satisfaire les nouveaux besoins des consommateurs (Messenghem & Torrés, 2015, p.161).

3.4. Quelques approches modernes sur l'entrepreneuriat

3.4.1. L'approche de Verstraete

Selon Verstraete (2002), ″l'entrepreneur innove, prend des risques en allant à l'encontre du *statu quo* économique et des pratiques habituelles, et réalise de nouvelles combinaisons en exploitant des déséquilibres et des ressources rares.″ (Lagarde, 2006, p. 71). Il le considère comme l'acteur qui déclenche le phénomène entrepreneurial dans le sens où il impulse en permanence une organisation entrepreneuriale (Verstraete, 2002, p.32).

Cet économiste français s'est intéressé au domaine de l'entrepreneuriat et sa principale contribution s'inscrit dans la compréhension globale de ce phénomène, en apportant différents niveaux d'analyses. Selon lui, il n'y a pas de consensus sur une théorie de l'entrepreneuriat. Pour comprendre ce phénomène il faut prendre en considération deux éléments essentiels, à savoir l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci. Ainsi, l'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les formes d'expression sont multiples. Il se réfère souvent à la création

d'entreprises mais ne peut pas se limiter à ce seul acte. De plus, toute création ne peut pas être nécessairement considérée comme un acte entrepreneurial.

Verstraete a débuté ses travaux de recherches théoriques sur l'entrepreneuriat en 1994. Ces travaux visent à construire un modèle qui fournit une description claire et précise sur ce phénomène (Versraete, 2001, pp.5-6) D'après cet auteur, la compréhension de l'entrepreneuriat nécessite l'intégration des sciences sociales qui peuvent apporter des connaissances à ce phénomène. Ainsi, l'analyse de ce phénomène implique la connaissance de trois dimensions importantes.

La dimension cognitive

Cette dernière inclut trois composantes, à savoir la pensée stratégique, la réflexivité et l'apprentissage.

La pensée stratégique

Elle est liée à la vision stratégique de l'entrepreneur et elle est considérée comme un futur souhaité et réalisable pour une entreprise. Ainsi, l'approche de Weick est intéressante dans le sens où elle associe la structure cognitive de l'individu à l'organisation. Cette approche souligne que l'individu est amené à choisir une partie du réel dans lequel il va évoluer et acquérir des expériences qu'il va mémoriser.

La réflexivité

Vertraete s'est inspiré de l'approche de Giddens pour définir ce concept. Ainsi, la réflexivité se réfère à la capacité de l'individu à interpréter l'action dans son cours, à son aptitude à comprendre ce qu'il fait pendant qu'il le fait et apprendre dans l'action. L'action guide la pensée et à son tour la pensée sert l'action. La capacité réflexive est liée à la fois à la pensée stratégique du fait qu'elle l'alimente et à l'apprentissage.

L'apprentissage

L'apprentissage est le résultat de plusieurs éléments, à savoir : des expériences acquises dans le passé et des expériences en cours, des connaissances, des prédispositions, des situations et il est influencé par les passions, les motivations et les émotions. La notion de plan est nécessaire dans le processus d'apprentissage. Ainsi, dans une représentation mentale, il y 'a deux sortes de plans : les plans procéduraux qui sont liés aux tâches précises à réaliser et les plans déclaratifs correspondant à un objectif lointain. Les plans déclaratifs se rapprochent du concept de vision stratégique et les plans procéduraux se rapprochent du processus de pensée pour la concrétisation de cette vision. La vision peut se référer à une planification stratégique cognitive, à un ensemble de schémas cognitifs pour l'anticipation d'un avenir désiré. Donc, la planification stratégique équivaut à une instrumentation et à une rationalisation de la planification cognitive.

Selon Verstraete, ces trois éléments qui constituent la première dimension ne sont pas dissociables. Leur association renvoie à la «vision entrepreneuriale» de l'individu. Elle peut être définie comme *"une représentation que l'entrepreneur se fait de l'organisation qu'il impulse, représentation correspondant à l'articulation de ses schèmes cognitifs relativement au futur qu'il souhaite atteindre (dimension stratégique), au réel qu'il confronte (réflexivité) et à ses connaissances (apprentissage et prédispositions "*(Versraete, 2001, pp.10-11).

La dimension structurale

Pour définir cette dimension, Verstraete s'inspire du structuralisme constructiviste de Bourdieu (Verstraete, 1997, p. 5) et des travaux de Berger et Luckman. La dimension structurale est constituée de deux types de structures : la première est subjective et la deuxième est objective.

La structure objective

Selon Bourdieu, cette structure se rapproche de la genèse sociale. Elle constitue le produit de l'existence ontologique de l'homme. Bourdieu accorde une importance primordiale à l'espace objectif dans le sens où la perception de la réalité sociale par l'agent repose sur sa position dans cet espace (Verstraete, 2001, p.13). Cette structure résulte de la distribution des espèces de capital (à savoir : le capital social, le capital culturel le capital économique et le capital symbolique) et de la position qu'occupent les individus ou qu'ils cherchent à occuper. Cette dimension oriente et contraint les pratiques et les représentations des agents d'autant que la position qu'occupe un agent n'est pas neutre sur ce qu'il observe, sur la manière dont il l'observe et sur le flux d'information qu'il reçoit. La position occupée par un individu dans un espace social lui donne une opportunité d'apprentissage des conventions de cet espace et d'intériorisation des représentations sociales liées aux objets de ce même espace.

La structure subjective

Elle est le résultat de la subjectivité individuelle ou collective. Si elle est collective, elle devient objectivante. Par exemple, les personnes construisent des frontières artificielles autour d'environnements, d'abord pour pouvoir figer temporairement l'organisation et lui attribuer une relative stabilité et ensuite pour répondre à certains principes tels que la responsabilité et la propriété. Ainsi, la structure objective permet l'existence d'un univers symbolique qui englobe des conventions et des représentations sociales. Ces dernières contribuent à l'association des deux dimensions de la structure sociale.

En effet, la structure subjective est liée à la structure objective car l'individu qui détient une certaine place dans la structure objective peut se servir des frontières dessinées par la structure objective afin d'atteindre une autre position dans la structure objective (Verstraete, 1997, p.7).

Prenant le cas de l'entrepreneuriat comme exemple, l'entrepreneur se sert des types de capital qu'il possède et de sa capacité de conviction pour créer une firme, par exemple, et il l'utilise ensuite pour changer de position au sein de la structure globale et essayer de réaliser ses objectifs futurs. *" Plus largement, il se positionne au sein des deux structures (objective et subjective), puisque ces deux dimensions sont irréductibles et indissociables, en initiant «son organisation» au sein de «l'organisation sociale»* " (Verstraete, 2001, p.14).

La dimension praxéologique

Cette dimension est la plus importante dans le phénomène de l'entrepreneuriat car par ces composantes, elle permet la matérialisation et la concrétisation de ce phénomène. Ainsi, Verstraete cite deux types d'actions qui servent ce phénomène, à savoir : les positionnements et la mise en place d'une configuration organisationnelle.

L'entrepreneur se positionne vis-à-vis de multiples parties prenantes

Dans son environnement, l'entrepreneur interagit avec plusieurs acteurs. Ainsi, il ne se positionne pas seulement par rapport à ses concurrents mais aussi par rapport aux parties prenantes qu'elles soient effectives ou potentielles. Les parties prenantes sont constituées des individus ou des groupes qui entretiennent des relations avec l'entreprise et qui ont intérêt à sa survie, donc les concurrents sont exclus. Ces différentes parties prenantes attendent une valeur de la part de l'entreprise. Ainsi, les clients cherchent des produits ou des services ; les fournisseurs attendent des commandes et le respect des délais de paiement ; les employés exigent des salaires, de bonnes conditions de travail, des opportunités de formations, de promotions et les actionnaires espèrent une part des bénéfices réalisés par l'entreprise en contrepartie de leurs capitaux investis.

Pour réaliser son projet, l'entrepreneur doit se servir de son pouvoir de conviction pour accéder aux espèces de capital dont il a besoin .Pour cela, cet entrepreneur doit développer ses relations avec les parties prenantes ; autrement dit élargir son capital social, pour lui permettre d'obtenir ces ressources. Ainsi, afin de consolider sa position, il doit répondre efficacement aux attentes des autres. Dans ce sens, Friedberg avance que : *" l'action organisée est un processus d'interstructuration conduisant à chercher : "à comprendre les mécanismes de régulation qui gouvernent l'ensemble organisation – environnement et qui conditionnent les réponses que les membres de l'organisation comme les acteurs de l'environnement peuvent apporter aux contraintes et aux opportunités qu'ils perçoivent dans leur contexte commun d'action. Ce système ne coïncide donc que très imparfaitement avec les frontières d'une ou plusieurs organisations. C'est un système d'acteurs, individuels ou collectifs, institutionnalisés ou non, qui englobe tout ou partie d'une organisation et des acteurs de son environnement et pour lequel une partie de l'organisation peut devenir environnement"*(Verstraete, 2001, p. 14).

.

L'entrepreneur met en place une configuration

Pour se positionner par rapport à chacune des parties prenantes, l'entrepreneur doit créer une structure organisationnelle qui lui permet de répondre aux attentes de chacune des parties prenantes. Afin d'améliorer sa position vis-à-vis de chaque parie prenante, il doit intégrer des spécialités au sein de son organisation (entreprise) : un service GRH pour le positionnement par rapport aux employés, un service financier pour se placer par rapport aux partenaires financiers (banques, assurances,…).il doit donc formuler une politique financière, salariale, et une politique marketing…

L'entrepreneur doit organiser ses ressources pour répondre au mieux aux attentes des parties prenantes. Cette organisation se réfère à une configuration, une structure caractérisée par une relative autonomie, qu'il doit mettre en place pour concevoir les services ou produits qui sont les fruits de l'échange. Selon Moigne, *"pour exister, une organisation a besoin de s'organiser elle-même, …, en organisant son action dans son environnement "* (Verstraete, 2001, pp. 14-15).

3.4.2. L'approche de Drucker

Drucker considère le phénomène entrepreneurial purement américain car il est apparu d'abord aux USA ensuite il s'est propagé dans le reste du monde. En effet, après la seconde guerre mondiale l'Europe a connu une réelle détérioration démographique et économique. En revanche, l'Amérique et principalement les USA, a connu une explosion démographique historique durant la même période. Selon Drucker, le facteur démographique explique l'émergence de l'entrepreneuriat aux USA avant son apparition en Europe et au Japon (Drucker, 1984, p.7).

3.4.2.1. Définition de l'entrepreneuriat

Selon Drucker, l'entrepreneuriat n'est ni une science ni un art, c'est une pratique. Il relie l'activité entrepreneuriale à l'innovation. Ainsi, il la considère comme un instrument intrinsèque de l'entrepreneur par lequel il exploite le changement comme une opportunité pour créer une entreprise (Drucker, 1984, p.4). Il définit l'entrepreneur comme l'agent qui se sert de l'innovation comme un moyen pour transformer l'environnement (Braun, 2010, p.63). L'objectif principal de chaque entrepreneur est l'innovation.

3.4.2.2. L'entrepreneur et l'innovation

L'innovation selon Drucker ne se réfère ni à la science ni à la technologie mais à la valeur et elle se produit à l'extérieure de l'organisation, il souligne que : ″ l'innovation n'est pas quelque chose qui se passe au sein d'une organisation mais un changement à l'extérieur. La mesure de l'innovation est l'impact sur l'environnement. L'innovation dans une entreprise doit donc toujours être axée sur le marché″ (Drucker, 1995, p. 150).

Ainsi, Drucker accorde une importance considérable à l'acte de l'innovation. A ce propos, il souligne que : « Les entrepreneurs innovent. L'innovation est l'instrument spécifique de l'entrepreneuriat. C'est l'acte qui donne aux ressources une nouvelle capacité de créer de la richesse, l'innovation crée en effet une ressource″. L'entrepreneur est celui qui innove en développant de nouveaux marchés et en créant de nouvelles entreprises dans le but de réaliser un profit. Pour cela, l'entrepreneur doit chercher efficacement les sources de l'innovation, il doit détecter les effets des changements de l'environnement qui représentent de nouvelles opportunités pour innover. Il doit aussi utiliser les meilleures pratiques managériales pour créer de nouveaux marchés et une nouvelle clientèle (Braun, 2010, p. 65). Comme Schumpeter, Drucker distingue l'invention de l'innovation.

Selon lui, l'innovation est un terme économique et non pas technologique mais les innovations sociales et économiques sont aussi importantes que les innovations technologiques. Il souligne que l'innovation peut concernée de nouvelles utilisations d'un ancien produit. Ainsi, il donne un parfait exemple d'un vendeur qui réussi à vendre des réfrigérateurs pour les habitants de l'Arctique (Eskimos) afin d'éviter que leurs produis alimentaires se congèlent. Ce vendeur est considéré comme un innovateur car il a créé un nouveau produit. Ce n'est pas une nouvelle technologie c'est le même produit mais qui a été utilisé d'une nouvelle manière. Cet acte est considéré comme une innovation économique (Drucker, 1995, p.92).

3.4.2.3. Les deux principales fonctions de l'entrepreneuriat

L'objectif principal de chaque entreprise est de développer une clientèle. Pour cela, l'entreprise doit s'appuyer sur deux fonctions basiques qui sont : le marketing et l'innovation. Drucker atteste que ce sont uniquement ces deux fonctions qui produisent des résultats quant aux autres fonctions, elles représentent des coûts.

Le Marketing est la fonction qui distingue l'entreprise des autres organisations humaines : (l'Etat, les écoles, les églises…), par le fait qu'elle commercialise un produit ou un service. Il ajoute que toute organisation qui ne possède pas de fonction Marketing ou dans laquelle cette fonction est secondaire, ne peut pas être considérée comme une entreprise et ne peut pas être gérée comme si elle en était une. Or, cette fonction est tellement importante qu'elle ne peut pas être considérée comme une fonction séparée au sein de l'entreprise au même titre des autres fonctions comme la production ou le personnel. Drucker souligne que ″ le Marketing est une dimension centrale de toute l'entreprise. C'est toute l'entreprise vue du point de vue de son résultat final, c'est-à-dire du point de vue du client″ (Drucker, 1995, pp. 90-91).

3.4.2.4. Le rôle du savoir

Dans son approche, Drucker accorde une grande importance au savoir dans l'activité entrepreneuriale. Selon lui, les autres ressources telles les équipements ou l'argent ne permettent

pas de distinguer une entreprise par rapport à ses concurrents. Les connaissances représentent la ressource principale de chaque entreprise. En effet, sa capacité d'utiliser des connaissances de toutes sortes : des connaissances scientifiques et techniques aux connaissances sociales et managériales lui permet de produire quelque chose qui a une valeur sur le marché. Ainsi, il définit l'entreprise comme « un processus qui permet de convertir une ressource extérieure, à savoir, *le savoir*, en résultat extérieur, à savoir des valeurs économiques » (Drucker, 1995, p.102).

3.4.3. L'approche de Pinchot

Gifford Pinchot III est l'inventeur de l' ″Intrapreneuriat″. Il a eu cette idée durant les cours d'entrepreneuriat qu'il prenait à New York. Dans une interview avec l'assistant éditorial du journal européen de management, Pinchot a raconté que son professeur d'entrepreneuriat leur a dit un jour qu'il y avait une bonne opportunité pour appliquer l'entrepreneuriat au sein des grandes entreprises mais il ne savait pas comment cela pourrait se réaliser. Comme l'idée déroutait déjà Pinchot et vu qu'il était entrain de vendre sa compagnie, il a commencé à réfléchir de manière abstraite à ce que son entreprise pourrait devenir en appliquent cette idée. Il s'est lancé un défit personnel de réaliser cette idée et il a inventé le mot « Intrapreneuriat ». Ensuite, il a fondé certaines théories et concepts sur l'″Intrapreneuriat ″. Il a rédigé un court mémo sur ce thème que Norman Macrae a utilisé pour écrire un article dans le journal ' The Economist' et vu que ce journal était lu par de nombreuses personnes, le mot 'Intrapreneuriat' s'est répandu aux USA (Pinchot, 1986, p.89).

3.4.3.1. Définition de l'Intrapreneurship

Suite aux travaux de Pinchot sur l'Intrapreneuriat et après la publication de son livre en 1985, il y a eu un consensus dans la littérature économique sur ce terme. Ainsi, l'intrapreneur est considéré comme un entrepreneur mais à l'intérieur de l'organisation, il se comporte de manière entrepreneuriale au sein d'une entreprise et recherche des moyens pour redéfinir son *statu quo* au sein des organisations existantes. Ce terme a évolué au fil des années et de nombreux universitaires adoptent le concept de ″l'entrepreneuriat organisationnel″ ' corporate entrepreneurship' (CE) pour désigné l'intrapreneur. CE est défini comme *″ un type de comportement proactif qui peut stimuler l'innovation souhaitée″*. Un entrepreneur organisationnel cherche à renouveler continuellement l'avantage concurrentiel qui n'est pas durable en raison de la mondialisation et au développement technologique croissant. L'intrapreneuriat permet aux employés de réaliser leurs ambitions entrepreneuriales en toute sécurité au sein de leur entreprise (Smith *et al.*, 2016, p.192).

3.4.3.2. Les caractéristiques de l'intrapreneuriat

L'intrapreneuriat se réfère à l'entrepreneuriat à l'intérieure d'une entreprise déjà existante. Pour le développement de l'entrepreneuriat organisationnel il faut se focaliser sur les différences et non les similarités entre les Start- ups indépendantes et les entreprises déjà établies. En effet, Les

facteurs de succès de l'entrepreneuriat ne sont pas les mêmes pour les deux organisations (Morris, Davis & Allen, 1994, pp. 65-66).

Lorsqu'il s'agit d'une entreprise déjà établie, l'entrepreneuriat prend des caractéristiques spécifiques et le processus se trouve confronté à un certain nombre de contraintes et d'opportunités qui sont absents dans la majorité des nouvelles entreprises. Ainsi, l'entrepreneuriat organisationnel exige un rôle différent de la part de l'intrapreneur. Cet individu ne mise pas son propre argent mais celui de la compagnie dans laquelle il travaille. Or, il prend un autre type de risque lié à sa carrière professionnelle et les récompenses personnelles et financières sont limitées en cas de succès de son idée innovante. Afin de concrétiser son idée, l'entreprise lui fournit les ressources nécessaires pour le développement, le test et la mise en œuvre du concept. Or, ces ressources sont accompagnées par des procédures, des règles, des contraintes et des normes culturelles qui sont susceptibles d'entraver les efforts d'innovation.

Selon (Pinchot, Jennings et Lumpkin, Kanter, et Maidique), le succès de l'entrepreneur organisationnel dans la capitalisation des ressources tout en surpassant ces contraintes dépend de certaines qualités que doit posséder un intrapreneur à savoir : des compétences politiques, sa capacité de trouver des sponsors, sa capacité de créer une équipe de travail, de former des coalitions et de travailler avec les autres. En d'autres termes, l'entrepreneur organisationnel n'exerce pas autant de contrôle personnel sur le destin de son projet que l'entrepreneur indépendant (Morris *et al.*, 1994, pp. 69-71).

Section 2 : l'entrepreneuriat dans les pays en transition : opportunités et contraintes

Cette section aborde le développement de l'entrepreneuriat et ses caractéristiques dans les pays en transition en décrivant l'environnement des affaires dans ces pays après le changement de leur système politique. Ensuite, elle s'intéresse au changement institutionnel associé au nouveau système d'économie de marché et enfin elle fournit quelques exemples des modèles de transition tout en citant les facteurs de leur succès ou de leur échec.

1. L'entrepreneuriat dans les économies en transition

L'entrepreneuriat dans les pays en transition diffère, d'une certaine manière, de celui dans les pays développés. L'entrepreneuriat n'implique pas seulement l'instauration de nouvelles entreprises mais inclut les leaders qui reprennent des entreprises publiques et emploient de nouvelles combinaisons de ressources (Estrin *et al.*, 2008, p. 697).

1.1. Les phases du processus de transition :

1.1.1. Définition de la transition

La transition est un processus de changement d'un système politique basé sur une planification centralisée à une économie de marché orientée. Selon la définition de BERD (1994), la transition décrit un changement institutionnel qui stipule la création d'un secteur privé et le changement profond du rôle de l'Etat dans tous les domaines de l'économie. En d'autres termes, la transition correspond aux nouveaux arrangements institutionnels qui régissent l'allocation et la génération des ressources et des biens, la propriété privé et les structures de récompenses qui marquent la différence entre une économie dirigée et une économie de marché (Aidis & Sauka, 2005, p. 10) .

La tâche économique principale du processus de transition dans les pays du centre, Est et Sud-est de l'Europe était de réaliser la stabilité macroéconomique, libérer le commerce interne et externe, privatiser les entreprises publiques et réformer le marché du travail. L'objectif final de la transition était de fonder une économie de marché efficace caractérisée par différents types de propriété (privé, publique, mixte…) et de mettre en place des institutions démocratiques efficientes. Le rythme des réformes a varié selon les pays et l'effet de ces réformes était différent d'un pays à l'autre (Havlik, 2012, p. 5).

1.1.2. Les étapes de la transition

Le processus de transition implique plusieurs étapes qui différent d'une économie à l'autre, en fonction des conditions initiales de chaque pays en transition.

La première étape de la transition était caractérisée par la persistance de la structure du système communiste et les effets politiques pervers qui ont accompagnés l'effondrement de ce système. Durant cette phase, les autorités ont procédé à certaines réformes, à savoir : la privatisation des actifs à petite échelle, la libéralisation des marchés à travers la libéralisation des prix et des échanges et la réalisation d'une stabilité macroéconomique (à un certain degré).

La deuxième étape de cette transition consistait à la mise en place d'institutions, de politiques et à adopter des comportements qui stimulent et accélèrent la croissance économique. Durant cette période, les Etats ont continué les réformes en poursuivant le processus de privatisation à savoir : la privatisation des actifs à grande échelle, l'amélioration de la performance des entreprises à travers l'instauration des principes de la gouvernance, la restructuration des firmes, la libéralisation des marchés (via les politiques de la concurrence), le développement des infrastructures, la réforme du système monétaire et financier et la création d'institutions non financières. L'objectif principal de ces réformes était de garantir une bonne gouvernance pour une économie de marché dirigée.

La dernière phase de la transition a commencé suite à l'instauration d'un cadre réglementaire efficient. Le principal trait de cette étape est le changement du comportement économique des agents. Les acteurs économiques adoptent de nouveaux comportements pour s'adapter au nouveau système économique. Ils commencent à découvrir de nouvelles opportunités et à acquérir de nouvelles expériences pour pouvoir prendre des décisions. Ainsi, il est primordial que les agents économiques acceptent le nouveau cadre institutionnel. La réussite de cette phase repose sur l'harmonie entre les institutions formelles et informelles. En l'absence de cette harmonie, les nouvelles institutions prennent deux trajectoires différentes: elles peuvent disparaitre et être remplacées par une nouvelle configuration institutionnelle ou elles se maintiennent mais seront inefficientes devant la persistance des institutions informelles héritées de l'ancienne époque socialiste. Par conséquent, cette étape de transition peut échouer et régresser à l'étape précédente (Aidis & Sauka, 2005, pp. 11, 12, 14).

Ainsi, chaque étape était caractérisée par un type d'entrepreneuriat. Durant la première phase de ce processus, l'équilibre de l'offre et de la demande qui se traduit par un ajustement des prix relatifs, offrait des opportunités aux entrepreneurs de type kirznerien. Cette période de transition est marquée par une forte incertitude.

La deuxième phase était caractérisée par une stabilité macroéconomique suite à une baisse du taux d'inflation et l'augmentation de la croissance économique. Ces deux événements ont permis la réduction de l'incertitude et ont favorisé l'apparition d'un entrepreneuriat de type Schumpétérien. En effet, cette stabilité macroéconomique a permis de réduire les risques commerciaux et d'encourager les projets d'investissement à long terme.

La troisième phase de transition a connu un développement et une amélioration des institutions, ce qui a permis une meilleure coordination des ressources, une meilleure collecte des informations disponibles sur le marché et une meilleure exécution des contrats. Ces institutions ont renforcé la protection des droits de propriété et par conséquent un meilleur climat pour l'investissement. Durant cette étape, l'entrepreneuriat de type Schumpétérien devient plus réalisable (Estrin *et al.,* 2008, pp. 6-7).

1.2. Les caractéristiques des pays en transition

1.2.1. Caractéristiques générales

Les pays en transition possèdent quelques caractéristiques en commun dont la principale est le changement du système économique d'une planification centralisée à une économie de marché. Toutefois, ils ont aussi des différences qui se manifestent par le degré de changement de leur

système. Au niveau macro économique ces pays ont connu une transformation structurelle de leurs conditions politiques et socio-économiques. Au niveau microéconomique, il était prévu que ces pays procèdent à quelques changements tels que la mise en place de différentes formes d'entreprises privées. Or, dans la majorité des pays de l'Europe centrale et orientale, l'esprit d'entrepreneuriat productif était absent.

Durant les premières années de transition les pays avaient des caractéristiques similaires : un système financier archaïque, une mauvaise gouvernance et des entreprises privées qui activaient majoritairement dans le secteur industriel et manufacturier. Ces pays manquaient d'expérience en matière de privatisation car leur économie était dominée par les entreprises publiques. Ainsi, les nouveaux entrepreneurs étaient peu qualifiés et avaient des lacunes en matière de gestion des entreprises. La plupart de ces pays étaient contraints d'appliquer les exigences du FMI et la condition principale consistait à l'abandon du système socialiste et l'adoption d'une économie de marché. Les gouvernements de ces pays adoptaient souvent des politiques et des procédures inadéquates et inadaptées à l'économie de marché à cause de leur manque d'expérience. Ainsi, la législation commerciale et le système fiscal étaient déficients et les autorités publiques refusaient d'assumer la responsabilité de leurs effets néfastes sur le développement du secteur privé. Dans certains cas, les gouvernements avaient tendance à procéder à une réglementation complexe et excessive de ce secteur, ce qui entravait l'activité entrepreneuriale (Aidis, 2005, pp. 5-6).

1.2.2. Caractéristiques politiques et économiques : l'héritage de la planification

Avant la transition, les pays du sud-est de l'Europe et ceux de l'Europe centrale étaient caractérisées par un système politique socialiste où l'Etat intervenait dans tous les domaines : le monopole du commerce extérieur, le contrôle des entreprises, le contrôle excessif des prix, la propriété des banques,…etc. Ce type de gouvernement était largement présent dans des pays comme l'Albanie, la Roumanie, et l'union Soviétique. En revanche, dans des pays comme la Pologne et la Hongrie, il existait un régime relativement libéral, le meilleur exemple est le secteur agricole qui était privé. Quant à la Yougouslavie, c'était une économie de marché socialiste (comme l'Algérie, l'Egypte, …) (Havlik, 2012, p.9).

Les économies socialistes, caractérisées par une planification centralisée, étaient dotées d'une surindustrialisation. La part de l'industrie dans ces pays atteignait les 45 à 50 % alors qu'elle ne dépassait pas les 30% dans les pays développés (Estrin, *et al*., 2008, p.698). Ces pays étaient aussi protectionnistes car les échanges commerciaux s'effectuaient seulement au sein du bloc soviétique.

Les réformes mises en place ont fourni des opportunités dans différents secteurs, à savoir les services, les produits finis et le commerce international (import- export). Cependant, ce sont les entreprises déjà installées qui ont investi dans ces secteurs, et comme ces firmes étaient elles-mêmes des institutions de planification, elles constituaient un autre problème plutôt qu'une solution.

Quant aux nouvelles entreprises qui ont émergé suite au démantèlement des entreprises publiques, elles étaient de très petite taille et activaient surtout dans des activités comme la logistique et les services. La nature rigide du système de planification associée à de fortes incitations des managers à atteindre les objectifs du plan, ont créé une classe ″d'intermédiaires″, constituée de personnes fournissant des intrants essentiels au processus de production. Ces individus étaient souvent membres d'un parti local ou associés à un gouvernement local ou à la police secrète, appelée ″ Nomenklatura″. Ces relations informelles constituaient une plateforme pour la nouvelle classe des entrepreneurs (Estrin *et al*., 2008, p.699).

1.3. L'influence des politiques de transition sur l'entrepreneuriat

Durant les premières années de transition, l'instabilité macroéconomique et les politiques de privatisation mises en œuvre par le gouvernement était une contrainte pour les nouveaux entrepreneurs. En effet, cette privatisation n'a pas été accompagnée d'une amélioration de la gouvernance. Par conséquent, l'environnement des affaires dans les ex pays socialistes était caractérisé par la récession et l'inflation. Les économies ont vu leur PIB diminué de 50% par rapport aux années qui précédaient la transition. Cette inflation était un réel risque pour les entrepreneurs. Cet environnement déficient, alors que des réformes institutionnelles étaient en cours, a créé des opportunités pour le réseau de la Nomenclature et a entrainé une mauvaise protection des droits de propriété, la corruption et l'apparition de « la mafia ».

En effet, lorsque les institutions sont dysfonctionnelles, elles affectent l'activité entrepreneuriale de deux manières. D'une part, elles peuvent constituer des barrières à la création des entreprises et par conséquent le nombre des entreprises entrantes sur le marché baisse. D'autre part, elles entravent la performance de ces entreprises (leurs croissances et leurs profits). Malgré le fait que la transition ait créé de nombreuses opportunités aux entrepreneurs, la persistance du modèle et de la culture socialiste n'a pas été avantageuse pour ces derniers ((Estrin *et al*., 2008, pp. 699-700).

1.4. Les défis de la transition et les principaux obstacles à l'entrepreneuriat

Les ex pays socialistes devaient faire face à un certain nombre de défis, à savoir un fléchissement des taux de change, une crise de l'endettement, un bouleversement du marché du travail et des taux de chômage élevés. Durant les premières années de transition, ces pays ont connu des changements structurels à tous les niveaux : politique, économique et social .Ces changements ont été suivis par une récession transformationnelle causée essentiellement par des politiques de transition inadaptées. Ainsi, entre 1990 et 1993, le PIB a baissé de 30 % dans les nouveaux Etats membres de l'Union Européenne (NEM), et plus de 50% dans les pays du sud-est de l'Europe (SEE) et des

pays de l'ex URSS (CIS) . Dans certains de ces pays, les régimes démocratiques ont échoué et dans d'autres, des régimes politiques hybrides se sont développés (Havlik, 2012, pp. 5-6) . Les habitudes héritées du système socialiste, à savoir, l'intervention de l'Etat dans le secteur privé et la complexité administrative ont favorisé la corruption. Les principales barrières aux entreprises étaient : le niveau élevé des taxes, les changements fréquents des politiques fiscales ou encore l'ambigüité de ces politiques, la bureaucratie excessive et la concurrence déloyale issue du secteur informel (Aidis, 2005, p.6).

1.4.1. La différence de trajectoire des ex pays socialistes

Le développement de l'entrepreneuriat privé dans les ex pays socialistes était différent d'un pays à l'autre durant la période de transition. L'une des caractéristiques de l'entrepreneuriat dans ces économies était le transfert de l'expérience illégale de l'entrepreneuriat (issu des entreprises illégales sous le régime socialiste) à des formes légales d'entrepreneuriat sous le régime de l'économie de marché.

Ainsi, une étude faite sur la Lituanie cherchant à connaitre l'impact de l'expérience des entreprises illégales dans le régime socialiste sur leur performance après avoir été légalisé, a révélé que cette expérience illégale a eu des effets bénéfiques sur ces entreprises et le plus intéressant dans ces résultats est que les effets de cette expérience n'ont pas engendré un degré plus élevé de corruption ou d'évasion fiscale de la part des entrepreneurs avec une EEI par rapport à ceux qui n'ont jamais vécu cette expérience.

La présence d'un secteur privé restreint sous le régime socialiste dans les pays de l'ECEB a permis un développement rapide de ce secteur sous le système d'économie de marché. De plus, les changements profonds de l'ordre politique et social du système socialiste ont entrainé la substitution de l'ancienne élite socialiste.

Les pays de l'ex union soviétique n'ont pas eu le même parcours. La dominance des anciens réseaux de la langue russe a permis le maintien de relations solides avec la Russie. La majorité des pays du CIS ne possédaient pas de culture ni d'expérience de l'entrepreneuriat privé car l'entrepreneuriat privé était absent sous le régime communiste. De plus, l'effondrement de l'union soviétique a entrainé l'émergence de pays indépendants où les élites socialistes ont maintenu leur statu quo (leur pouvoir) en changeant seulement leurs noms.

1.4.2. Les principales barrières à l'entrepreneuriat

1.4.2.1. Les barrières liées au financement

La littérature a révélé que dans des pays tels que la Belarusse, l'Ukraine et l'Albanie où le processus de transition a été retardé, le financement représentait un obstacle majeur aux PME contrairement à d'autres pays comme la Pologne. En effet, la Pologne était bien avancée dans le

processus de transition et le problème de financement était moins important. Ceci s'explique par l'existence d'un système bancaire développé en Pologne mais aussi par la taille des entreprises polonaises dont la majorité était des Micro entreprises qui activaient dans le secteur des services et qui étaient caractérisées par l'autofinancement.

Dans une étude faite sur 800 entreprises dans le sud est de l'Europe, les résultats ont affirmé que le problème de financement représentait un réel obstacle aux entreprises nouvellement crées. Les taux d'intérêt élevés entravaient la croissance des emplois et le développement des entreprises (Aidis, 2005, pp.7, 9, 10).

Ainsi, les PME se sont heurtées au problème de financement à long terme. Du coup, elles étaient dans l'obligation de contracter des crédits à court terme à des taux d'intérêt très élevés. De plus, dans plusieurs pays en transition, les banques domestiques octroyaient souvent des crédits à des entreprises publiques insolvables et refusaient de financer les entreprises privées ou acceptaient de les financer mais avec des montants de crédits limités, sans oublier les problèmes d'asymétries d'information entre les préteurs et les emprunteurs qui poussaient les banques à rationner les crédits bancaires.

1.4.2.2. Barrières sociales

Un certain degré de confiance et l'entretien d'une bonne relation avec les parties prenantes (les partenaires commerciaux) permet de créer les bases d'un réseau de coopération et facilite le développement des PME. Ainsi, en l'absence de ces éléments, les comportements opportunistes se manifestent, augmentent les coûts de transaction et freinent par conséquent l'activité entrepreneuriale. Dans certains pays de l'ECE, par manque de confiance, les agents économiques limitent leurs relations d'affaires à un groupe particulier d'individus et par conséquent leurs opportunités se trouvent restreintes. Les relations personnelles se substituent donc au marché de transaction anonyme qui est la base des affaires. Ceci entraine le développement de certaines institutions inefficientes à savoir le clientélisme, le paternalisme et la corruption (Bartlett & Bukvié, 2001, p.182)

1.4.2.3. Barrières institutionnelles

Dans la majorité des pays socialistes, les petites entreprises étaient marginalisées car les grandes entreprises étaient supposées avoir plus d'avantages que les PME et croitre plus rapidement. C'est pour cette raison que durant la planification centralisée, le gouvernement s'est focalisé sur ces entreprises (Bartlett & Bukvié, 2001, p.178).

La croissance des entreprises était entravée par la lourdeur bureaucratique dans les pays de l'Europe orientale mais aussi dans l'Europe occidentale. Dans les pays du SEE, un régime fiscal inapproprié et une réglementation excessive poussent les entrepreneurs à échapper à la

réglementation et entrainent l'élargissement du secteur informel. Cette complexité administrative les encourage aussi à utiliser leurs ressources pour influencer le cadre réglementaire en leur faveur ce qui favorise l'émergence de l'entrepreneuriat improductif.

Durant cette période, l'incertitude engendrée par les institutions non officielles du secteur informel et la présence des groupes d'intérêt décourageaient l'investissement productif et ralentissaient donc la croissance économique. Les nouvelles institutions du marché associées à la persistance de la culture et de l'héritage socialiste encourageaient la croissance de la corruption. Ces facteurs entrainaient l'augmentation de l'incertitude et des coûts relatifs à la création des entreprises et réduisant ainsi la croissance des firmes. De plus les grandes firmes qu'elles soient publiques ou récemment privatisées et dans lesquelles les managers entretiennent des relations avec le pouvoir, adoptent des stratégies pour entraver les petites entreprises (en usant de leur relations privilégiés avec certains politiciens). Ces stratégies consistent à la mise en œuvre des politiques de tarification stratégiques, faire des menaces directes qui frôlent le comportement criminel. Ces facteurs entrainent l'augmentation des coûts de transaction pour les PME et entrave ainsi le processus de transition vers une économie de marché compétitive (Bartlett & Bukvié, 2001, pp.180-181).

2. Le changement institutionnel et le comportement des entreprises

2.1. Le changement institutionnel

Selon North, le changement institutionnel est un processus progressif dans lequel les opportunités rentables à court terme définissent de façon cumulative la voix du changement à long terme (Atkinson *et al.*, 2005, p.7).

Une combinaison institutionnelle spécifique ne peut pas être adaptée à toutes les circonstances. A un certain moment, lorsque les conditions changent les institutions existantes deviennent inadaptées au nouvel environnement. Dans ce cas, le changement institutionnel devient primordial et façonne la manière dont les institutions évoluent à travers le temps. Les réformes institutionnelles entamées dans les années 1990 dans les ex-pays socialistes donnent un parfait exemple du changement institutionnel. Ce changement ne concerne pas seulement les institutions formelles mais aussi les contraintes informelles. Ces dernières ont un caractère beaucoup plus stable que les premières car elles sont ancrées dans les comportements humains. Par conséquent, elles sont difficiles à changer et leur modification prend plus de temps (North, 1997, p.6).

2.1.1. Les causes du changement institutionnel

Les origines du changement institutionnel sont les nouvelles opportunités qui apparaissent lors d'un changement externe à l'environnement, ou bien suite à de nouvelles connaissances et compétences acquises par les acteurs. Ces nouvelles opportunités modifient la perception des

acteurs (i.e. : leurs modèles mentaux) et déterminent ainsi leurs choix futurs qui entrainent ensuite un changement institutionnel (North, 1998, p. 192).

Ainsi, la cause du changement peut être exogène, mais sa source principale est le processus d'apprentissage. North affirme que l'ampleur de ce processus détermine la vitesse du changement économique et le type d'apprentissage détermine la direction de ce changement (Bajenaru, 2004, p. 5).

2.1.2. Les acteurs du changement institutionnel

Les organisations et leurs acteurs (entrepreneurs politiques et économiques) sont les agents du changement institutionnel. Ainsi, les entrepreneurs au sein de leur organisation (politique ou bien économique) modifient les institutions pour tirer avantage des nouvelles opportunités offertes par le marché (North, 1990, p.8). Lors du changement institutionnel délibéré, i.e. : le changement provient de la demande des entrepreneurs qui comparent entre les gains attendus de l'échange au sein du cadre institutionnel existant et les gains potentiels perçus, après avoir déployer leurs ressources financières pour la modification de la structure institutionnelle.

Si la structure institutionnelle existante n'est pas compatible aux changements des conditions, (elle entraine des perdants), les entrepreneurs vont négocier pour une nouvelle matrice institutionnelle qui permet d'augmente leur part de revenu. De ce fait, les entrepreneurs vont réclamer le changement institutionnel (Zukowski, 2004, p. 956).

2.2. Le changement institutionnel dans les pays en transition

Les résultats de la transition des Ex pays communistes sont hétérogènes et varient en fonction des pays. Certains facteurs expliquent ces différences de trajectoires. Nous nous focalisons sur l'analyse institutionnelle pour éclaircir ce point.

L'effondrement du communisme à la fin des années 1980 se traduit par l'échec et l'incapacité du régime socialiste à répondre aux nouveaux besoins du marché. La conséquence de cet échec a été la destruction de la majorité des institutions formelles mais la persistance d'une grande partie des institutions informelles. Par conséquent, les gouvernements des pays postcommunistes se trouvaient confrontés à deux défis majeurs : la construction d'une nouvelle matrice institutionnelle et la difficulté de modifier les institutions informelles (North, 2005, p.14).

Le processus de transition était différent dans chaque pays. Il existe deux principales trajectoires de transition, à savoir la transition brutale et la transition graduelle. La première implique d'abord une transformation du régime politique, puis un changement du système économique qui s'étend sur une longue période et elle est caractérisée par des coûts très élevés. La deuxième débute par une transformation du système économique qui se fait graduellement à cause des changements

progressifs qui prennent une longue période, ensuite ces changements liés la sphère économique entrainent un changement du régime politique (Sato, 2009, pp.14-15).

2.2.1. La transition brutale

Ce type de transition caractérise les pays de l'Ex Union Soviétique. Ce processus est appelé la thérapie de choc. La Russie comme la majorité des pays de l'ex URSS ont adopté cette stratégie qui s'est terminée par un échec. Au lieu d'améliorer la situation économique de ces pays, elle a détérioré la situation et ces pays ont vécu le chaos dans tous les domaines pendant plusieurs années de transition mais il existe quelques exceptions comme la Pologne.

2.2.1.1. Le cas de la Pologne

Ce pays est passé d'un système socialiste à une économie de marché en adoptant la stratégie radicale nommée : « la thérapie de choc ». Cependant, la Pologne, contrairement aux autres pays socialistes qui ont suivi la même stratégie, a réussi à créer une économie de marché solide. Le succès de la Pologne ne témoigne pas de la réussite de la thérapie de choc mais montre plutôt que cette stratégie ne doit pas être mise en œuvre à long terme. Le processus de réformes en Pologne est passé par quatre étapes principales.

Première étape : la fin du communisme

Après la rupture subite survenue au début des années 1980 et les réformes -sans convictions- qui l'ont suivi, le gouvernement polonais a commencé à tester d'importantes réformes à la fin de la décennie. En 1987, la libéralisation s'est substituée à la décentralisation comme un moyen de décrire la politique. En 1989, la part privée de l'emploi a crû et a atteint les 33%. Entre 1986 et 1989, les relations internationales se sont multipliées. En effet, les exportations vers les pays développés ont augmenté de 50%.

En 1988, le gouvernement polonais a adopté une nouvelle loi libérale sur les coentreprises (Joint-ventures) selon les normes de la région. Le marché noir des devises a été formalisé. Entre 1988-1989, l'affaiblissement du régime communiste a permis l'accélération des réformes. Ainsi, le gouvernement a entrepris un ensemble de mesures importantes qui sont devenues la base pour des réformes plus profondes.

A la fin de l'année 1988, une importante mesure législative a été promulguée. Cette dernière garantie à toutes les formes de propriété une concurrence saine et loyale dans toutes les activités (Murell, 1993, p.126-127). Toutes ces réformes ont permis le développement de la petite entreprise qui représente la pierre angulaire du développement économique en Pologne.

La privatisation est devenue légale, mais elle a été discréditée à cause de la Nomenklatura. Le secteur bancaire a lui aussi bénéficié d'une réforme profonde. Au début de l'année 1989, le gouvernement a créé un système bancaire à deux niveaux.

Il faut souligner un point essentiel : le succès des réformes en Pologne n'est pas dû à l'impatience des communistes à procéder aux réformes. Au contraire, ces derniers entravaient le processus de transition. Toutefois, avec la perte progressive de leur pouvoir, les communistes étaient dans l'obligation de répondre aux exigences de la population. Dès que la politique du gouvernement a commencé à accepter des points de vue différents de ceux du parti communiste, les réformes ont pu progresser rapidement. Au début de l'année 1989, les accords de la table ronde ont fixé un programme progressiste qui reflète les profondes divisons au sein de la société polonaise, qui sont à la fois entre l'opposition et le gouvernement, et au sein même de l'opposition. Ces accords ont démontré un engagement crédible de la part du gouvernement en faveur des réformes économiques.

Deuxième étape : les premiers jours du gouvernement « de Solidarité »

Au cours de la décennie 1980, le déficit budgétaire était maintenu à des niveaux modérés, sauf pour l'année 1989, lorsque « Solidarité » a pris le pouvoir, où le déficit budgétaire a atteint les 7% du PIB. Ce déficit était causé par certains facteurs, à savoir l'absence de volonté de l'ancien régime communiste à procéder à des réformes, la libéralisation des prix sans pour autant supprimer les subventions, les effets néfastes de l'inflation sur le système fiscal. Durant cette phase, l'inflation constituait la principale préoccupation du gouvernement. Le nouveau gouvernement a rejeté les accords de la table ronde et a mis en place un plan d'attaque radical, or sa mise en œuvre nécessitait une longue période. De ce fait, le dernier trimestre de 1989 était consacré à la poursuite des réformes et cette période était considérée comme une phase courte et réussie.

En effet, le budget a été pratiquement équilibré, la politique monétaire a été resserrée et l'impôt sur la hausse des salaires a été augmentée. La libéralisation de l'économie s'est poursuivie et la part de l'emploi privé non agricole a presque doublé en 1989. Les contrôles de changes ont été assouplis et les marchés aux enchères de devises ont été élargis. L'inflation a commencé à ralentir mais les salaires réels mesurés au dernier trimestre de 1989 étaient inférieurs à ceux mesurés durant le dernier trimestre de 1988. La production industrielle a augmenté au quatrième trimestre de 1989 par rapport au troisième trimestre de la même année, et l'activité économique s'est stabilisée (Murel, 1993, p.127).

Troisième étape : Le choc

Le programme mis en place en 1990 contenait un ensemble de mesures connexes où chacune a contribué individuellement à un choc important. Le nouveau gouvernement a resserré la politique

budgétaire qui a permis de dégager un excédent considérable durant le premier trimestre de l'année 1990. La valeur réelle de la masse monétaire a été réduite de moitié; des limites strictes ont été imposées au crédit, accompagnées d'une augmentation du taux d'actualisation mensuel de 7 à 36%.

La libéralisation des échanges a permis la suppression de quasiment toutes les restrictions, offrant à la Pologne un régime commercial extrêmement libéral, à la fois par rapport à l'ancien régime et par rapport aux normes mondiales. Le gouvernement a pris pour engagement de procéder à une privatisation à grande échelle. Les partisans de la thérapie de choc soutiennent que ces mesures ont conduit à une efficience dans l'allocation des ressources et des progressions non encore enregistrés dans le nouveau secteur privé. En revanche, Les opposants de cette stratégie ont quelque peu critiqué ces mesures en constatant une baisse de prés de 30 % de la production industrielle. En effet, durant cette phase de choc, le nouveau secteur privé, considéré comme le moteur de la croissance économique, a été temporairement ralenti à cause de la tentative inefficace du changement rapide du secteur public.

En dehors de la sphère politique, les changements étaient plus lents. Le ministre des Finances, partisan de la thérapie de choc, a apporté peu de changements à la structure de son propre ministère : les réformes liées au système fiscal, y compris la mise en place d'une taxe sur la valeur ajoutée, ont été différées. La structure bancaire qui a mis en œuvre une politique monétaire restrictive était essentiellement héritée de l'ancien régime communiste.

Pendant cette période, aucune entreprise étatique n'a fait faillite. L'expansion des exportations tant vantées en 1990, était due aux efforts consentis par les anciennes sociétés de commerce extérieur. Bien entendu, les changements ont été rapides par rapport aux années précédentes compte tenu de l'effondrement du barrage communiste et de l'expansion de la démocratie. Toutefois, les changements survenus au début de 1990 n'étaient pas conformes au modèle de la thérapie de choc (Murell, 1993, pp. 128-129).

Quatrième étape : Le retour de la société

Lorsqu'on a réalisé que le programme de la thérapie de choc n'a pas eu l'effet escompté, il a fait l'objet d'une réelle attaque. Par conséquent, de nombreux éléments ont été retirés de cet agenda de manière progressive. À l'été 1990, des crédits ont été octroyés aux agriculteurs et les dépenses consacrées au logement ont été augmentées. Les emprunts accordés aux entreprises publiques ont augmenté jusqu'à ce qu'ils se rapprochent de leur ancien niveau, à mesure que la politique monétaire s'assouplissait. La stratégie de la thérapie de choc a commencé à s'affaiblir avec la monté d'une opposition massive et ouverte à la politique du gouvernement. La politique fiscale et monétaire a été assouplie.

Le déficit budgétaire a augmenté et a atteint son niveau de 1989. Pour réduire ce déficit, les autorités publiques ont décidé de limiter les emprunts en procédant à une politique sélective dans l'octroi des crédits aux entreprises. La politique libérale vis-à-vis du secteur public s'est affaiblie, avec une implication de plus en plus accrue des ministères et des parties prenantes dans la prise de décision concernant l'avenir de ce secteur. Quant à la privatisation des grandes entreprises, elle a fait l'objet d'un accord négocié entre trois principaux partenaires : l'Etat, les managers et les employés. Les partisans de la thérapie de choc craignaient l'implication des politiciens et des parties prenantes dans le processus de privatisation et c'est ce qui s'est passé. La procédure de la privatisation a été négociée par toutes les parties prenantes mentionnées. En réponse à des pressions provenant des intérêts au sein de la société polonaise en général. Le programme initial de la Thérapie de Choc a été renversé et des changements ont été apportés.

L'opinion extérieure n'était pas satisfaite de la politique polonaise. Ainsi, a la fin de l'été 1991, le FMI a cessé de soutenir la politique de la Pologne. Quant à la presse et aux politiciens occidentaux, ils craignaient que le gouvernement polonais puisse abandonner totalement les réformes puisqu'il avait abandonné la Thérapie de Choc. Or, ces craintes n'étaient pas justifiées, car la Pologne a continué les réformes de manière progressive car la grande partie de la société s'est engagé à poursuivre le changement (Murell, 1993, pp.129-130).

En résumé, la Thérapie de Choc a échoué en Pologne dans le sens où elle n'a pas atteint son objectif majeur qui est celui de changer de manière irréversible le cours des politiques. Cependant, l'abandon de la thérapie de choc ne signifie en aucun cas l'arrêt des réformes. Bien que la politique ait été modifiée au cours des deux années qui ont suivi le Big Bang, l'engagement de la majeure partie de la société polonaise à entamé des réformes qui n'ont jamais été mises en doute. En effet, vu l'effondrement du régime communiste, qui a entravé pendant des années la mise en place des réformes, le changement était inévitable. De plus, ces changements seraient spontanés, conduits par les nouvelles forces économiques et politiques. La principale force économique est le nouveau secteur privé, qui avec sa performance, exercerait une pression sur le secteur public qui serait obligé d'améliorer l'efficacité de ses ressources humaines et financières.

Mis à part la période de choc proprement dite, les réformes polonaises commençaient à acquérir la couleur d'un modèle évolutif. Le succès de ces réformes est dû aux efforts de la société polonaise à procéder aux changements nécessaires pour une économie de marché en suivant son propre modèle de réforme.

2.2.1.2. Le cas de la Russie

En Russie, les réformateurs ont procédé à une destruction totale et brutale du système existant. Selon les partisans de la « Thérapie de Choc », là où la construction institutionnelle est nécessaire,

les solutions technocratiques sont les plus adaptées car elles peuvent être facilement mises en œuvre. Elles peuvent être adoptées même dans un environnement où tous les vecteurs de la politique macroéconomique doivent être construits à neuf, comme la Banque Centrale, le système fiscal, le ministère des finances,…

Les étapes de la transition en Russie étaient les même qu'en Pologne. Toutefois, la Russie n'avait pas les dispositions nécessaires pour prendre les mesures constructives requises pour le fonctionnement d'une économie de marché. En effet, durant le régime communiste, la Russie n'a pas prévu des réformes pour se préparer à l'économie de marché. Les réformateurs russes étaient plus radicaux, plus ambitieux mais moins impliqués et moins liés à leur propre société que les réformateurs polonais. Par conséquent, l'effondrement des principaux mécanismes du gouvernement central russe étaient accélérés par le nouveau gouvernement et ses politiques. De plus, les politiques radicales n'ont pas réussi à franchir leur première phase de mise en place car dès le début, elles ont été rejetées par la société et neutralisées par les anciens centres du pouvoir communiste (Murell, 1993, pp. 112, 131,132).

2.2.2. La transition graduelle

La Slovénie comme la Pologne est une exception des pays de l'ECE qui a réussi sa transition, en adoptant une stratégie de transition évolutive. L'une des caractéristiques principales du modèle de transition de ce pays est la méthode de privatisation des anciens actifs socialisés. A la différence des autres pays en transition, où l'Etat contrôlait la propriété économique, l'économie slovène était caractérisée par un régime proche du marché, basé sur une indépendance partielle de la gestion des entreprises.

Le processus de transition reposait sur cette structure en donnant aux salariés, aux dirigeants et aux retraités un rôle intrinsèque au sein d'une structure de propriété largement dispersée. L'Etat a conservé un rôle central dans l'économie de deux manières : directement par sa propriété et son contrôle des entreprises dans certains secteurs comme les industries de réseau et le secteur financier ; et indirectement via son influence sur les entreprises stratégiques dans tous les secteurs par l'intermédiaire des fonds publics de pension et de restitution. Cette privatisation progressive a permis de limiter les effets néfastes du choc initial sur les structures de l'emploi et sur les entreprises et de promouvoir la stabilité sociale. De plus, la faible résistance vis-à-vis des réformes a permis de faciliter le processus de transition en Slovénie. Grace à ces éléments, l'économie slovène a enregistré une bonne croissance économique pendant la majeure partie de la période de transition (OECD, 2011b, p.94).

2.2.2.1. Quelques résultats de la transition en Slovénie

Comme nous l'avons cité plus haut, la Slovénie représente un cas de figure particulier et un modèle exemplaire que devraient suivre les autres pays en transition. Grace à son modèle, la Slovénie a pu atteindre les mêmes niveaux d'emplois que les pays de l'Europe occidentale. En 2010, les salaires horaires bruts étaient de 14 euros similaires à ceux de Chypre et supérieurs à ceux du Portugal et de Malte et largement plus élevés que ceux des autres pays de l'Europe de l'Est. Depuis la Transition, les taux de croissance économique sont restés stables et la stabilité budgétaire a été exemplaire.

La majorité des pays de l'Europe de l'Est ont décidé d'ouvrir leur économie à l'investissement étranger et ceci après leurs tentatives de réformes infructueuses pour construire une économie de marché solide. La mauvaise gestion de leurs entreprises et leur technologie obsolète ont entrainé la faillite de ces dernières (Pogátsa, 2012).

Leur système bancaire archaïque s'est effondré sous une créance irrécouvrable et s'est retrouvé incapable de les financer sachant que ces entreprises étaient insolvables ; ajouté à cela leur échec dans le processus de privatisation. En 1997, la majorité des pays de la région ont décidé de procéder à une privatisation en faveur des entreprises transnationales dans différents secteurs, à savoir le secteur manufacturier, le secteur bancaire, le secteur énergétique…etc.

2.2.2.2. Le modèle de transition en Slovénie

La Slovénie a suivi une trajectoire de transition différente, en conservant l'essentiel de son économie dans les mains des slovènes. En effet, une grande partie des secteurs économiques sont restés sous le contrôle du gouvernement ou appartenaient à la communauté. Cette structure particulière de l'économie a favorisé l'indépendance des entreprises slovènes vis à vis des sociétés de productions multinationales. Quant aux autres pays de l'Europe de l'Est, ils ont confié aux sociétés mères les phases de production à forte valeur ajoutée (définition du produit, Recherche et développement, Conception, Gestion…). De même que les sociétés transnationales de l'Europe Orientale, les entreprises slovènes sont orientées vers l'exportation et préservent leurs bénéfices, alors que dans les autres pays de la région, les entreprises étrangères transfèrent leurs bénéfices vers leur pays d'origine.

Pourquoi la Slovénie a réussi là où ses voisins de l'Europe de l'Est ont échoué ?

Pour répondre à cette question, nous nous basons sur l'histoire économique de ce pays. Contrairement à d'autres pays de l'Union Soviétique, où l'Etat possédait tous les actifs productifs dans les grands centres de production, En Yougoslavie (dont la Slovénie faisait partie les entreprises étaient décentralisées et autogérées par leurs employés, avec une intervention limitée de la part des conseils locaux et des partis municipaux.

Un système de propriété efficace a créé en Slovénie un sentiment d'identification, qui s'est prolongé jusqu'à la fin des années 1980. Les Slovènes avaient la volonté de travailler et d'améliorer les conditions de leur pays. Ils refusaient que des étrangers gèrent leur économie. Ainsi, lorsque le gouvernement a décidé de vendre la grande industrie de bière ou les plus grandes banques slovènes à des étrangers, les citoyens ont protesté en réclamant : « *Nous fabriquons de la bière depuis des siècles, pourquoi aurions-nous besoin d'un propriétaire belge ou sud-africain pour diriger notre fabrique de bière à notre place* ». Ils se sont même améliorés dans le domaine financier et bancaire pour s'approprier la gestion de leurs banques. Durant la période communiste, La Slovénie avait déjà les bases d'une économie de marché. A partir des années 1960, le gouvernement de Tito a instauré un système bancaire à deux niveaux, dans lequel, pour obtenir un financement, les entreprises devaient présenter leurs projets et convaincre les banques commerciales de la faisabilité et de la réussite de ces projets (Pogátsa, 2012).

Malgré sa faible population (elle ne représentait que le treizième de la population yougoslave), ses entreprises représentaient environ le tiers des exportations de l'économie yougoslave toute entière. Les slovènes ont même réussi à créer leur propre marque dans différentes activités, à savoir le mobilier de cuisine, la pharmacie et le domaine de la mode.

Contrairement à la Roumanie ou à la Pologne, les slovènes pouvaient immigrer librement à l'étranger pour le travail, et ils réussissaient même à obtenir des emplois permanents à l'étranger. De plus, le gouvernement de Tito encourageait ce type d'immigration et était même satisfait de pouvoir acquérir de nouvelles compétences et de bénéficier des envois importants de fonds en devise.

Par ailleurs, la Slovénie était dotée d'une culture politique pacifique et coopérative. L'ancienne élite communiste était bien éduquée, occidentale et pragmatique. Ces caractéristiques lui ont permis de trouver rapidement un accord avec les politiciens des nouveaux partis émergents. La culture de la recherche du consensus, la participation des syndicats, des associations d'employeurs, des municipalités et des organisations non gouvernementales à l'élaboration des politiques, sont des éléments clés qui ont permis à la Slovénie d'être un modèle et un exemple à suivre pour les autres pays communiste (Pogátsa, 2012).

Cependant, comme tout modèle de transition, le modèle de transition évolutif a eu quelques effets indésirables sur l'économie de la Slovénie. En effet, les réformes progressives ont entrainé des déficiences dans le secteur industriel et commercial, la dispersion de la propriété a entravé la restructuration des grandes entreprises inefficientes sans compter l'inefficacité de l'intervention de l'Etat dans l'économie, car en tant qu'actionnaire, l'Etat n'a pas toujours été efficace. Tous ces

éléments ont freiné la croissance de la productivité et de l'investissement étranger particulièrement dans les secteurs les plus contrôlés par l'Etat (OECD, 2011b, p.94).

Section 3 : La relation entre la Bureaucratie et l'entrepreneuriat

Dans la majorité des pays, le secteur privé est le principal pourvoyeur d'emplois, car 9 sur 10 des emplois se trouvent dans ce secteur (World Bank, 2013b, p.140). Toutefois, ce secteur est souvent assujettit à de nombreux obstacles qui freinent son expansion et sa croissance. Parmi ces obstacles nous citons la complexité de la réglementation et les lourdes procédures qui persistent toujours et continuent à entraver le bon fonctionnement de ce secteur

1. La bureaucratie formelle

Nous entendons par Bureaucratie formelle l'ensemble des règles et des procédures complexes et inutiles, qui sont imposées par le gouvernement. Ainsi, la complexité administrative constitue un obstacle pour les entrepreneurs dans chaque phase de leur activité. Nous allons donner quelques exemples sur des pays en transition qui ont connu ce phénomène pour connaitre son ampleur et son impact sur l'entrepreneuriat.

1.1. Bureaucratie et entrepreneuriat en Slovénie

En Slovénie les PME sont le moteur de la croissance économique. En effet, Elles fournissent 72% d'emplois et contribuent à hauteur de 63% dans la valeur ajoutée de l'économie. Contrairement aux grandes entreprises, les PME slovènes ont une faible profitabilité et un faible taux de survie. L'une des causes principales de ce phénomène est l'environnement institutionnel. En effet, cet environnement est caractérisé par l'incertitude, la volatilité et les barrières administratives, imposées par une législation étendue, incohérente et en constante évolution. Nous allons nous focaliser sur les barrières administratives qui sont au cœur de notre thème de recherche.

1.1.1. Barrières administratives en Slovénie

En 2016, une étude a été effectuée en Slovénie par des chercheurs sur un échantillon de 925 PME de différentes tailles. L'objectif de cette étude était d'évaluer et d'analyser les obstacles bureaucratiques auxquels faisaient face les firmes slovènes. Pour ce faire, les chercheurs ont utilisé le questionnaire comme un outil pour la collecte de données sur la perception qu'ont les différentes entreprises sur les barrières administratives (Ropret *et al.*, 2018, p.58).

1.1.2. Méthodologie de l'enquête

Comme nous l'avons mentionné plus haut, pour collecter les données sur le sujet, cette étude a utilisé le questionnaire. Il se composait de 39 questions, couvrant différents domaines où les PME

étaient susceptibles de rencontrer des obstacles administratifs, qui auraient pu entraver leur fonctionnement.

Les chercheurs ont utilisé deux méthodes : la première est une enquête anonyme, qui consiste à mettre le questionnaire en ligne ; la deuxième est une enquête sur le terrain et qui consiste à distribuer le questionnaire à un échantillon d'entreprises connues. Pour obtenir le plus de réponses possibles, le groupe de recherche a collaboré avec des représentants de l'initiative slovène «Stop à la bureaucratie» et de la Chambre de l'artisanat et des petites entreprises de Slovénie. L'enquête a commencé en Novembre 2016 et s'est terminée en Avril 2017. L'enquête en Ligne a donné lieu a 273 réponses et l'enquête sur le terrain a fourni 652 réponses. Pour pouvoir généraliser les résultats sur l'ensemble des PME slovènes, l'enquête sur le terrain s'est basée sur deux critères dans la sélection des entreprises: la base régionale et le statut juridique.

Le questionnaire s'est basé sur différentes barrières administratives, à savoir la réglementation sectorielle, l'emploi, le paiement des droits, les rapports financiers et comptables, les inspections, les permis de construction et le statut des entreprises. Sur la base du questionnaire, l'équipe de recherche a créé trois variables : les domaines qui sont caractérisés par la lourdeur bureaucratique, les principales conséquences des barrières administratives sur la performance et les conséquences occasionnelles des barrières administratives.

1.1.3. Les résultats de l'enquête

En procédant à une analyse de la variance (ANOVA) pour les données collectées via les réponses aux questionnaires, l'équipe de recherche nous donne les principaux résultats.

Les domaines dans lesquels les obstacles bureaucratiques sont excessifs sont : la réglementation sectorielle, les permis de construction, l'emploi et les procédures. Ces obstacles sont beaucoup plus présents pour les grandes entreprises, plus matures et dont la nature juridique est SARL ou SPA. En ce qui concerne les autres groupes d'entreprises, c'est surtout les petites entreprises les plus jeunes qui se démarquent par leur perception nettement plus élevée des barrières administratives dans le domaine de paiement des droits au titre des obligations (Ropret *et al.,* 2018, pp.58, 59,60, 64). De plus, les obstacles identifiés ont des incidences importantes sur les performances opérationnelles des entreprises.

Les entreprises de petite taille qui sont plus jeunes et les entreprises individuelles sous- traitent dans une grande mesure les activités les plus contraignantes (paiement des droits publics, la comptabilité,…). En revanche, les grandes entreprises (SARL et SPA), et qui sont plus matures et plus organisées consacrent beaucoup plus de temps à remplir par elles mêmes leurs obligations vis-

à-vis de l'administration publique. Malgré les efforts que font les entreprises slovènes, la lourdeur administrative continue d'être un frein pour l'exercice de leur activité. Ainsi, selon le rapport sur la compétitivité mondiale 2017-2018, La Slovénie se classe à la 48e position concernant sa compétitivité, en revanche, elle ne se classe qu'au 118e rang en termes de la complexité de la réglementation. Ce rapport souligne que la bureaucratie est une contrainte majeure pour les entreprises. Elle est considérée comme le deuxième plus grand obstacle. Ce rapport suggère qu'il est primordial d'éliminer les entraves administratives pour renforcer la compétitivité des entreprises slovènes (Ropret, Aristovnik & Ravšelj, 2018, pp. 64- 65).

1.2. La Bureaucratie au Vietnam

Durant les deux dernières décennies, le Viêt Nam a connu une performance économique remarquable. Les réformes de « **Đổi mới**[1]» ont permis d'attirer les investissements directs étrangers. Sa croissance économique a continué d'augmenter pour atteindre un taux de 5.8 % en 2010. Toutefois, ce pays souffrait d'une bureaucratie qui limitait sa performance économique et freinait l'activité des entreprises domestiques. Par conséquent, En 2006, le gouvernement a pris une grande initiative pour alléger les procédures administratives. Cette initiative est appelée : ' le projet 30'.

1.2.1. Présentation du ' Projet 30'

Ce projet est une tentative de réforme administrative proposée en 2006 et approuvée par le premier ministre en 2007. Avant d'être formulé et annoncé de manière officielle, la politique de simplification des procédures a pris en considération deux élans essentiels : la situation nationale du pays et l'analyse des différentes expériences vécues par différents pays en matière de réformes administratives. L'objectif principal de ce projet était de simplifier au moins 30 % des procédures administratives et réduire au moins 30 % des coûts administratifs (OECD, 2011a, pp. 35-36).

1.2.2. Méthodologie du projet

Ce projet reposait sur un examen complet et détaillé des procédures administratives en vigueur, afin de vérifier leur nécessité, leur légalité et leur convivialité. L'évaluation de ces procédures s'est effectuée par les organisations responsables (les ministères, les agences et les provinces), en se basant sur les questions suivantes :

la procédure administrative, est- elle nécessaire ?

Est-elle appropriée ou raisonnable du point de vue des citoyens et des entreprises ?

Est- elle légitime ?

[1] C'est un mot vietnamien qui veut dire « renouveau ». Il se réfère au nom de la réforme économique réalisée au Viêt Nam

L'ampleur et l'originalité de ce projet résidaient dans la participation des parties prenantes vietnamiennes dans les réformes administratives. En effet, le Viêtnam s'est inspiré des expériences des pays de l'OCDE – qui ont mis en place des réformes administratives en comptant sur la coopération des parties prenantes , en particulier les citoyens et les entreprises qui sont les plus grands bénéficiaires de ces réformes. De plus, le gouvernement vietnamien a proposé d'autres mécanismes de participation, à savoir les appels téléphoniques, l'envoi de courrier ou encore la méthode du sondage ; pour permettre à un plus grand nombre de citoyens et d'entreprises d'exprimer leur opinion concernant les procédures administratives (OECD, 2011a, pp. 40- 41).

A cet effet, le gouvernement a formé une équipe de travail spécial constituée des représentants du gouvernement nommés par le premier ministre. Ce groupe de travail a compté sur la contribution des parties prenantes- les fonctionnaires, les citoyens, les entreprises, les organisations non gouvernementales- pour analyser et examiner en détail toutes les procédures administratives.

Pour ce faire, les parties prenantes avaient trois principales tâches : identifier les procédures administratives les plus contraignantes, expliquer pourquoi ces procédures étaient inutiles déraisonnables, excessivement coûteuses ou incompatibles avec la réglementation en vigueur et enfin proposer un ensemble de solutions, à savoir la suppression de la procédure ou sa révision, qui pourrait faciliter le processus administratif et le rendre plus efficace (Thanh & Nguyen, 2016, pp.376, 377).

1.2.3. Exemples de réformes administratives au Viêtnam

Concernant **les taxes**, La réforme prévoit 20 procédures fiscales permettant aux entreprises d'utiliser leurs propres factures imprimées conformément à la réglementation, sans l'approbation des autorités fiscales. Dans le cadre de la nouvelle réforme, seules les entreprises nouvellement créées et les petites entreprises sont tenues d'utiliser des factures spéciales émises par le ministère des Finances.

Concernant **la construction**, la réglementation relative à la période de validité de la mise en chantier des licences de construction sera supprimée, éliminant ainsi la procédure d'extension des licences de construction.

La création de guichets pour les entreprises, appelés « **One-Stop Shops** », qui signifie un guichet unique. Ces guichets offrent aux entreprises de nombreux services : des informations sur les réglementations et leurs exigences, sur l'octroi de licences et sur la délivrance de permis pour des

activités commerciales spécifiques. Cette tentative a permis de renforcer la transparence des informations et de simplifier les relations entre le gouvernement et les firmes.

Au final, 4132 procédures étaient proposées pour être modifiées et complétées, 588 procédures étaient proposées pour être supprimées et 165 étaient proposées pour être remplacées (OECD, 2011a, pp.50, 52, 55, 56).

1.2.4. Les résultats du « projet 30 »

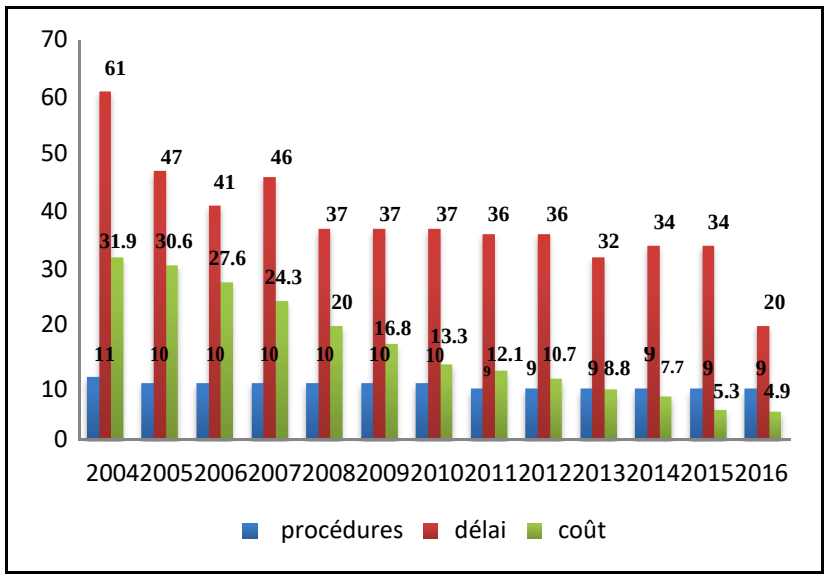
Ce projet a entrainé des résultats remarquables. Premièrement, pour la première fois dans l'histoire de la gouvernance vietnamienne, une base de donnés électroniques contenant plus de 5000 procédures administratives a été créée et mise à la disposition des acteurs intéressés. La disponibilité de cette base de donnés à elle seule a permis non seulement de renforcer la transparence du cadre réglementaire au Vietnam et l'a rendu par conséquent plus propice à l'entreprenariat mais aussi elle a permis de prévenir la prolifération des réglementations administratives.

Deuxièmement, ce projet a réussi à réduire les obstacles administratifs à la fois pour les citoyens et les entreprises. Par exemple, depuis Janvier 2011, les entreprises vietnamiennes sont autorisées à imprimer et à diffuser leurs propres factures; elles doivent simplement informer le ministère des Finances de leurs formulaires de facturation. Cette réforme est supposée permettre aux entreprises d'économiser environ 400 milliards de Dongs soit 20 millions de dollars, par an. De plus, en ce qui concerne les déclarations fiscales et les recouvrements fiscaux, une classification plus intelligente des déclarants fiscaux aide également les entreprises à réduire leurs coûts de 1 000 milliards de Dongs, soit 50 millions de dollars par an. concernant les procédures douanières, une série de mesures visant à simplifier les procédures administratives, à savoir l'introduction généralisée de la douane électronique et la mise en place d'un guichet unique, a permis aux entreprises de réduire leurs coûts de 600 milliards Dongs (soit 30 millions de dollars) par an. Grace aux réformes mises en place dans le secteur de construction, les particuliers et les entreprises peuvent économiser 1,4 billion de Dongs, soit 70 millions de dollars, dans le processus de demande de permis de construction.

Troisièmement, la mise en œuvre du projet 30 a montré la bonne volonté du gouvernement et a renforcé la confiance des investisseurs dans le processus de réforme. Dans ce sens, le gouvernement a sollicité l'aide des entreprises nationales et internationales qui devaient apporter des propositions pour améliorer le cadre réglementaire. L'opinion de cette communauté des affaires a largement

influencé la décision du gouvernement dans la simplification des procédures administratives (Thanh & Nguyen, 2016, pp. 379-380).

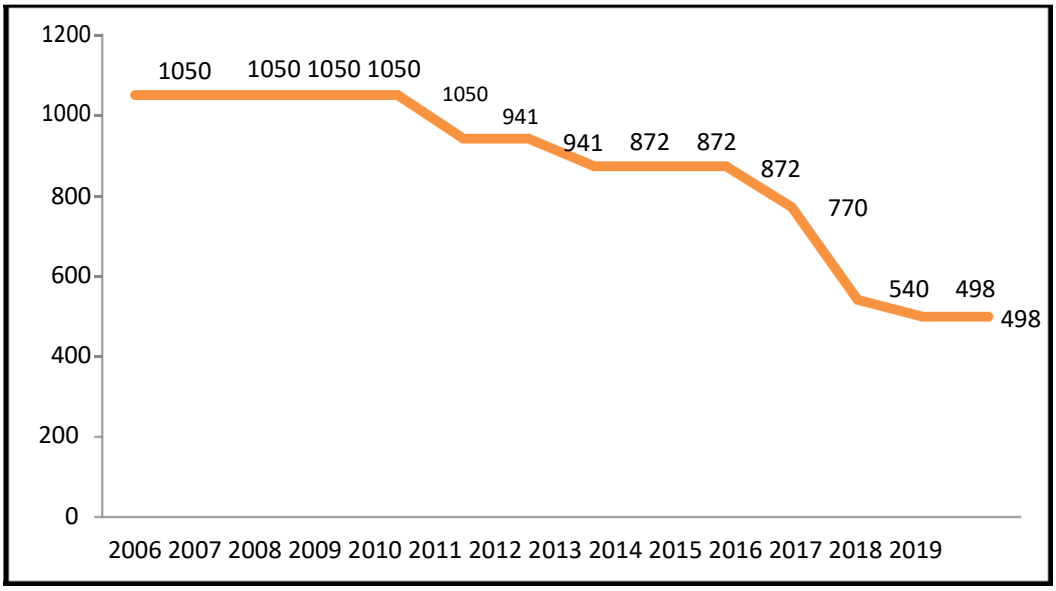
Figure 1 : procédures, délais et coûts liés à la création d'une entreprise au Vietnam



Source : effectué par le chercheur à partir des données de Doing Business (Banque Mondiale)

Cette figure montre qu'entre 2004 et 2007 (avant la mise en œuvre du Projet30), le nombre moyen d'heures que l'entrepreneur vietnamien devait consacrer pour démarrer son activité était de 48 heures/ an. Après la réforme administrative, le délai requis est passé à 33 heures en moyenne. Le nombre de procédures n'a pas vraiment changé, il est passé de 10 procédures à 9 durant les années étudiées. Quant au coût, le changement est très visible. Entre 2004 et 2007, le coût moyen pour créer une entreprise représentait 28,6 % du PIB, après la fin des réformes (en 2011), ce coût est descendu à 12,1 % du PIB, soit une baisse de 16,5 %.

Figure 2 : Le Délai nécessaire pour le paiement des taxes par les entreprises vietnamiennes



Source : effectué par le chercheur à partir des données de Doing Business (Banque Mondiale)

Ce graphique nous montre que le temps consacré par un entrepreneur vietnamien pour payer les impôts et les taxes a diminué après la fin de la réforme administrative. Alors que le délai entre 2006 et 2010 était de 1050 heures, en 2011, il a chuté à 941 heures puis à 872 heures en 2013 pour atteindre 498 heures en 2019, soit une diminution de plus de 50%. Cette économie de temps pourrait à la fois permettre aux entreprises d'augmenter leur production ou de l'améliorer et permet aussi d'encourager les entrepreneurs potentiels à créer une entreprise.

2. La bureaucratie informelle

Nous entendons par bureaucratie informelle, toute procédure, délai ou coût inutiles qui ne sont pas imposés par le gouvernement mais par les fonctionnaires bureaucrates.

2.1. Le pouvoir de l'administration, un frein pour les entreprises en Russie

En 2001, une enquête auprès de 303 petites entreprises a été réalisée par l'OCDE dans trois régions russes : 100 entreprises situées dans l'Oblast de Toula, 103 dans la république d'Oudmourtie et 100 dans l'Oblast d'Irkoutsk. Ces trois régions ont déjà fait l'objet d'une enquête en 1997 effectuée par le Centre Analytique Interministériel de Moscou (IAC) sur le secteur des petites entreprises.

L'un des objectifs principaux de cette enquête était d'identifier les freins majeurs auxquels font face les petites entreprises russes. Les résultats de l'enquête ont révélé que ce secteur est confronté à beaucoup d'obstacles administratifs dont le comportement bureaucratique des fonctionnaires. Ainsi,

ces entreprises se plaignent de la difficulté de promouvoir leurs propres intérêts auprès des organes étatiques, en particulier pour les entreprises instables. En effet, parmi les chefs d'entreprises questionnés, 67% ont révélé qu'ils trouvaient beaucoup de difficultés à se défendre contre le pouvoir discrétionnaire qu'exercent les agents de l'Etat (OCDE, 2002, p.97). Aussi beaucoup de ces entreprises se sont plaintes des contrôles excessifs des organismes étatiques (services de lutte contre l'incendie, service d'hygiène, l'administration fiscale, l'administration municipale et régionale,…). Cette étude a montré que ces entreprises ont subi durant cette période au moins une inspection par mois. Les chefs d'entreprises se sont plaints aussi de l'absence d'informations quant
à leurs droits et obligations à l'égard de ces contrôles arbitraires ; ils ont même révélé que' « un seul inspecteur malveillant pouvait rendre très difficile la vie d'un chef d'entreprise ».

Les enquêteurs ont demandé aux entrepreneurs d'indiquer leur démarche lorsqu'ils sont sujets à des traitements inéquitables de la part d'un organisme public de contrôle. Les réponses des entrepreneurs sont mitigées. Alors que 65% des chefs d'entreprises d'Irkoutsk et 75,8 % des entrepreneurs d'Oudmourtie font des compromis avec les inspecteurs, sachant que ce type d'arrangement est souvent accompagné par des paiements occultes (pots de vin), les chefs d'entreprise de la région de Toula (soit 69 ,7%) s'adressent aux autorités supérieures ou aux tribunaux pour régler ce genre de problème.

Une autre contrainte dont se sont plaints les chefs d'entreprises est l'existence d'une taxation régionale et locale informelle imposée par les agents de l'Etat et qui ne figure pas dans la loi. Ainsi, un régime fiscal appliqué par les administrations locales et régionales qui pratiquent souvent des exonérations sélectives - au profit des grandes firmes avec lesquelles elles entretiennent des relations malsaines ou corrompues- constitue une autre barrière à l'entrée des petits entrepreneurs, en favorisant une concurrence déloyale (OCDE, 2002, pp. 101, 103, 112).

2.2. Le Cas de la Bulgarie

Une enquête réalisée par la Banque Mondiale en Bulgarie entre 2011 et 2012 sur les barrières administratives imposées par les municipalités, a montré que ces dernières se servent de leur pouvoir discrétionnaire pour entraver l'activité entrepreneuriale. Nous citons les principaux résultats de l'enquête.

Les interviews avec les représentants d'entreprises et les experts ont révélé l'existence de disparités dans l'application de la loi par les administrations municipales, concernant les documents requis, le coût du service et le temps nécessaire de la tâche. En effet, aucune municipalité de l'échantillon ne ressemble à l'autre en matière de cohérence et de qualité du service. Ainsi, le

nombre de documents requis pour la délivrance de permis diffère selon les régions. En effet, quelques administrations locales exigent plus de papiers que d'autres, ce qui crée un obstacle supplémentaire pour les entreprises. Par exemple, Dans la ville de Ruse, l'administration locale exige un formulaire type que doit remplir le contribuable ainsi que trois autres documents. Tandis que l'administration locale de Veliko Tarnovo demande un formulaire et huit documents supplémentaires.

Les répondants se plaignent aussi de la qualité des prestations qui sont parfois incohérentes et de la duplication de documents. La plupart du temps, les procédures administratives imposent un nombre excessif de documents et impliquent des interactions fréquentes avec plusieurs administrations, ce qui favorise la corruption. En effet, pour l'obtention d'un droit ou d'un service, une entreprise est obligée de collecter des informations ou des documents auprès de plusieurs administrations. Par exemple à Varna (une ville de l'est de la Bulgarie), un entrepreneur doit préparer cinq documents pour obtenir un permis de construction. Par contre à Stara Zagora (ville du centre-sud de la Bulgarie), pour ce même service, le nombre de documents exigé est de onze.

Il y a un manque de transparence dans le processus administratif. Alors que de nombreuses administrations sont dotées d'un système informatique développé qui permet d'économiser le temps et de réduire la bureaucratie (en particulier dans les grandes municipalités) ; dans la plupart des villes bulgares, le système administratif est toujours archaïque et favorise donc la paperasserie ce qui affecte négativement la qualité du service fourni (World Bank, 2013a, pp. 3, 4, 5,7).

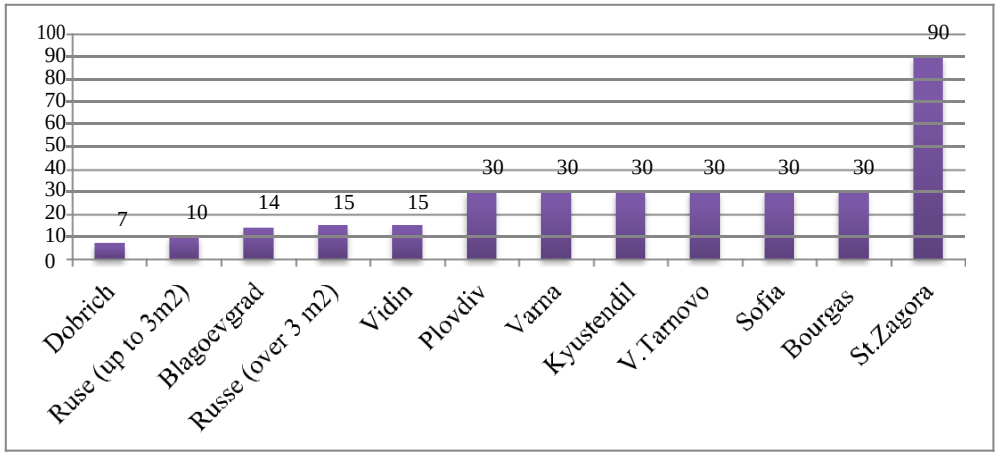
Les administrateurs sont souvent incompétents et ne maitrisent pas parfaitement leur travail. Ainsi, les entreprises questionnées affirment que dans plusieurs administrations, les fonctionnaires ne sont souvent pas conscients de leur responsabilité. A Dobrich, par exemple, les chefs d'entreprises ont souligné qu'une grande majorité du personnel administratif local ne connaissait pas toute sa responsabilité en tant que fonctionnaire municipal, ce qui causait des problèmes de communication avec les entrepreneurs.

Ainsi, les administrateurs de toutes les municipalités interrogées imposent souvent des documents qui sont déjà disponibles dans leur base de données. La soumission de ces documents nécessite du temps et de l'argent que les entreprises pourraient employés pour améliorer la livraison de leurs produits et services.

Les entreprises ont aussi évoqué le problème du manque de coordination des inspections et de l'absence d'un système de contrôle planifié. En effet, l'interaction entre les organismes chargés des activités d'inspection est inefficace. Tout entrepreneur est sujet à plusieurs inspections effectuées par différentes organisations. Ainsi, il n'existe pas une structure d'inspection régulière et planifiée par les organismes d'inspections nationales. Ce problème crée un autre fardeau administratif pour

les entrepreneurs qui perdent du temps et de l'énergie face à des contrôles effectués par différents organismes à des moments différents (World Bank, 2013a, p. 10).

Figure 3 : **Le temps nécessaire pour l'obtention d'un permis pour placer des panneaux de publicité en Bulgarie (en nombre de jours)**



Source : effectué par nous même à partir des données de l'enquête de la Banque Mondiale (2011)

Nous remarquons, d'après cette figure, que le temps nécessaire pour obtenir un permis pour placer des panneaux publicitaires, varie en fonction des villes. L'écart du temps est vraiment visible, par exemple dans la ville de Dobrich, un entrepreneur obtient son permis en sept jours seulement alors que dans la ville de St.Zagora, un entrepreneur attend 90 jours pour obtenir le même permis soit une différence de 83 jours. Cela confirme les résultats de l'enquête. Les procédures administratives ne sont pas les mêmes dans les villes bulgares et ceci est probablement dû au pouvoir discrétionnaire des agents publics qui imposent leur propre loi. Ces disparités peuvent avoir des effets indésirables sur l'activité entrepreneuriale. En effet, les entrepreneurs préfèrent exercer leur activité dans les régions où les contraintes administratives sont moins complexes. Cela créé une concentration des entreprises dans certaines villes au détriment des autres et par conséquent une disparité du développement économique dans le pays.

2.3. Cas de Gradiska (Bosnie-Herzégovine)

Une étude effectuée en 2001 sur les coûts administratifs et réglementaires auprès de 50 entreprises dans le territoire de Gradiska, réalisée par le service de conseil en investissement étranger de la Banque mondiale, a trouvé une série de barrières administratives imposées par les administrations de la région, nous citons les plus importantes.

Selon les résultats de l'enquête, la majorité des hommes d'affaires de la région (74% d'entre eux) ne sont pas satisfait du travail des administrations municipales, 44 % des entrepreneurs estiment que le travail de ces administrations est inutile (World Bank, 2006, p.10).

Les entreprises questionnées affirment que malgré la disponibilité des terrains à Gradiska, la procédure pour l'obtention de l'accord de construction est contraignante, car le coût est élevé et le temps nécessaire pour la délivrance de ce permis est trop long.

Les entrepreneurs attestent qu'il existe certaines différences entre les administrations municipales concernant les exigences administratives. Ainsi, certaines municipalités de la république serbe de Bosnie imposent des procédures moins complexes pour la délivrance des permis de construction et des permis urbains (World Bank, 2006, pp. 25, 28).

Les répondants se plaignent d'un système d'inspection chaotique, dans lequel certaines entreprises sont souvent la cible, alors que d'autres qui sont en fonction depuis plusieurs années n'ont subi aucun contrôle.

Nous avons vu à travers ce chapitre que les approches sur le domaine de l'entrepreneuriat sont multiples, mais elles s'accordent pour dire que l'innovation est un déterminant clé dans le processus entrepreneurial. Ensuite, nous avons cité différents modèles de transition où les entreprises ont fait face à de nombreux défis et contraintes qui entravaient leur activité entrepreneuriale durant cette période. En effet, les enquêtes effectuées sur les contraintes à l'entrepreneuriat dans certains pays en transition ont montré que la complexité administrative constitue un obstacle majeur pour les entrepreneurs. La question qui se pose est qu'en est t-il du cas algérien ? La réponse à cette question fera l'objet du chapitre suivant.