

## **ÉMERGENCE DU CONCEPT D'ENTREPRENEUR ET INTERDISCIPLINARITÉ DANS LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT**

La notion d'entrepreneur étant à la fois polysémique, équivoque et insaisissable, plusieurs chercheurs et académiciens ont mobilisé leurs efforts dans trois directions. Une première voie synthétise les définitions en vue de l'élaboration d'une théorie capable de décrire, d'expliquer et de prédire les phénomènes entrepreneuriaux à l'instar d'autres champs de recherche structurés. Une deuxième voie fournit une proposition de typologies de l'entrepreneur, préalable à toute tentative de théorisation. Et enfin une troisième voie profère la transition du problème définitionnel et la construction du cadre théorique pour surpasser la crise d'identité du champ de l'entrepreneuriat.

Force est de constater que toutes ces tentatives théorisantes laissent transparaître une forte influence des champs d'origine de leurs auteurs, témoignant d'une théorisation interdisciplinaire.

L'objectif de ce chapitre n'est nullement de faire le tour de toutes les écoles de pensée qui se sont intéressées au personnage de l'entrepreneur, ni l'inventaire de toutes les disciplines qui se sont intéressées au champ de l'entrepreneuriat, et de dresser un tableau exhaustif des contributions disciplinaires multiples, mais d'en présenter un résumé succinct, qui met en exergue les grands traits de cette osmose entre le champ de l'entrepreneuriat et d'autres champs, en s'attardant davantage sur le courant économique.

Notre chapitre sera structuré en deux volets. Dans un premier temps, on s'attachera à réexaminer la théorie économique de l'entrepreneur. Il est dès lors intéressant de remonter dans l'histoire de la pensée économique, d'une part, pour connaître l'émergence du concept et, d'autre part, pour comprendre l'évolution de la notion d'entrepreneur à travers les diverses écoles de pensée. Puis, dans un deuxième

temps, nous aborderons le champ de l'entrepreneuriat, vu selon son caractère interdisciplinaire.

---

## **1.1. Emergence et évolution du concept d'entrepreneur**

---

*« Les besoins de l'humanité sont innombrables et variés mais la créativité humaine est sans limite. Dans toute société se trouvent des personnes habiles à transformer des rêves ou des occasions d'affaires en entreprises viables qui sauront satisfaire les besoins humains, on les nomme entrepreneurs. »*

*(Extrait du manifeste de la fondation de l'Entrepreneurship, 1993).*

### **1.1.1. Les premières figures de l'entrepreneur**

Historiquement, la recherche en entrepreneuriat a été initiée à partir du 17<sup>ème</sup> siècle par des économistes tels que Cantillon, Turgot, Say, puis plus tard par Knight, qui ont focalisé leurs réflexions sur l'entrepreneur, dans un objectif, de présenter une conception claire de l'ensemble de ses fonctions et de son profil d'une part, et de son importance dans le développement économique, d'autre part.

En effet, l'entrepreneur fait son entrée dans la théorie économique avec Cantillon dans son ouvrage *Essai sur la nature du commerce en général* publié en 1755. Il pose « pour principe que les propriétaires de terres sont seuls indépendants naturellement dans un État; que tous les autres habitants [...] peuvent se diviser en deux classes, à savoir en entrepreneur et en gens à gages ; et que les entrepreneurs sont comme à gage incertains, et tous les autres à gage certains pour le temps qu'ils jouissent, bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés [...], et que le troc et la circulation de l'État se conduit par l'entremise de ces entrepreneurs » (Cantillon, 1952 [1755], p. 31). Ce dernier opère une division socio-économique en identifiant deux grands groupes : celui des indépendants, composé des aristocrates et des propriétaires terriens, et celui des dépendants qui sont à leur tour divisés en deux classes : à savoir les individus à « gage certain », c'est-à-dire les salariés, et les individus à « gage incertain », c'est-à-dire les entrepreneurs (Schmitt et al., 2009). Le marchand, le fermier ou l'artisan sont selon cette classification des entrepreneurs. Ainsi, Cantillon décrit l'entrepreneur comme un individu qui assume le risque inhérent à l'activité économique. Ce dernier

(fermier, artisan, marchand, etc.) effectue des achats à des prix certains pour les transformer et les revendre. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, il ne peut prévoir ni les états futurs des marchés<sup>13</sup>, ni la quantité de consommation, ce qui rend incertaine l'espérance de profit. Dès lors, il supporte seul les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix.

Cantillon fait de l'incertitude un élément fondamental de la définition de l'entrepreneur, qui « *prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre* » (Boutillier et Uzunidis, 1999). Cette incertitude quant à l'issue de l'entreprise et la proportionnalité à l'achalandage (Allali, 2001) caractérise l'activité de l'entrepreneur, et cette prise de risque est justiciable d'une rémunération basée sur le produit de la terre, et en rapport avec la valeur du travail.

Néanmoins, Cantillon explique que ce risque peut être anticipé par l'entrepreneur qui essaiera de comprendre ce qui se passe sur le marché et d'anticiper le risque en prévoyant les comportements et décisions d'achat pour fixer des niveaux de prix convenables pour ses marchandises, et qui puissent être acceptés par les acheteurs (Tounès, 2004). D'ailleurs, Esposito (2003) souligne qu'avec R. Cantillon, on est bien loin d'un marché dont le fonctionnement est assuré par la « main invisible », pour reprendre la célèbre métaphore d'A. Smith.

Ainsi, l'apport fondamental de Cantillon est d'avoir établi une relation symbiotique entre l'entrepreneur et le risque. Il ne s'intéresse guère à la propriété du capital (distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur, et celle du capitaliste), ni à la gestion de l'entreprise (distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur, et celle du manager) (Boutillier, 1996).

---

<sup>13</sup> « Le fermier est un entrepreneur qui promet de payer au propriétaire, pour sa ferme ou terre, une somme fixe d'argent, sans avoir de certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise. Il emploie une partie de cette terre à nourrir des troupeaux, à produire du grain, du vin, des foin, etc. suivant ses idées, sans pouvoir *prévoir* laquelle des espèces de ces denrées rapportera le meilleur prix. Ce prix des denrées dépendra en partie des saisons et en partie de la consommation; s'il y a abondance de blé par rapport à la consommation, il sera à vil prix, s'il y a rareté, il sera cher. Qui est celui qui peut *prévoir* le nombre des naissances et morts des habitants d'un État, dans le courant de l'année ? Qui peut *prévoir* l'augmentation ou la diminution de dépense qui peut survenir dans les familles ? Cependant le prix des denrées du fermier dépend naturellement de ces événements qu'il ne saurait *prévoir*, et par conséquent il conduit l'entreprise de sa ferme avec incertitude » (Say, 1819 (II), p. 59-61, cité par Steiner (1997)).

Ceci n'est pas le cas chez Turgot (1997 [1766]) qui définit l'entrepreneur également en tant que preneur de risque, mais aussi en tant que fournisseur du capital. Donc l'entrepreneur, capitaliste qui a besoin que ses fonds lui reviennent régulièrement pour les reverser dans l'entreprise, court un risque du fait qu'il ne peut retirer ses avances et son profit, que par la vente des fruits de la terre, ou des ouvrages fabriqués, dont le prix de la vente dépend toujours des besoins du consommateur.

Prolongeant les analyses de Cantillon et de Turgot, Say s'est beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il prônait le développement de l'économie par la création d'entreprises (Filion, 1997). L'entrepreneur de Say (1841 [1803], p. 79) est « *l'agriculteur, le manufacturier, le commerçant, ou pour les désigner par une dénomination commune à tous les trois, c'est l'entrepreneur d'industrie, celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque* ».

Pour Say, ce qui distingue l'entrepreneur d'industrie, c'est son aptitude d'employer les connaissances et le savoir. Il souligne la nécessité pour l'entrepreneur d'apprendre les procédés de l'art qu'il veut exercer, faisant de lui : « *... l'agent principal de la production qui juge les besoins et surtout les moyens de les satisfaire, et qui compare le but avec ces moyens [...] qui fait concourir à son but jusqu'aux volontés des hommes, telles que celles des travailleurs qu'il emploie, des prêteurs qui lui confient des fonds...* ». Le profit est alors considéré comme une compensation de l'entrepreneur de ses peines, de son temps, de ses talents et de son acceptation du risque, qui doit être perçu comme un coût de production de l'entreprise. D'ailleurs, pour Say comme pour Cantillon, la responsabilité d'assumer le risque est inhérente à la fonction de l'entrepreneur ; « *un certain risque accompagne toujours les entreprises industrielles ; quelque bien conduites qu'on les suppose, elles peuvent échouer ; l'entrepreneur peut, sans qu'il ait de sa faute, y compromettre sa fortune, et jusqu'à un certain point, son honneur* » (Say, 1841 [1803], p. 370).

L'entrepreneur de Say peut être défini alors comme l'individu qui crée une nouvelle utilité pour lui-même, et qui agit pour son propre compte en se servant des connaissances et des talents qui circulent dans la société « *Il administre l'œuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapport ; il profite de ce que les autres savent*

*et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production* » (Say, 1841 [1803], p. 371).

D'un autre côté, Say effectue une distinction entre la fonction d'entrepreneur et celle d'apporteur de capitaux. Les deux fonctions peuvent se trouver réunies au niveau d'une seule et même personne, mais cela ne correspond en rien à une obligation ou à quelque chose de nécessaire (Tounès, 2004). En effet, dans son ouvrage *Catéchisme d'Economie politique*, Say (1826 [1815], p. 98) explique qu'en cas où l'entrepreneur a eu besoin d'emprunter un capital pour pouvoir monter sa propre affaire, ce dernier « *doit à son prêteur l'intérêt fixe qu'il s'est engagé à lui payer pour avoir la jouissance de son capital ; l'entrepreneur perd ou gagne sur ce marché à forfait, selon qu'il retire, de l'emploi qu'il a fait du capital, un profit inférieur ou supérieur à l'intérêt qu'il en paie* ».

Force est de constater que Say a fait de l'entrepreneur la pierre angulaire de la dynamique capitaliste, il élabore « le métier de l'entrepreneur » (Boutillier, 1996). Il conçoit différemment la structure sociale comme celle où le marché fournit à chaque intervenant son indépendance vis-à-vis des propriétaires fonciers, sinon vis-à-vis des propriétaires des capitaux. Dans sa conception, Say procède à une division sociale du travail, qui distingue le savant qui étudie les lois de la nature, l'entrepreneur, et l'ouvrier qui travaille sous leurs ordres « *[...] il faut acheter ou faire acheter des matières premières, réunir des ouvriers, chercher des consommateurs, avoir un esprit d'ordre et d'économie, en un mot le talent d'administrer* » (Say, 1841 [1803], p. 370).

L'entrepreneur de Say apparaît donc comme le souligne Boutillier (1996, p.3) comme « *Une figure phare de la révolution industrielle, l'intermédiaire entre la production industrielle et celle de connaissance scientifique et technique* » pour créer de la richesse, « *créer des objets qui ont une utilité quelconque, c'est créer des richesses, puisque l'utilité de ces choses est le premier fondement de leur valeur, et que leur valeur est de la richesse* » (Say, 1841 [1803], p. 57). Ce faisant, comme l'explique Esposito (2003, p. 18) « *J.B. Say considère qu'une nation ne peut se passer du talent de ses entrepreneurs, si elle veut développer son industrie. En revanche, si elle ne dispose pas de savants, elle y parviendra tout de même, dans la mesure où les connaissances circulent facilement d'une nation à l'autre, dès qu'elle dispose d'entrepreneurs talentueux* ».

De son côté, Knight (2000 [1921]) se distancie de Say en se trouvant placé dans une conjoncture théorique et un état de développement économique différents de ceux de Say. Il choisit une voie privilégiant la théorie pure<sup>14</sup>, et adopte une problématique opposée à celle de Say. Dans son ouvrage *Risk, Uncertainty and Profit*, Knight introduit une distinction entre le risque et l'incertitude qui renvoie au problème posé par le rapport des connaissances à la disposition des agents économiques et l'état de l'économie, présent et futur<sup>15</sup>, et se propose d'isoler le profit pur, reçu indépendamment de toute rémunération d'un service producteur. L'incertitude dérive du caractère contingent de l'environnement économique, dont il est impossible d'anticiper avec exactitude les configurations futures : « *Le profit découle de l'imprévisibilité absolue des choses, du pur fait brut que les résultats de l'activité humaine ne peuvent pas être anticipés et donc même un calcul de probabilité les concernant à ce jour est impossible et absurde* »<sup>16</sup> (Knight, 2000 [1921], p. 141).

Ainsi, Knight propose une autre définition du concept d'entrepreneur et précise que la fonction de l'entrepreneur n'est pas d'organiser la production, mais de porter un jugement sur un futur prévisible (Boutillier, 1996). Le rôle de l'entrepreneur est donc avant tout d'assumer l'incertitude, qui ne peut, comme le risque, être quantifiable, imputable à un tiers ou couverte par des assurances, et ce à cause de son caractère très aléatoire. Cette incertitude constitue en fait une situation dans laquelle il est impossible de prévoir les résultats alternatifs d'une décision, les probabilités ne pouvant être déterminées, ni par le biais de raisonnements, a priori non utilisables vu la diversité des contextes économiques, ni par l'utilisation de l'inférence statistique (Schmitt et al., 2009). « *Dans certaines situations, l'incertitude ne se prête pas à de telles méthodes (on ne sait pas dresser la liste des états possibles du monde et attribuer des probabilités*

---

<sup>14</sup> « (...) its object is refinement, not reconstruction; it is a study in « pure theory ». The motive back of its presentation is twofold. In the first place, the writer cherishes, in the face of the pragmatic, philistine tendencies of the present âge, especially characteristic of the thought of our own country, the hope that careful, rigorous thinking in the field of social problems does after ail have some significance for human weal and woe » (Knight, 2000 [1921], p. 2).

<sup>15</sup> Sur la question de l'opposition entre le risque et l'incertitude, voir l'interprétation de Langlois et Cosgel (1993) qui esquivent la question incertitude mesurable / non mesurable (ou probabilité subjective/objective) pour mettre en exergue le fait que, selon Knight, le jugement de l'entrepreneur porte en premier lieu sur la définition des situations possibles, et en second lieu, sur la formation d'un jugement sur les probabilités rattachées à ces situations.

<sup>16</sup> Traduction libre de la citation originale en anglais : « Profit arises out of the inherent, absolute unpredictability of things, out of the sheer brute fact that the results of human activity cannot be anticipated and then only in so far as even a probability calculation in regard to them is impossible and meaningless » (Knight, 2000 [1921], p. 141).

*d'occurrence à ces derniers) : dans cette incertitude radicale, le cas auquel on doit faire face reste singulier, faute de parvenir jamais à l'apparenter à aucune autre classe de cas » (Zalio, 2009, p. 578).*

Par cette distinction, Knight modernise une idée qu'on retrouvait déjà chez Cantillon (Pelletier, 1990), et selon laquelle l'entrepreneur assume le risque, à cause de l'état d'incertitude dans lequel il évolue. D'ailleurs, Knight développe l'idée selon laquelle l'entrepreneur vit dans une incertitude totale et se trouve dans l'incapacité d'établir des probabilités à chaque état futur, chose qui le pousse à fixer un plan de production, sans rien savoir de la demande future, ce qui engendre des prises de risque énormes. L'entrepreneur se trouve alors, non seulement en situation de prise de décision en incertitude, mais accompagné toujours de la nécessaire réduction d'incertitude. Selon Knight, grâce à la faculté que possède l'entrepreneur de bien évaluer une situation mieux que les autres, le conduit à l'extraction du profit *« C'est en effet au décideur, disposant d'une compétence spécifique par rapport à d'autres individus, d'extraire le profit. Cette compétence réside dans l'aptitude à évaluer une situation future et de prendre ainsi une décision en incertitude »* (Bouvier-Patron, 1996, p. 402).

Dès lors, le profit correspond à la rémunération du risque encouru. Il est envisagé comme une contrepartie de l'incertitude, et sera d'autant plus élevé que l'incertitude est élevée. Ce profit est déterminé comme étant le revenu résiduel que l'entrepreneur touche, après avoir assuré les coûts liés à l'incertitude du futur<sup>17</sup>. Ce faisant, Knight reprend des distinctions rencontrées chez Say, lorsqu'il caractérise l'entrepreneur comme l'agent qui s'expose à l'incertitude, et qui perçoit en conséquence un revenu incertain, contrairement aux autres agents qui cèdent leurs services producteurs contre un revenu certain (Knight, 2000 [1921], p. 13).

Force est de constater que sur la nature de l'incertitude, deux différences marquantes doivent être soulignées entre les deux économistes. En effet, Say n'escompte pas comme Knight la différence déterminante entre l'activité de l'entrepreneur en univers certain, et la prise de décision en univers incertain (Knight,

---

<sup>17</sup> Citation originale : *« It may be distinguished from the contractual returns received for services not involving the exercise of judgment, and which are paid by the entrepreneur, by pointing out that the latter are imputed, while his own income is residual. That is, in a sense, the entrepreneur's income is not « determined » at all; it is what is left after the others are « determined ». The competition of entrepreneurs bidding in the market for the productive services in existence in the society « fix » prices upon these »* (Knight, 2000 [1921], p. 126).

2000 [1921]). Chez Say, l'entrepreneur reste associé à ces deux niveaux considérés comme deux aspects qualitativement identiques dans la définition de l'entrepreneur (Steiner, 1997).

Vint alors une période où l'entrepreneur était vu comme *une pièce maîtresse* de la dynamique économique (Tounès, 2004) au sens de Cantillon. Mais que devient son essor avec l'arrivée de la révolution industrielle ?

### **1.1.2. L'effacement de la notion d'entrepreneur**

Contrairement à l'école française, l'école économique anglaise des XVIIIe et XIXe siècles ne considérait pas l'entrepreneur comme une des figures centrales du mécanisme économique. L'entrepreneur qui occupait une place importante dans la pensée de Say, disparaît presque totalement avec les économistes classiques anglais (Smith, 1976 [1776] et Ricardo, 1847 [1817]). Ces auteurs ne considèrent pas les entrepreneurs comme des agents économiques spécifiques ; ils avaient comme ambition l'étude de la dynamique macro-économique, c'est-à-dire de donner une explication globale du fonctionnement de l'économie industrielle, et non l'étude des agents économiques pris individuellement.

Dans la période d'industrialisation, les entreprises manufacturières adoptent la méthode de la division du travail au sein de l'usine pour réaliser des productions en série toujours plus volumineuses, de telle sorte que les économies d'échelle ainsi obtenues, puissent permettre de réduire davantage les coûts de production. La grande entreprise s'impose comme une organisation industrielle, et qui donne naissance à son tour à un nouveau personnage à savoir *le manager* « *S'ouvre alors, l'ère des managers qui supplantent progressivement les entrepreneurs individuels* » (Tounès, 2004, p. 8).

Dès lors, l'économie industrielle exclut pratiquement l'entrepreneur. D'ailleurs, Smith (1976 [1776]), avec sa fameuse main invisible, dépersonnalise l'entrepreneur (Casson, 1991). Ce dernier ne pratique aucune distinction entre le capitaliste qui apporte le capital de l'entreprise, et l'entrepreneur qui était supposé être le propriétaire de l'entreprise ; il assimile l'entrepreneur au capitaliste. Mais par contre, il sépare nettement les fonctions du capitaliste de celles du manager. Il affirme que les profits du capitaliste n'incluent pas les salaires de la direction.

Le centre d'intérêt et d'étude se déplace, en conséquence, de l'entrepreneur vers l'entreprise. Vint alors une nouvelle ère, dans laquelle l'attention est principalement accordée à l'entreprise, vue comme une organisation. Avec l'augmentation de la taille des entreprises, ces dernières se substituent aux exploitations individuelles, entraînant une séparation, encore plus nette, des fonctions de propriété et de gestion. On assiste alors à un éclatement à l'intérieur de l'unité économique au niveau de la prise de décision, qui n'est pas propre à un seul individu, mais à de nombreux acteurs qui participent, à un degré ou à un autre, à la conduite des affaires. Ainsi, l'individualisme qui était attaché à l'entrepreneur, ne figure plus parmi les nécessités de cette nouvelle ère, qui par contre, valorise précieusement le couple manager-grande entreprise (Boutiller, 1996). D'ailleurs, l'imagination, l'esprit de décision et la prise de risques ne constituent pas nécessairement des éléments clés pour organiser l'intelligence dans l'industrie, chose qui a poussé « *la culture industrielle à devenir orpheline d'entrepreneurs. Alors que la production de masse s'érigait en loi, cette culture contribuait à rendre plus floue l'image de l'entrepreneur* » (Tounès, 2004, p. 8). C'est ainsi que la théorie de la firme a pu s'élaborer au cours de cette période, se fondant sur des hypothèses totalement incompatibles avec la fonction entrepreneuriale (Esposito, 2003).

Dans le même ordre d'idées que Smith, Ricardo (1847 [1817]) affirmait que c'est la détention du capital qui permet de définir le rôle de l'entrepreneur. Il amalgamait l'entrepreneur et le capitaliste, attitude qui caractérisait les classiques anglais. C'est à lui que revient le droit de prendre les décisions essentielles, et donc supportera les risques inhérents. Les deux notions de risque et de direction sont alors confondues (Tounès, 2004).

A l'image des classiques anglais, Marx (1977 [1867]) dans ses écrits, et notamment *Le Capital*, semble également se détourner de l'entrepreneur. Il a beaucoup parlé du capitalisme et des capitalistes. Il considèrait que l'entrepreneur ne naît pas entrepreneur, mais plutôt capitaliste. Cet auteur tendait souvent à assimiler entrepreneur et capitaliste, à l'instar de Smith (1976 [1776]) et Ricardo (1847 [1817]). D'ailleurs, il a enrichi l'approche des classiques anglais de la formation et de la mise en valeur du capital (Boutiller et Uzunidis, 1995) : « *Le développement de la production capitaliste nécessite un agrandissement continu du capital placé dans une entreprise, et la concurrence impose les lois coercitives externes à chaque capitaliste individuel. Elle ne*

lui permet pas de conserver son capital sans l'accroître à moins d'une accumulation progressive » (Marx, 1977 [1867], p. 421). Ce faisant, l'entrepreneur chez Marx se trouvait condamné à s'enrichir « Accumulez, accumulez », ou bien à disparaître. Cette disparition peut être envisagée en cas où l'entrepreneur ne trouve plus des possibilités d'investissements.

L'école néoclassique, elle-même n'a attribué qu'une place très réduite à l'entrepreneur. Walras (1900) par exemple, ne lui accordait aucun caractère exceptionnel : l'entrepreneur ne se distinguait guère des autres agents économiques dans une économie où règne la transparence du marché au dépit de l'hypothèse de l'information imparfaite. En effet, dans une concurrence pure et parfaite de libre entrée et sortie du marché et où les choses arrivent toujours comme prévu, Walras suppose qu'« *On peut même à cet état, faire abstraction de l'intervention des entrepreneurs [...] subsistent alors non comme entrepreneurs, mais comme propriétaires fonciers, travailleurs ou capitalistes, dans leurs propres entreprises ou dans d'autres* » (Walras, 1952 [1900], p. 439).

L'entrepreneur se résume donc à une fonction de production dont les facteurs sont le travail et le capital. Boutiller et Uzunidis (1995) s'interrogeaient sur la place de l'entrepreneur, puisque le travail est cédé par le travailleur ou l'ouvrier qui reçoit un salaire en contre partie de son travail, tandis que le capital est cédé par le capitaliste qui reçoit à son tour des intérêts en contrepartie du capital avancé. Ainsi, la formalisation mathématique de l'économie de l'équilibre général walrasien a contribué à effacer le rôle dynamique accordé par les économistes libéraux à l'entrepreneur, pour céder plus de place au commissaire-priseur, dont la fonction est d'informer les agents économiques des quantités et des prix pratiqués sur le marché (hypothèse de la libre circulation de l'information).

### **1.1.3. Le retour au premier plan de l'entrepreneur**

Cette période correspond au repositionnement de l'entrepreneur en tant que personnage-clé de l'activité économique. Schumpeter, que Fillion (1997, p. 134) qualifie de père du champ de l'entrepreneuriat, est considéré comme le premier auteur qui a constitué les assises de la fonction entrepreneuriale, et fait de l'entrepreneur un agent économique à part entière. D'ailleurs, ce dernier est devenu une figure centrale du

développement économique (Filion, 1997), avec la publication de la *Théorie de l'évolution économique* en 1911.

D'ailleurs, l'entrepreneur de Schumpeter n'est pas celui de Cantillon qui est bien humain, il fait plutôt figure d'une espèce désincarnée en tant que moteur de l'innovation, et par conséquent de la dynamique du capitalisme (Boutillier, 2011). De plus, bien que Schumpeter (1942, p. 75) soit d'accord avec Say et avance qu' « *il y a des définitions que nous pourrions purement et simplement accepter. Telle est avant tout celle bien connue qui remonte à J.B. Say : la fonction de l'entrepreneur est de combiner, de rassembler les facteurs de production* », ce dernier contredit l'hypothèse donnée par Say, et qui suppose que l'entrepreneur supporte le risque. Schumpeter souligne à cet égard que le risque est toujours supporté par le capitaliste.

Dans son ouvrage *Théorie de l'évolution économique*, Schumpeter (1935 [1911], p. 74) montre que l'entrepreneur est le moteur du développement économique « *...les entrepreneurs sont les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif* ». Sa fonction consiste donc à innover ou à mettre en place de nouvelles combinaisons. Autrement dit, l'entrepreneur est celui qui introduit et conduit à l'innovation (Hernandez, 1999). Cette innovation entrepreneuriale peut revêtir cinq aspects : « *1) la fabrication d'un bien nouveau, 2) l'introduction d'une nouvelle méthode de production, 3) l'ouverture d'un débouché nouveau, 4) la conquête d'une source nouvelle de matières premières et 5) la réalisation d'une nouvelle organisation* » (Schumpeter, 1935 [1911], p. 68).

Bref, l'entrepreneur schumpétérien est conçu comme un agent endogène au marché (Schmitt et al. 2009), qui favorise l'émergence et le développement de nouvelles possibilités non encore connues dans l'environnement économique, puisqu'il est capable de remédier aux problèmes économiques, d'innover et de créer de la richesse, par le biais de l'organisation qu'il crée. Filion (1999, p. 3) souligne à cet égard que chez Schumpeter (1928), « *...l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons* ».

D'ailleurs, Schumpeter évoque la distinction entre l'invention et l'innovation. L'invention consiste en une activité scientifique, ne faisant pas nécessairement appel au progrès économique, tandis que l'innovation implique l'engagement des ressources rares pour appliquer l'invention. De ce fait, l'entrepreneur schumpétérien assure le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations (Tounès, 2003).

Non seulement les travaux de Schumpeter associent l'entrepreneur à l'innovation, mais ils permettent également d'inscrire l'importance de l'entrepreneuriat dans le contexte du développement économique. En effet, l'intérêt de l'entrepreneuriat ne se limite pas uniquement au développement de l'innovation au niveau des firmes, mais aussi à une échelle plus macro-économique. Ainsi, mise à part la genèse de l'innovation, Schumpeter distingue deux types d'entrepreneurs pour étudier les modalités de sa diffusion : l'entrepreneur innovateur et l'entrepreneur imitateur.

L'hypothèse de base de Schumpeter est la suivante : l'entrepreneur introduit un déséquilibre créé par le changement (on parle dans ce cas de l'entrepreneur innovateur). Ce déséquilibre dynamique et non plus optimum mais constitue la norme d'une économie saine (Schmitt et *al.*, 2009). En effet, par l'innovation, l'entrepreneur introduit un déséquilibre dans le circuit économique, mais ceci reste temporaire, car l'entrepreneur imitateur va tirer profit des nouveaux marchés ouverts par l'entrepreneur innovateur, et contribue par la suite à la diffusion des innovations. Ceci constitue la première phase du cycle économique. Cependant, toute innovation finit inévitablement par être imitée, et lorsqu'elle est généralisée, un nouvel état d'équilibre est atteint (Tounès, 2004). Ce processus lié aux innovations, que Schumpeter qualifie de « destruction créative » dans son ouvrage *Capitalism, Socialism and Democracy*, «... révolutionne incessamment de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillissants et en en créant continuellement des éléments neufs » (Schumpeter, 1942, p. 104). Ceci provoquera la disparition des firmes inefficaces, incapables de s'adapter et de rester présentes sur les nouveaux marchés. Une seconde phase du cycle apparaît, celle de la dépression qui « ...peut être caractérisée comme le processus normal de résorption et de liquidation de l'économie » (Schumpeter, 1935 [1911], p. 93).

Beaucoup d'autres travaux se sont inscrits dans la continuité de ceux de l'école autrichienne, et ont associé les notions d'entrepreneur et d'innovateur. D'ailleurs, ce qui intéresse les économistes, c'est avant tout de mieux comprendre le rôle que joue l'entrepreneur comme dynamo du système économique (Tounès, 2004).

Citons à titre d'exemple, Hayek (1993 [1988]) qui a montré que l'obtention d'informations à propos de la situation économique et des opportunités que présente le marché, constitue l'un des éléments fondamentaux de l'activité entrepreneuriale. D'ailleurs, il rejette l'hypothèse de Walras relative à la transparence du marché, selon laquelle tous les agents économiques sont parfaitement informés. Hayek a montré que les agents économiques prennent des décisions dans un environnement incertain. Le rôle de l'entrepreneur consistait à coordonner dans le temps les facteurs de production, accumuler des connaissances, et informer le marché des nouveautés qu'il y présente, afin de contribuer à réduire l'incertitude.

Une autre manière de considérer l'entrepreneur, consiste à le considérer comme arbitragiste. Bréchet et Prouteau (2010) soulignaient que si les prémices d'une telle analyse remontent à Cantillon, c'est indubitablement Kirzner (1979), qui en est la figure contemporaine la plus manifeste. Selon lui, à cause de la non transparence de l'information, l'entrepreneur découvre des informations, que d'autres n'ont pas, qu'il sait reformuler en occasions de profit, et bénéficie par conséquent de tous les écarts de prix possibles qu'il sait percevoir. Ainsi, Kirzner définit l'entrepreneuriat comme une vigilance face aux opportunités non encore exploitées sur le marché. Il focalise son intérêt davantage sur les situations de déséquilibre qui représentent pour l'entrepreneur des sources d'opportunité. En d'autres termes, le fait d'être attentif aux déséquilibres du marché, présente la caractéristique distinctive de l'entrepreneur, contrairement à la conception schumpétérienne, où l'entrepreneur crée une situation de déséquilibre en innovant.

Kirzner estime que l'entrepreneur est quelqu'un qui est vigilant aux opportunités existantes et non encore décelées, et que son profit entrepreneurial représente seulement une récompense pour cette vigilance. D'ailleurs, l'auteur note qu' «...il est nécessaire de découvrir les situations où ceux qui sont établis sur le marché font des offres au deçà de la meilleure transaction possible et s'y précipitent pour saisir le profit rendu possible en comblant l'écart ainsi créé par ces auteurs du marché. Une telle activité est, au sens

*strict, entrepreneuriale* » (Kirzner, 1997, p. 49). Ainsi, l'entrepreneur est celui qui sait, grâce à la vigilance, identifier les opportunités de profit, et tirer bénéfice de l'ignorance des agents.

Leibenstein (1968) avait déjà établi un modèle dans lequel il mesurait le degré d'inefficience dans l'utilisation des ressources au sein d'une firme, en cas où cette dernière ne parvient pas à atteindre son potentiel productif. Ceci peut être dû au fait que ces ressources sont mal appropriées, ou bien gaspillées. Cette théorie a récemment été appliquée à l'analyse du rôle de l'entrepreneur, où Leibenstein considère « *la fonction d'entrepreneur comme une réponse créative à l'efficiencia X. L'absence d'effort d'autres individus et l'inefficience consécutive des organisations qui les emploient, constituent une opportunité pour les entrepreneurs* » (Casson, 1991, p. 336).

Deux principaux rôles peuvent être attribués à l'entrepreneur de Leibenstein. Le premier consiste à rendre disponibles des facteurs, qui à leur tour contribuent à améliorer l'efficiencia des méthodes de production mises en place, ou à faciliter l'introduction de nouvelles. Le deuxième rôle est celui de combler le déséquilibre sur le marché qui représente pour l'entrepreneur des sources d'opportunité. Cette capacité de découvrir des opportunités et de les évaluer, nous rapproche dans ce cas de l'entrepreneur de Kirzner.

Drucker (1985, p. 189), affirme que l'entrepreneur n'est ni un employeur, ni un investisseur, ni un capitaliste ; mais, c'est un innovateur qui vise toujours l'opportunité, en limitant au maximum son exposition au risque. D'ailleurs, pour cet auteur « *seul mérite l'appellation d'entrepreneur celui qui bouleverse et désorganise, celui qui, pour reprendre une formule schumpetérienne, opère une « destruction créatrice »* » (Hernandez, 2001, p. 15). L'entrepreneur de Drucker conçoit le changement comme la norme habituelle et comme un signe de bonne santé (Boutiller et Uzunidis, 1995).

Casson (1991) a développé une théorie où sont associés entrepreneurs et développement économique. Selon lui, l'entrepreneur est « *quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares* » (Casson, 1991, p. 22). Ces décisions de jugement portent sur une meilleure réallocation de ressources dans le but de maximiser le profit, ce qui démontre bien que

l'entrepreneur est un agent de changement ; il n'est pas simplement concerné par la perpétuation de l'affectation existante des ressources, mais par son amélioration.

Pour conclure, ces quelques définitions de l'entrepreneur mises en exergue dans le cadre de cette section, ont le mérite d'avoir remis cet acteur au centre de la fonction économique. Il peut être assimilé à un « risk-taker / risk manager » [Cantillon, Say, Knight], ou à un « innovator » [Schumpeter]. D'autres voient en lui un « alert seeker of opportunities » [Hayek, Kirzner], ou enfin, un « co-ordinator of limited resources » [Leibenstein, Casson] (Fayolle, 2004). Cependant, bien qu'il s'agisse de définitions classiques, l'émergence de l'économie entrepreneuriale ne trouve son essor que récemment.

---

## **1.2. Interdisciplinarité dans le champ de l'entrepreneuriat**

---

*« L'entrepreneuriat en est peut-être à un stade où la coordination entre les disciplines est appelée pour avancer dans une véritable accumulation de connaissance. »*

*T. Verstraete (2008, p. 188)*

Tout chercheur désireux de synthétiser les travaux s'inscrivant dans le champ entrepreneurial se trouve confronté à un ensemble de questions et à différentes façons de l'aborder. Qui est l'entrepreneur ? Est-il différent des autres individus ? Quelles sont les motivations ou les raisons principales qui poussent un individu à devenir entrepreneur ? Quelle est la différence entre certains individus qui réussissent à devenir des entrepreneurs et d'autres qui n'y arrivent pas ? Qu'est-ce qui favorise le développement des activités entrepreneuriales ? Comment naissent les organisations ? Quelles sont les étapes pour créer une entreprise ? , etc.

La réponse à ces questions nécessite bien évidemment l'intervention de plusieurs disciplines : l'économie, l'histoire, la sociologie, la géographie, les sciences politiques, droit, les sciences de l'éducation, ... De ce fait, les chercheurs de diverses origines investissant le champ de l'entrepreneuriat privilégient, bien légitimement, un angle

d'étude en rapport avec les préoccupations de leur discipline scientifique (Verstraete, 2000b).

Dans ce cas, peut-on parler d'une *interdisciplinarité*, *pluridisciplinarité* ou *transdisciplinarité* dans le champ de l'entrepreneuriat?

L'interdisciplinarité a été et reste très souvent confondue avec d'autres concepts à savoir la pluridisciplinarité (ou multidisciplinarité) et la transdisciplinarité. Létourneau (2008) indique une gradation entre ces différents concepts, allant de la monodisciplinarité pour arriver jusqu'à la transdisciplinarité.

Tableau 1.1 - Représentation usuelle de la gradation de la disciplinarité

Transdisciplinarité	Niveau le plus élevé. Caractérisé comme ouverture à ce qui est au delà et entre les disciplines, à propos d'un objet donné et par un concept de la pluralité de niveaux de réalité (Nicolescu, 1996).
Interdisciplinarité	Situation où les disciplines collaborent et où il y a échange de méthodes et de résultats entre elles.
Multidisciplinarité (ou pluridisciplinarité)	Consiste en la mise ensemble d'une pluralité de disciplines, qui contribuent chacune à la compréhension de l'objet.
Monodisciplinarité (ou disciplinarité)	Niveau le plus bas. Les disciplines fonctionnent de manière isolée (Resweber, 2000).

*Source : Létourneau A. (2008)*

Le mot « disciplinarité », se trouvant associé à plusieurs préfixes « pluri » ou « multi », « inter » et « trans », produit des mots dont le sens reste assez proche, et laisse entendre des nuances dans leurs définitions.

Selon cette gradation, le degré le plus bas est « la monodisciplinarité », que Resweber (2000) considère comme une attitude de certains spécialistes qui fuient en avant dans une recherche de plus en plus pointue, n'appliquant que les modèles qu'ils ont appris dans leur discipline.

Selon le concept de la « pluridisciplinarité », plusieurs disciplines s'associent pour étudier un objet commun, dont aucune ne peut observer tous les aspects avec les seules techniques dont elle dispose (Bourguignon, 1997).

Piaget (1972, p.167) définit l' « interdisciplinarité » comme « *un second niveau où la collaboration entre disciplines diverses ou entre des secteurs hétérogènes d'une même science conduit à des interactions proprement dites, c'est-à-dire à une certaine réciprocité dans les échanges, tel qu'il y ait au total enrichissement mutuel* ». Selon Wacheux (1996), « l'interdisciplinarité » est vue comme l'utilisation de théories, concepts et méthodes importés d'une discipline pour l'appliquer dans une autre, donnant lieu à des échanges constructifs qui produisent, à leur tour des réaménagements intersubjectifs de notre savoir; quelque chose comme un langage et un savoir commun se dégageraient peu à peu, des liens se construiraient peu à peu ... (Létourneau, 2008). Une coopération s'établit alors entre les disciplines autonomes, en vue d'élargir la compréhension d'un domaine particulier ou d'atteindre un objectif commun (Bourguignon, 1997).

Plus loin de l'interdisciplinarité (Verstraete, 2008), se situe la transdisciplinarité au sommet de la pyramide de la gradation. Ce terme comme le mentionne Nicolescu (1996), a été inventé dans les travaux de Piaget (1967), Jantsch (1972), Morin (1994), pour traduire le besoin d'une transgression jubilatoire des frontières entre les disciplines, d'un dépassement de la pluri et de l'interdisciplinarité. Elle traduit la nécessité de regarder à la fois entre, à travers et au-delà de toute discipline, c'est l'étape ultime d'intégration des connaissances : « *enfin, à l'étape des relations interdisciplinaires, on peut espérer voir succéder une étape supérieure qui serait « transdisciplinaire », qui ne se contenterait pas d'atteindre des interactions ou réciprocités entre recherches spécialisées, mais situerait ces liaisons à l'intérieur d'un système total sans frontières stables entre les disciplines* » (Piaget, 1972, p.170).

Ainsi, ces préfixes « pluri » ou « multi », « inter » et « trans » « *ne veulent pas vraiment nous dire la même chose. Le premier constate, le deuxième met en relation, le troisième tisse entre les personnes quelque chose de nouveau* » (Ladsous, 2005, p. 7).

Force est alors de constater que « *l'entrepreneuriat en est peut-être à un stade où la coordination entre les disciplines est appelée pour avancer dans une véritable*

*accumulation de connaissance* » (Verstraete, 2008, p. 188), s'inscrivant dans une perspective interdisciplinaire.

Toutefois, ce champ de recherche investi par presque toutes les disciplines des sciences humaines, pose un problème à tout chercheur au niveau de la structuration de sa synthèse. En effet, Béchard (1996) spécifie trois niveaux d'analyse inter-reliés pour former la structure du champ de l'entrepreneuriat : 1) le niveau disciplinaire, 2) le niveau praxéologique et 3) le niveau épistémologique. Hernandez (1999) propose une structuration basée sur trois approches : 1) l'approche fondamentaliste pour identifier le profil de l'entrepreneur qui réussit, 2) l'approche contingente qui mesure l'extrême variété des situations de création et des entités créées, et 3) l'approche processuelle qui s'intéresse à l'émergence organisationnelle. De son côté, Allali (2001, p. 2), dans une tentative « *d'allier la logique diachronique liée à l'évolution du champ et son tiraillement entre les disciplines affluentes, avec la logique de construction progressive d'outils théoriques et pragmatiques en vue de lui assurer son indépendance* », choisit une approche structurante autour des trois axes : émergence du champ de l'entrepreneuriat, son interdisciplinarisation et son processus de théorisation. Quant à Danjou (2002), elle choisit dans sa synthèse trois angles d'approche qui reflètent trois grandes facettes du phénomène entrepreneurial, à savoir : le contexte, l'acteur, et l'action.

Force est alors de constater que le réel entrepreneurial ne peut être appréhendé à un niveau praxéologique seul, sans un éclairage de cet univers issu de théories disciplinaires. Un ensemble de connaissances théoriques et empiriques sont construites dans l'objectif de comprendre et/ou de prédire le champ de l'entrepreneuriat, selon une méthodologie scientifique rigoureuse. Elles sont issues de plusieurs sciences telles l'économie, la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, etc. Ces diverses disciplines sociales s'avèrent individuellement insuffisantes pour aider à comprendre et à analyser l'entrepreneuriat dans son essence, ses visées et ses fonctions, car elles tendent à favoriser une facette du phénomène à l'égard de leur problématique dominante. Ainsi, l'examen de ces approches amène à un résultat intéressant, montrant que l'entrepreneuriat est un champ interdisciplinaire (Herron et al., 1991).

Filion (1997, p. 141) souligne à cet égard qu' « *...il est intéressant d'observer que le développement de la discipline de l'entrepreneuriat diffère de celui des autres*

*disciplines. En effet, on observe qu'une multitude de chercheurs, chacun à partir de la culture, de la logique, des méthodologies plus au moins établies de sa propre discipline, s'intéressent et réalisent des recherches sur l'entrepreneuriat et sur les PME ».*

La conception adoptée pour ce travail suit celle de Danjou (2002), et tente d'explicitier divers théories se disputant le champ de recherche en entrepreneuriat et s'inscrivant sous trois angles d'approche dominants : le contexte entrepreneurial, l'entrepreneur et l'action entrepreneuriale. Chaque discipline y apporte sa perspective habituellement peu influencée par les autres. Nous retrouvons les approches économiques, les approches sociologiques, les approches psychologiques, les approches démographiques, et finalement les théories des organisations, et les théories managériales.

## **1.2.1. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur le contexte entrepreneurial**

### **1.2.1.1. Les approches économiques**

Les précurseurs dans le domaine furent les économistes qui préservent une relation complexe avec la figure de l'entrepreneur et son rôle dans l'activité économique. Cette complexité est due en fait au paradoxe dans la relation qu'entretiennent les théories économiques avec le personnage de l'entrepreneur, le voyant tantôt comme garant du retour à l'équilibre, tantôt comme perturbateur d'équilibre (Allali, 2001). Bréchet et Prouteau (2009) ont signalé qu'Edgeworth (1925) suppose que « la figure centrale dans le système productif est l'entrepreneur », Casson (1991) parle de « lacune » dans la théorie économique et Baumol (1993) constate que l'entrepreneur « est le spectre qui hante les modèles économiques ».

On a replacé précédemment le concept d'entrepreneur dans l'histoire de la pensée économique (voir section 1.1.), depuis son émergence avec les préclassiques et les classiques, en passant par sa disparition avec les néo-classiques, et enfin sa réapparition avec l'économiste hétérodoxe Schumpeter. Ce faisant, on a pu constater que ce personnage a constitué l'objet d'une analyse minutieuse par le grand représentant de l'Ecole classique française : Say, qui a prolongé l'analyse proposée par Cantillon considéré comme un précurseur de l'école classique. Toutefois, la théorie néo-classique standard a ignoré l'entrepreneur et l'a réduit à un simple agent économique qui se

définit par son comportement rationnel dans un objectif de maximisation de son utilité, ou de maximisation de son profit. Cette absence de l'entrepreneur du paradigme néoclassique relève en fait de la place qu'elle accorde à l'équilibre et au modèle du choix rationnel. Sous cette emprise de rationalité, l'entrepreneur ayant réuni les facteurs de production nécessaires, n'entreprend plus dès lors que l'état d'équilibre de la production est atteint. Il n'y a donc aucune place à l'activité créatrice et à l'innovation.

Vient par la suite Schumpeter qui introduit la figure renouvelée d'un entrepreneur innovateur. « *L'entrepreneur schumpétérien devient pour les mêmes raisons, au plan macro-économique, l'agent du déséquilibre qui rompt avec les routines du circuit économique pour faire émerger les conditions de l'évolution dynamique du capitalisme industriel* » (Béraud, 2000, p. 174). L'entrepreneur est considéré alors comme le moteur de la croissance économique et du progrès technologique (Boutiller, 1996).

L'examen de la littérature économique sur le sujet de l'entrepreneuriat montre qu'elle a adopté un point de vue fonctionnel et qu'elle se distingue sous l'angle du rôle qu'elle attribue à l'entrepreneur (reconnue sous le nom de l'approche fonctionnelle). En effet, les économistes se sont intéressés au rôle de l'entrepreneur dans le développement des activités économiques, soulignant différentes facettes de la fonction entrepreneuriale (Danjou, 2002). Ces derniers considèrent l'activité entrepreneuriale comme le produit de situations économiques particulières et la recherche du profit maximum constitue la motivation primordiale conduisant un individu à la création d'une entreprise. Entreprendre serait alors profiter des occasions de faire des bénéfices, que d'autres auraient négligées (Tounès, 2003). On parle donc d'un preneur de risques, d'un informateur du marché, d'un coordinateur, d'un facilitateur, d'un acteur d'imprévisible, d'un arbitragiste, d'un commissaire-priseur, d'un organisateur...

Ainsi, la théorie économique traite l'entrepreneuriat comme un phénomène purement économique basé sur la rationalité du marché, en négligeant le rôle joué par l'environnement sociétal. De ce fait, elle a fait preuve d'une difficile accommodation avec le personnage d'entrepreneur, en raison de ses hypothèses, chose qui ne lui a pas permis d'évoluer, pour créer une science du comportement économique de l'entrepreneur. A vrai dire, en économie, on parlait d'entrepreneur, mais on l'a peu, ou même pas, pu intégrer dans les modèles classiques de développement économique. « *Il n'est jamais facile d'introduire des éléments de rationalité dans le comportement*

*complexe de l'entrepreneur. Une des critiques qu'on peut formuler à l'égard des économistes, c'est de n'avoir pas su faire évoluer la science économique et d'avoir été incapable de créer une science du comportement économique de l'entrepreneur (...) Le refus par les économistes d'accepter des modèles à la limite non quantifiables marque les limites de cette science en entrepreneuriat » (Filion, 1997, p. 6-7).*

### **1.2.1.2. Les approches sociologiques**

Pour combler le vide qui existait chez les économistes définissant l'entrepreneur comme un héros singulier (capable d'innover, de percevoir les opportunités, de maîtriser l'incertitude), les sociologues, dans une tentative d'explication de leur multiplication ou leur décroissance, se concentrent sur les facteurs sociaux ou contextuels, qui influent sur l'émergence de l'esprit entrepreneurial. Ils ont privilégié le rôle du milieu, du capital social et des réseaux et ainsi, du niveau d'encastrement. L'acte d'entreprendre peut être regardé donc comme un objet de rapprochement fructueux de l'économie et de la sociologie (Swedberg, 2006)<sup>18</sup>.

En effet, la sociologie comme le soulignait Zalio (2009, p. 575-576), s'est intéressée aux conditions sociales, religieuses ou culturelles, qui pouvaient expliquer l'émergence de milieux entrepreneuriaux. Elle « ... *se donne comme objet de spécifier comment certaines propriétés d'un milieu d'une organisation ou d'une situation, certaines configurations relationnelles (position dans un réseau), certains dispositifs de la vie économique (règles juridiques, équipements matériels ou cognitifs, organisations), permettent ou favorisent l'incorporation dans une personne d'une capacité à conduire une activité économique, visant la réalisation d'un profit, que cette activité soit indépendante ou insérée dans une organisation* ». Une telle approche figurait comme prolongement des travaux de Weber (1930), Hagen (1960), et Kilby (1971), références considérables dans le courant socioculturel.

Weber (1964, [1905]), dans son ouvrage *L'ethnique protestante et l'esprit du capitalisme*, démontre que les protestants se voyaient plus entrepreneuriaux que les catholiques, même dans les régions à majorité catholique. Son analyse met l'accent sur les différences entre les valeurs préconisées par le protestantisme, et plus particulièrement le calvinisme (la diligence, la persévérance au travail, l'accumulation

---

<sup>18</sup> Swedberg (2006) cité par Bréchet et Prouteau (2009).

de l'argent...), et les préceptes religieux catholiques. Il suggère que l'idéologie religieuse peut encourager et façonner un comportement de type entrepreneurial.

L'hypothèse de Hagen (1960) porte sur l'impact de la perte du statut social sur l'individu. Cette dépossession créant de l'anxiété, des frustrations et le désir de changer de situation, se traduit en un facteur incitatif de création d'entreprise (Abdesselam et *al.*, 2004). Ce comportement entrepreneurial constitue une réponse pour l'individu pour s'intégrer dans la société, cherchant à retrouver son estime de soi, son ancien statut social. C'est le cas par exemple des immigrants ou des individus appartenant à un groupe ethnique minoritaire. La privatisation de leurs statuts sociaux crée de l'angoisse et de la colère, qui seront transmises de génération en génération, les conduisant à la recherche d'un statut social, via l'entrepreneuriat.

Contribuant à ce débat, Kilby (1971) s'intéresse à la problématique entrepreneuriale dans les pays en voie de développement, où il essaie de comprendre pourquoi sont-ils moins entrepreneuriaux que d'autres ? Il suggère que la raison fondamentale du retard de certains pays provient des structures sociales traditionnelles, qui empêchent la transmission de compétences techniques et managériales (Béchar, 1996).

Shapiro (1975), quant à lui, place son analyse au niveau de l'événement entrepreneurial, et plus particulièrement des facteurs socioculturels qui entrent en jeu et expliquent le choix de l'entrepreneuriat, plutôt que d'une autre voie professionnelle (Emin, 2004), sans pour autant ignorer les perceptions de l'entrepreneur. « *Pour Shapiro, la création d'entreprise est un phénomène multidimensionnel, il faut pour l'analyser prendre en compte, en plus des caractéristiques psychologiques du créateur, un certain nombre de facteurs contextuels* » (Hernandez, 1999, p. 35).

Shapiro propose un modèle pour la création d'une entreprise tenant compte de certains facteurs contextuels qui sont de trois ordres : la discontinuité, la crédibilité et la faisabilité. Le premier principe du modèle, *la discontinuité*, renvoie aux forces qui s'imposent à l'individu, induisant des changements dans sa vie (on parle des variables de situation). Ces forces font appel, soit à des situations ressenties positives par le créateur potentiel, de type « PULL » (exemple : rencontre avec un client potentiel, obtention d'un financement, reconnaissance d'une opportunité d'affaires profitable,

encouragements et incitations...), soit à des situations ressenties négatives par le créateur potentiel de type « PUSH » (exemple : impossibilité de trouver un premier emploi, insatisfaction personnelle et/ou professionnelle, licenciement, chômage, recherche d'un refuge politique, accident dans la vie familiale comme le divorce ou la disparition d'un être cher...). Toutefois, Béchard (1996, p. 26) avance : «... *malgré certains événements de la vie qui nous poussent à entreprendre, les forces sociales et situationnelles peuvent nous retenir et même nous empêcher de créer une entreprise* ».

Le deuxième principe du modèle de Shapero, celui de la *crédibilité* suppose des formes de mimétisme ou une culture entrepreneuriale (Béraud, 2000), puisque la prise de décision d'entreprendre ne forme pas un comportement individuel, mais suppose l'existence d'un milieu favorisant cette culture et des structures sociales déterminant cette attitude. Ainsi, ce principe de crédibilité serait garanti par l'existence d'un milieu entrepreneurial (familial ou professionnel), propice à la formation de réseaux et à l'accumulation de l'expertise (on parle de variables sociologiques).

Enfin, le troisième principe, *la faisabilité*, dépend de l'accessibilité des ressources en matière de mains d'œuvre, ressources financières, marchés, supports de l'Etat... (on parle de variables économiques). S'ajoute à ces trois piliers, la propension à l'action de l'individu (qui renvoie à une variable psychologique).

Cependant, bien que ce modèle (Shapero, 1975 ; Shapero et Sokol, 1982) ait été adopté par plusieurs auteurs, il a parfois fait l'objet de quelques modifications de la part de certains auteurs (Krueger et *al.*, 2000 ; Krueger, 1993<sup>19</sup> ; Krueger et Carsrud, 1993 ; Belley, 1990<sup>20</sup>), lui reprochant d'omettre des variables jugées d'une importance primordiale, à savoir la reconnaissance de l'opportunité, ou bien le rôle de l'intentionnalité pour le passage à l'acte entrepreneurial.

A cet égard, Reynold (1991, p.67) souligne qu' « *...aucune discipline, à elle seule, ni un schéma conceptuel ne peut fournir une compréhension adéquate de tous les aspects de l'entrepreneuriat. La sociologie ne peut compléter l'apport de*

---

<sup>19</sup> Krueger (1993) a intégré au modèle de Shapero et Sokol (1982) l'intentionnalité, dont le rôle est de diriger l'attention de l'individu vers la réalisation du projet. C'est un état d'esprit intermédiaire entre son attitude et son comportement entrepreneurial.

<sup>20</sup> Belley (1990) a intégré au modèle de Shapero et Sokol (1982) le processus de reconnaissance de l'opportunité. Parmi les sources de l'opportunité, il cite l'expérience de l'entrepreneur, les diverses circonstances et la recherche systématique de l'opportunité.

*l'anthropologie, de l'économie, de la géographie, de l'histoire et des sciences politiques [...], elle met l'accent sur l'interdépendance des différents secteurs et institutions dans la société et l'évolution de ces relations en rapport avec les acteurs (individus et organisations) »<sup>21</sup>.*

## **1.2.2. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'entrepreneur**

### **1.2.2.1. Les approches psychologiques**

Les chercheurs s'inscrivant sous cette approche se sont penchés essentiellement sur l'entrepreneur, et plus spécifiquement sur ses caractéristiques psychologiques, chose qui nous permet de distinguer l'entrepreneur des autres individus par ses traits de caractère.

Les premiers travaux appartiennent à McClelland (1961), qui émet l'hypothèse selon laquelle le besoin de se réaliser chez chaque individu influence fortement la décision de devenir un entrepreneur, et par conséquent positivement la croissance économique. Se forme alors une relation de corrélation entre le besoin d'accomplissement, considéré comme un trait de personnalité et le développement économique. En effet, McClelland a proposé une théorie de *besoin de réalisation (need for achievement theory)*, à travers laquelle il a montré que l'être humain est un produit social. Donc on peut remarquer dans une région quelconque, selon le contexte culturel et ses valeurs, l'épanouissement de personnalités marquées par un besoin de réalisation, un besoin de puissance, une propension à prendre des risques (Kihlstrom et Laffont, 1979).

D'ailleurs, Gilder (1985, p. 13), dans son ouvrage *Esprit d'entreprise*, résume les faits psychologiques qui guident les individus vers l'acte d'entreprendre : « *beaucoup ont fui la maison et la famille natale pour des terres lointaines, et ont été blessés par la perte qu'ils infligeaient aux autres comme à eux-mêmes ; mais ils se battent maintenant pour cicatriser leur blessure et justifier leur action. Des immigrants se sentent orphelins*

---

<sup>21</sup> Traduction libre de la citation originale en anglais : « *No one discipline or conceptual scheme can provide an adequate understanding of all aspects of entrepreneurship. Sociology complements anthropology, economics, geography, history, and political science [...]. The distinctive contributions of the sociological enterprise reflect the emphasis on the interdependence of the various sectors and institutions in society and how these relationships change with shifts in the social actors (individuals and organizations) » Reynold (1991, p.67).*

*de leurs pays et ils en tirent la volonté de fonder une nouvelle dynastie. D'autres ont perdu leur père, ont dû très tôt le remplacer, et ils tentent de jouer pour lui le grand rôle qu'il aurait pu tenir. S'ils sont laids, ils sont plus forts que la beauté ; durs et sans pitié, ils donnent bonté et vérité. La plupart sont des parias, des exilés, des orphelins de père, des exclus, et des combattants : ils ont appris très tôt les leçons de la vie, subi l'expérience de la douleur, et connu les grandes joies de la lutte... Connaissant les défaites, ils savent en tirer les moyens de la victoire. Acceptant le risque, ils assurent la sécurité de tous. Assumant le changement, ils apportèrent la stabilité économique et sociale ».*

La prégnance des représentants de ce courant psychologique dans le champ de l'entrepreneuriat, a fait émerger de nouveaux facteurs conduisant à mieux comprendre l'entrepreneur, comme les motivations, les valeurs, les attitudes...Ce qui explique, généralement, que tous ceux qui réussissent dans leurs aventures de créations d'entreprise se distinguent des autres, par des motivations et des qualités, comme : la volonté d'aller toujours plus loin, la capacité de communiquer, le bon sens et la capacité de juger les autres. Chose qui a conduit les psychologues à affirmer qu'un individu naît entrepreneur et qu'on ne peut pas le former, puisqu'il possédait déjà ces traits psychologiques et ces valeurs. D'ailleurs, Evans et Leighton (1989), à partir d'une étude longitudinale sur des chômeurs créateurs d'entreprises, ont pu constater que ces individus présentaient des qualités spécifiques dès leur enfance, leur permettant de convertir les contraintes en des opportunités.

Ainsi, ces approches psychologiques appelées aussi « approche par les traits », mettent l'accent sur le lien entre les traits de personnalité d'un individu et l'action d'entreprendre. En d'autres termes, ces traits peuvent être identifiés et servir d'indicateurs du potentiel entrepreneurial d'un individu. Parmi les traits les plus fréquemment attribués à l'entrepreneur (Filion, 1997 ; Baronet, 1996 ; Kihlstrom et Laffont, 1979), on note principalement : le besoin de réalisation, la confiance en soi, le besoin d'indépendance et d'autonomie, le besoin de puissance, l'implication à long terme, la tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude, la propension à la prise de risque, l'initiative, la créativité...

Toutefois, de nombreux travaux étudiant les contextes favorables aux traits psychologiques d'un tempérament entrepreneurial, ont pu montrer qu'à ce jour, on n'a

pas encore établi « un profil d'entrepreneur-type », ou « un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur » (Filion, 1997). Ceci peut être expliqué par le fait que plusieurs d'entre eux connaissaient la réussite malgré des défaillances sérieuses dans d'autres domaines. Force est alors de constater, qu'on ne peut pas réellement établir un lien de causalité entre les traits de personnalité et l'entrepreneuriat, chose qui a prolongé les travaux dans des recherches s'inscrivant sous une approche démographique.

#### **1.2.2.2. Les approches démographiques**

Ces approches se sont orientées vers l'étude des caractéristiques personnelles des entrepreneurs, telles que l'âge, le milieu familial, la profession des parents, le statut socioprofessionnel, l'expérience professionnelle antérieure, le territoire ... Toutes ces caractéristiques appartiennent bien évidemment à l'individu et constituent ainsi des facteurs spécifiques qui différencient un entrepreneur d'un non entrepreneur.

L'âge a toujours été lié avec le niveau d'expérience acquise ; plus on remonte dans l'âge, plus on accapare de l'expérience. De ce fait, les plus jeunes, considérés souvent comme étant plus ambitieux et plus motivés, manquent généralement d'expérience. Ils hésitent avant de se lancer dans les affaires, leur réseau étant très restreint ; ce qui n'est pas le cas pour les plus âgés. D'ailleurs, les personnes âgées, mieux expérimentées et dotées d'un réseau plus solide, peuvent être plus susceptibles d'identifier une opportunité, mais moins susceptibles de pouvoir l'exploiter (Evans et Leighton, 1989), vu les contraintes familiales et professionnelles. Pour Lasch et *al.* (2005), l'âge est fortement lié au niveau d'éducation dans le domaine de l'innovation et de la technologie. Ceci peut être expliqué par le temps passé dans les études supérieures, leur empêchant de prendre un peu plus tôt la décision de créer une entreprise.

La probabilité de créer une entreprise est aussi plus considérable, lorsque l'individu acquiert une expérience dans un domaine précis, où il va pouvoir observer et explorer en profondeur des nouvelles connaissances dans un secteur d'activité bien déterminé, lui permettant d'apprendre un métier. Dokou (2001, p.15) souligne que « *le passé du créateur, son diplôme, son expérience, sa personnalité conditionnent son succès ou son échec. On crée en fonction de son diplôme, de ses compétences. En effet l'expérience dans le domaine est un facteur de succès* ».

Le territoire peut à son tour donner une attractivité à l'activité entrepreneuriale. C'est le cas par exemple, des districts industriels dans lesquels la fonction entrepreneuriale est valorisée, grâce à la présence d'une culture entrepreneuriale (Abdesselem et *al.*, 2004). La proximité des universités, des centres de recherche et la présence des organismes financiers, ainsi que les sociétés de capital-risque font que ces territoires soient générateurs d'entrepreneurs. En effet, ce système fait que le travail est effectué par le biais de vastes collaborations de sous-traitance. Seule une partie des entreprises du district commercialisent des produits finis, et sont toujours en concurrence intense. Les autres exécutent les opérations commandées par ces entreprises. Ce rapprochement et cette coopération encouragent l'esprit entrepreneurial et la mobilisation continue des ressources.

Ce fût le cas pour la Silicon Valley de Californie aux Etats-Unis, les districts industriels en Italy, les clusters de Catalogne en Espagne, les Kompetenznetze en Allemagne, des exemples qui ont pu assurer un succès (IAURIF, 2008). Le territoire peut donc *« développer les perceptions de disponibilité des ressources nécessaires (informationnelles, financières, logistiques et relationnelles) [...] l'individu tisse un réseau relationnel (clients, sous-traitants, donneurs d'ordre, organismes publics et para-publics...) qui lui permet de gagner du temps et de bénéficier de l'asymétrie de l'information. L'ancrage territorial, par le biais de dispositifs incitatifs, pourra favoriser l'émergence de projets d'entreprise qui, in fine, assureront le développement local »* (Tounès, 2003, p. 110).

En effet, les différences notables de développement entre les différentes régions d'un même pays, peuvent expliquer la disparité dans les propensions à entreprendre. Le passage à l'acte d'entreprendre pour un individu, dépend dans la plupart des cas de l'existence d'une culture entrepreneuriale dans son territoire. Ceci va lui permettre d'être inséré dans des réseaux et de nouer des relations, pouvant lui procurer un accès aisé à l'information, aux connaissances, aux ressources financières... Cet entourage entrepreneurial peut être renforcé par l'entourage familial, qui peut à son tour donner un réconfort moral et financier.

Cette approche basée principalement sur ce « qui est l'entrepreneur », a fait l'objet de nombreuses critiques de la part de plusieurs auteurs (Bygrave et Hofer, 1991 ;

Bygrave, 1989a, 1989b ; Gartner, 1988), qui ont choisit de mettre l'accent sur ce « que fait l'entrepreneur ? ».

### **1.2.3. Une approche de l'entrepreneuriat basée sur l'action entrepreneuriale**

Dans les années 90, les recherches sur l'entrepreneur se sont orientées plutôt vers l'analyse de ses actions, c'est-à-dire ce que fait l'entrepreneur et comment il se comporte. Il s'agit de « l'approche par les faits », ou « l'approche behavioriste ».

Danjou (2002) précise qu'on peut distinguer deux types de travaux dans la littérature, ceux qui s'attachent à appréhender l'évènement entrepreneurial, et le processus de création d'entreprises, et ceux qui s'attachent à identifier les meilleures pratiques du management entrepreneurial.

#### **1.2.3.1. Les théories des organisations**

La réponse à la question « comment naissent les organisations ? », a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs (Hernandez, 1995, 2001 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Bygrave, 1989a, 1989b ; Gartner, 1988, 1993). Le focus n'est plus orienté sur les caractéristiques et les fonctions de l'entrepreneur (définition traditionnelle de l'entrepreneuriat au sens de Bygrave et Hofer (1991)), mais plutôt sur ce que fait l'entrepreneur. Il s'agit de s'intéresser à la rationalisation de l'action, afin de rendre compte de la manière dont se structurent les organisations (Bouslikhane, 2011).

Gartner dans son article « *What is an entrepreneur ? is the wrong question* », publié en 1988, démontre l'insuffisance de l'approche par les traits, qui a fini par représenter l'entrepreneur comme étant « *une personne pleine de contradictions, à laquelle on a attribué un nombre surprenant de traits et de caractères qu'elle pourrait être n'importe qui* » (Gartner, 1988, p. 21).

L'auteur propose donc de définir l'entrepreneuriat, comme étant la création de nouvelles organisations, résultat d'un ensemble d'actions qui interviennent dans un processus. Dans cette ligne, Gartner (1993), introduit le concept de l'émergence organisationnelle pour concevoir l'entrepreneuriat comme un processus, qui mène à une

nouvelle organisation, et non à la création d'une entité seulement (Verstraete et Fayolle, 2005).

Hernandez (2001, p. 21) souligne que la définition de l'entrepreneuriat intègre le terme « processus » pour deux raisons essentielles, « *d'une part montrer que le temps est l'essence même du processus entrepreneurial. D'autre part faire ressortir que l'entrepreneuriat n'est pas qu'un moment limité dans la vie de l'organisation, un moment encadré par deux bornes, du jour J de la création au jour J + trois ans souvent retenu par les auteurs comme fin de la phase de création. L'entrepreneuriat est mouvement, état d'esprit, chemin plus que destination. Il peut cesser bien avant la date fatidique des trois ans, ou se poursuivre bien au-delà* ».

Cet intérêt porté à la notion d'organisation émergente, constitue l'occasion d'un rapprochement avec la théorie des organisations, qui s'intéresse à l'existence effective des entités importantes, beaucoup plus qu'aux petites unités, ou celles en cours de création (Hernandez, 1995). « *Les nombreuses et diverses théories des organisations se sont plus intéressées aux grandes organisations qu'aux petites, et à fortiori à celles en train de se créer, c'est-à-dire à celles qui relèvent du champ de l'entrepreneuriat* » (Hernandez, 2001, p. 25). Comme le processus entrepreneurial comprend toutes les fonctions, activités et actions inhérentes à la perception d'opportunités et à la création d'organisations en vue de l'exploiter (Bygrave et Hofer, 1991), l'entrepreneuriat est présenté comme un comportement qui se décline en un ensemble d'actions (Danjou, 2002), faisant référence au champ du comportement organisationnel : la décision proprement dite de créer une entreprise, le comportement dans une organisation en cours de création, ... (Hernandez, 1995). Que font alors les entrepreneurs pour créer une organisation ?

### **1.2.3.2. Les théories managériales**

Au-delà des travaux qui essaient d'expliquer comment crée-t-on une entreprise, il y en a de nombreux qui s'intéressent aux actions de l'entrepreneur dans le sens de l'identification des facteurs clés de succès. Quelles sont les tâches-clés nécessaires pour établir avec succès une nouvelle organisation ? Quelles sont les compétences dont un entrepreneur a besoin pour réussir son entreprise ?

Avant les années 90, les recherches s'intéressant aux compétences que doivent posséder un entrepreneur s'avèrent très rares (Loué et Baronet, 2011). Ce n'est qu'après que les recherches ont proliféré progressivement, proposant des typologies de compétences entrepreneuriales (Lorrain et *al.*, 1998 ; Baum, 1995 ; Herron et Robinson, 1993 ; Chandler et Jansen, 1992). Parmi les typologies proposées dans la littérature, celle de Chandler et Jansen (1992) semble plus répandue en littérature entrepreneuriale. Ces auteurs distinguent trois catégories mentionnées dans le tableau ci-dessous :

- les compétences entrepreneuriales,
- les compétences managériales,
- les compétences technico-fonctionnelles.

Tableau 1.2 - Les compétences de l'entrepreneur

Compétences	Habilités
<b>1. Compétences entrepreneuriales</b>	Capacité à identifier des opportunités d'affaires ( <i>Chandler et Jansen, 1992</i> )
	Capacité à élaborer une vision de l'entreprise ( <i>Filion, 1989</i> )
	Capacité à créer et gérer son réseau d'affaires ( <i>Aldrich et al., 1987</i> )
	Capacité à gérer son travail ( <i>Bird et Jelinek, 1988</i> )
<b>2. Compétences managériales</b>	Capacité à élaborer une stratégie de l'entreprise ( <i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i> )
	Capacité à coordonner les activités de son entreprise ( <i>Herron, 1990</i> )
	Capacité à diriger son personnel ( <i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i> )
	Capacité à résoudre les problèmes ( <i>Deeks, 1976</i> )
	Capacité à contrôler les activités de l'entreprise ( <i>Herron, 1990</i> )
	Capacité à négocier ( <i>Hofer et Sandberg, 1987</i> )
<b>3. Compétences technico-fonctionnelles</b>	Capacité à gérer les opérations ( <i>Lorrain et Dussault, 1988</i> )
	Capacité d'une gestion financière ( <i>Lumpkin et al., 1988</i> )
	Capacité d'une gestion des ressources humaines ( <i>Ibrahim et Goodwin, 1986</i> )
	Capacité d'une gestion marketing et des ventes ( <i>Smart et Conant, 1994</i> )
	Capacité à gérer les lois et les règlements gouvernementaux ( <i>Deeks, 1976</i> )

Source : Chandler et Janseen (1992)

Cependant, la portée de cette approche reste limitée, dans le sens où l'application de ces facteurs clés de succès dans le fonctionnement des entreprises sous entend la réussite d'office de ces dernières ; ce qui n'est pas.

Ainsi, traiter le phénomène entrepreneurial à partir d'un regard unidimensionnel, comme le contexte de la création, l'entrepreneur ou l'action entrepreneuriale, peut conduire à des résultats faussés, vu la complexité de ce phénomène. Ce qui appelle à une approche plurielle, faisant appel à des regards multiples (Danjou, 2002). On parle dans ce cas d'approches intégratrices, qui prennent en compte simultanément plusieurs dimensions. Plusieurs modèles d'inspirations diverses se sont inscrits dans cette approche. Citons à titre d'exemple, le modèle stratégique d'entrepreneuriat proposé par Hernandez (1999), qui comporte quatre phases : initiation, maturation, décision et finalisation. Ce modèle intègre à la fois, les caractéristiques de l'entrepreneur, la recherche de l'opportunité et les menaces de l'environnement. De son côté, Verstraete (2001) propose un modèle qui explique le phénomène entrepreneurial suivant trois dimensions : une première dimension cognitive, où l'individu va développer sa pensée stratégique et sa réflexivité, ainsi que son apprentissage né de l'action et de l'expérience. Une deuxième dimension structurelle, où l'entrepreneur va instaurer son entreprise au sein d'une structure, incluant toutes les formes d'apports : économique, social et culturel. Et enfin une troisième dimension praxéologique, permettant à l'entrepreneur de se positionner par rapport aux différentes parties prenantes. L'ensemble de ces modèles multidimensionnels a dépassé le caractère unidimensionnel du phénomène entrepreneurial, pour mettre en valeur la triade individu/ action/contexte.

---

### **1.3. Conclusion**

---

Ce chapitre a permis de resituer les origines de la recherche en entrepreneuriat. Dans un premier temps, lors de la revue de la littérature sur l'émergence et l'évolution du concept d'entrepreneur, nous avons opté pour une lecture historique. L'origine de ce concept remonte aux économistes classiques, Cantillon et Say, puis connaît son effacement avec Smith, Ricardo, Marshall, Marx, pour se repositionner au premier plan avec Schumpeter, qui a redonné à l'entrepreneur ses lettres de noblesse. Une multitude de figures ont été plaquées sur l'entrepreneur, depuis les économistes classiques jusqu'aux auteurs contemporains, ce qui a montré qu'il n'existe pas une définition unanime de l'entrepreneur.

Nous avons essayé dans un deuxième temps de dévoiler l'aspect interdisciplinaire de l'entrepreneuriat. Chaque théorie essaie de concevoir ce qu'elle pourrait apporter à l'étude du champ de l'entrepreneuriat. Dans cette logique, nous avons opté pour une présentation de l'apport des différentes théories selon trois facettes : l'entrepreneur, son action entrepreneuriale et le contexte de son action. Cette multiplication d'approches, qui s'opposent dans certains cas et se complètent dans d'autres, traduit une certaine évolution de la recherche dans ce domaine. D'ailleurs, l'approche basée sur l'individu et ses traits est venue compléter l'approche économique de l'entrepreneuriat, qui a laissé l'entrepreneur guidé par sa seule rationalité économique (Schmitt et *al.*, 2009). Cette approche à son tour, a été critiquée par celle basée sur l'action entrepreneuriale et le processus de création. Ainsi, l'entrepreneur perçu selon plusieurs points de vue, ne peut qu'enrichir les connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Hernandez (1995, p. 115) souligne que « *Tous les individus n'ont pas le potentiel pour créer une organisation. Ceux qui l'ont n'essaient pas tous ; et parmi ceux qui essaient, tous ne réussissent pas* ». Peut-on alors déterminer les facteurs qui sont derrière la survie de ces entreprises ? Ceci fera l'objet du chapitre 2, dans lequel on essaiera d'expliquer la problématique de survie de la petite entreprise, et les imbrications qui sont derrière.