

## Evolution du champ de l'entrepreneuriat : une approche théorique Evolution of the field of entrepreneurship: a theoretical approach

BEKADDOUR Aicha \*

Université TAHRI Mohamed Béchar (Algérie), [aichabeka67@gmail.com](mailto:aichabeka67@gmail.com)  
Laboratoire d'études économiques et de développement local du Sud-Ouest.

Date de réception : 31/03/2021

Date acceptation: 03/06/2021

Date de publication: 30/06/2021

### Résumé :

La conception de l'entrepreneuriat fait l'objet d'un début rénové et attire depuis longtemps l'attention de beaucoup de chercheurs de différentes disciplines. Selon leurs appartenances disciplinaires, les chercheurs ont observé et donné une analyse de la création d'entreprise, de l'entrepreneur, de son état d'esprit et de ses actes. Plusieurs approches se sont succédé pour expliquer le phénomène entrepreneurial. En se basant sur une perspective historique et chronologique, le présent article passe en revue les principales approches qui ont marqué l'évolution de la perception de l'entrepreneuriat. Notre visée consiste à étudier l'apport de chaque une de ces approches en vue de dégager les éléments clés et les controverses que suscite la notion de l'entrepreneuriat.

**Mots-clés :** Entrepreneuriat, approche fonctionnelle, approches déterministes, approche contextuelle, approche processuelle.

**Codes de classification JEL :** L26

### Abstract :

The concept of entrepreneurship is the subject of a renewed beginning and has long attracted the attention of many researchers from different disciplines. According to their disciplinary affiliations, the researchers observed and provided an analysis of the creation of a company, the entrepreneur, his state of mind, and his actions. Several approaches have followed one another to explain the entrepreneurial phenomenon. Based on a historical and chronological perspective, this article reviews the main approaches that have marked the evolution of the perception of entrepreneurship. We aim to study the contribution of each of these approaches to identify the key elements and the controversies raised by the notion of entrepreneurship.

**Keywords:** Entrepreneurship, functional approach, deterministic approaches, contextual approach, process approach.

**JEL Classification Codes :** L26

\* Auteur correspondant.

## **I- Introduction :**

L'entrepreneuriat est un domaine multidisciplinaire ayant gagné l'intérêt de nombreux spécialistes dans les domaines de l'économie, la sociologie, la psychologie et le management. Cependant, malgré les efforts déployés, aucun consensus n'a été atteint sur les contours de la conception de l'entrepreneuriat, alors qu'il y a une unanimité sur ses effets positifs sur la croissance économique à travers l'augmentation des taux d'emplois et la création de richesses. Considérant cette importance, différents points de vue ont été avancés pour déterminer les facteurs susceptibles d'améliorer l'activité entrepreneuriale.

En effet, au fil du temps, le champ de l'entrepreneuriat a connu une immense évolution dont deux phases principales sont considérées (Bruyat, 1993). En Premier lieu, l'entrepreneuriat s'est développé dans les années d'après-guerre au sein de l'économie. La seconde étape est celle du début des années 70 où l'entrepreneuriat a commencé à prospérer au sein de la recherche en gestion et en psychologie. Selon leurs appartenances disciplinaires les chercheurs ont observé et donné une analyse de la création d'entreprise, de l'entrepreneur, de son état d'esprit et de ses actes, donnant lieu à plusieurs écoles de pensées pour expliquer le phénomène entrepreneurial. Dans un travail de revue de la littérature, (Danjou, 2002) distingue trois angles d'approches privilégiées par les chercheurs en entrepreneuriat, à savoir : l'Entrepreneur ; l'action ; et le contexte .

Ainsi, la recherche en entrepreneuriat peut être résumée en trois questions fondamentales : "What on earth is he doing? "Why on earth is he doing? "How is he doing? Ce triple questionnement correspond aux approches principales du champ de recherche en entrepreneuriat : l'approche fonctionnelle des économistes (What) ; les approches déterministes et contextuelles des psychologues et sociologues (Who and Why) et en fin, l'approche processuelle (How) des gestionnaires (Stevenson & Jarillo, 1990) (Fayolle, 2004) .

Dans ce travail nous présentons les principales approches qui ont jalonné l'évolution de la perception de l'entrepreneuriat. En se basant sur une perspective historique et chronologique, la problématique étudie l'apport de chaque une de ces approches, en vue de dégager les éléments clés et les controverses que suscite la notion de l'entrepreneuriat.

## **II- Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat :**

Le concept d'entrepreneuriat a été créé pour la première fois dans les années 1700, et le sens a évolué depuis. De nombreuses écoles de pensée se sont succédé pour étudier et analyser finement l'activité entrepreneuriale. Dans ce qui suit nous dressons un état de l'art des principales approches théoriques relatives au domaine de l'entrepreneuriat.

### **1. L'approche fonctionnelle des économistes :**

Considéré comme l'origine historique de l'entrepreneuriat, cette approche a pris forme dans les premiers écrits des théoriciens économiques. En premier lieu, à travers les écrits de Richard Cantillon (1697-1735) qui est considéré comme le premier auteur à faire apparaître le concept de l'entrepreneuriat (Filion, 1997). Il a présenté la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique. Puis, Jean-Baptiste Say (1767-1832) a prolongé les analyses de Cantillon en définissant le métier de l'entrepreneur et le capitaliste. Il associe l'entrepreneur à l'innovation en le voyant comme un agent de changement. Ensuite, c'est Joseph Schumpeter (1883-1950) qui a donné ses assises au champ de l'entrepreneuriat, en publiant sa théorie de l'évolution économique. Pour Schumpeter, l'entrepreneur par son action innovatrice constitue l'élément central du développement économique. La contribution de Schumpeter a été complétée par d'autres

économistes dont principalement, (Knight, 1979) et la relation de l'entrepreneur à l'incertitude, (Kirzner, 1979) et les opportunités liées aux besoins et aux imperfections du marché. (Leibenstein, 1979) et son modèle de mesure de l'inefficacité dans l'utilisation des ressources et (Casson M. C., 1982) et l'importance de la coordination des ressources et la prise de décision.

D'après Fayolle (Fayolle, 2004, p. 11), le point de vue des économistes est multi-composant et tend à dégager, au moins, deux figures d'entrepreneurs et quatre rôles entrepreneuriaux fondamentaux:

- Les deux figures sont celles de l'entrepreneur organisateur d'activités économiques et l'entrepreneur innovateur.

- Les quatre rôles que joue l'entrepreneur dans le système économique sont: la prise de risque « risk-taker / risk-manager » (Cantillon, Say, Knight) ; l'innovation « innovator » (Schumpeter) ; la saisie d'opportunité « Alert seekes of opportunities » (Hayek, Mises, Kirzner) et les coordinations de ressources limitées « coordinator of limited ressources » (Casson M. , 1991).

L'entrepreneuriat a été identifié par les économistes comme étant une construction utile pour mieux comprendre le développement économique. Le rôle de l'entrepreneur a été étudié sous un angle quelque peu abstrait de sa fonction économique, et en lui allouant un comportement rationnel qui vise le profit maximum. Ce faisant, le refus de développer des modèles plus complexes et qualitatifs est une limite à leur approche (Moreau, 2004). (LEIBENSTEIN, 1968) conclut qu'il n'est pas possible d'établir un modèle de développement économique en relation avec l'entrepreneuriat et ajoute que la théorie de la concurrence donne l'impression qu'il n'y a nul besoin en ce domaine. Ainsi, cette approche fonctionnelle a quelque peu atténué depuis la fin des années 70, ce qui amènera « le monde de l'entrepreneuriat à se tourner vers les behaviouristes pour mieux approfondir la compréhension du comportement de l'entrepreneur » (Filion L. J., 2001).

### **2. Les approches déterministes :**

Les chercheurs appartenant à ce courant de pensée considèrent l'entrepreneur comme l'unité d'analyse. Ainsi, les recherches se sont fondées sur les traits de personnalité des entrepreneurs, puis sur leurs caractéristiques psychologiques et démographiques afin de répondre aux questions de "pourquoi". Ce courant peut être scindé en deux approches, l'une basée sur les caractéristiques personnelles, l'autre a pour objectif de dresser des typologies.

#### **2.1 L'approche par les traits de personnalité :**

Cette approche de recherche qualifiée par les auteurs américains de « trait approach », a longtemps dominé le champ de l'entrepreneuriat en se concentrant sur les traits de personnalité pour expliquer l'acte d'entreprendre. L'acte de création d'entreprise par un individu pourrait être prédit par sa personnalité. Dans cette optique de nombreuses recherches sont effectuées par des psychologues, sociologues et spécialistes de comportement ont identifié toute une série de caractéristiques décrivant les entrepreneurs. (McClelland, 1961) un pionnier dans ce domaine, a essayé de faire comprendre le système de valeur et les motivations de l'entrepreneur. Il a proposé une théorie du besoin de réalisation dont il détermine certains traits qui caractérisent les entrepreneurs comme le besoin d'accomplissement, la confiance en soit, la capacité à résoudre des problèmes, etc. Il fait valoir qu'un haut besoin d'accomplissement attire les gens à devenir entrepreneur. De sa part, (Rotter, 1966) a fait valoir que le haut besoin de réalisation est lié à la croyance en locus de contrôle interne. Le locus de contrôle est un autre trait de personnalité qui est étroitement liée à la notion d'un besoin élevé de réussite. Le locus de contrôle interne est défini comme une croyance individuelle « que sa / son sort est contrôlé en grande partie par son / sa

propre action et non par des forces extérieures » (Kothari, 2013). Cette croyance est favorable au développement de la confiance en soi et donc la capacité de contrôler les résultats du projet entrepreneurial. D'autres traits ont été étudiés comme la propension à la prise du risque, l'autonomie, le leadership, la créativité, la volonté de s'exprimer et de se réaliser; le besoin d'indépendance et de liberté ; Le goût d'entreprendre et de diriger etc. (Filion L. J., 1997). Toutefois ces nombreuses qualités personnelles attribuées à l'entrepreneur ne peuvent pas être réunies chez une seule personne comme le fait valoir (Casson M. , 1991) qui fait la distinction entre les qualités générales qu'on trouve chez tout le monde, et les qualités spécifiques pour les entrepreneurs.

## 2.2 L'approche typologique:

Cette approche vient compléter celle des traits de personnalité. Les psychologues, sociologues, ethnologues, économistes, gestionnaires se sont efforcés de ranger les entrepreneurs dans des catégories et de construire des typologies. Dans la littérature entrepreneuriale, nombre de typologies sont présentées. (Julien & Marchesnay, 1996) citent les typologies les plus courantes:

- Une typologie selon les conditions de création fait la distinction entre « l'artisan » et « l'opportuniste ».
- Une deuxième typologie selon le profil du dirigeant fait la distinction entre « le technicien » et le « manager ».
- Une troisième typologie selon les conditions de l'innovation présente quatre types d'entrepreneurs : « le prospecteur », « l'innovateur », le « suiveur » et le « leader ».

(Julien & Marchesnay, 1996) trouvent que le résultat de ces typologies est décevant, car « l'entrepreneur réel en chair et en os, rentre souvent très mal dans ces typologies : celles-ci se contentent en fait de proposer des idéaux-types, en privilégiant quelques caractéristiques jugées essentielles pour le type de problème » (Julien & Marchesnay, 1996, p. 55). Les deux auteurs proposent leur propre typologie faite selon la logique d'action en distinguant « l'entrepreneur PIC » (Pérennité, Indépendance, Croissance) et « l'entrepreneur PAC » (Pérennité, Autonomie, Croissance). De sa part, (Fayolle, 2004) voit que les différentes typologies proposées dans la littérature n'ont pas contribué à distinguer un profil idéal ou scientifique de l'entrepreneur. Et que tout individu est le produit de son (ou ses) milieu (x) d'appartenance.

Les approches centrées sur les individus ont fait l'objet de nombreuses critiques de la communauté des chercheurs en entrepreneuriat et cela dès la fin des années 80. (Gartner, 1988) trouve que les études réalisées dans le cadre de cette approche n'ont pas réussi à générer une liste valide et sérieuse de caractéristiques qui sont clairement entrepreneuriales dans toutes les situations. Il propose donc son approche centrée sur la création d'organisation, s'opposant à celle de (Carland, Hoy, Boulton, & Carland, 1988) centrée sur les traits. D'autres auteurs tels que (Stevenson & Jarillo, 1990), estiment qu'il est difficile de modéliser et d'expliquer un comportement complexe qui est l'entrepreneuriat en s'appuyant sur quelques traits psychologiques ou sociologiques. Quant à l'approche typologique, malgré de nombreuses recherches empiriques, elle n'a pas réussi à dresser une typologie unique des personnalités de l'entrepreneur qui distinguerait clairement celle d'entrepreneur de non entrepreneur.

## 3. L'approche contextuelle :

En s'opposant à l'approche fonctionnelle libérale, la vision contextuelle remet l'entrepreneur dans son contexte social, culturel, politique et économique. Cette vision remonte aux travaux de Polanyi qui, en expliquant les différences entre les régions économiques, soutient que l'action économique est intégrée dans des institutions économiques : « l'économie humaine /... / est encadrée et insérée au sein d'institutions économiques et non économiques. L'inclusion de la dimension non économique est vitale » (POLANYI, 1957).

Le concept de Polanyi a été apporté dans la nouvelle sociologie économique par (Granovetter, 1985) en considérant que les activités économiques sont intégrées dans des systèmes d'interactions sociales, présentant ainsi une réponse critique à la vision sous-socialisée des phénomènes économiques (Boschet & Rambonilaza, 2010). L'approche de (Granovetter, 1985) repose sur deux propositions fondamentales, à savoir:

- L'action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée seulement par les motifs individuels;
- Les institutions économiques ne sont pas automatiquement produites, mais elles sont socialement construites.

Granovetter se différencie du point de vue large de Polanyi en proposant une compréhension étroite, basée sur une hypothèse fondamentale de la notion de " Embeddedness" c'est-à-dire d'encastrement, selon laquelle l'acteur économique n'est pas isolé, mais situé dans des réseaux et des structures sociales qui affectent son action et son comportement.

Cependant, que ce soit le point de vue large (lato sensu) de Polanyi ou la compréhension étroite de Granovetter, les deux points vus sont utilisés en entrepreneuriat. En effet, dans ce courant, l'entrepreneuriat est déterminé par un contexte social, culturel, politique et économique précis. Les facteurs contextuels sont nombreux et diversifiés et peuvent être regroupés en deux catégories : ceux relevant d'un environnement politico-économique, qualifié d'environnement global et ceux relatifs à un environnement socio-culturel, dit environnement proche.

### **3.1 L'environnement global : ou l'effet des facteurs politico-économiques**

Selon (Emin, 2003), la littérature portant sur l'environnement global comporte trois courants principaux : le premier s'intéresse aux conditions environnementales générales. Le second indique l'effet des conditions environnementales d'un pays ou d'une région. Alors que le troisième courant souligne le rôle des politiques publiques. Dans cette perspective, les chercheurs se sont appuyés sur deux cadres théoriques:

-le premier est la théorie de la dépendance des ressources, qui a déterminé les ressources les plus significatives dans l'aide à la création de nouvelles organisations.

-Le second est la théorie de l'écologie des populations expliquant la relation entre les variations régionales ou nationales et les variations dans le taux de création de nouvelles entreprises (Aldrich, 1990).

Dans une étude de comparaison entre les évolutions entrepreneuriales et les changements dans l'économie de six pays : France, Grande Bretagne, Japon, Allemagne, Russie et USA, (Weick, 1979) constate que l'activité entrepreneuriale augmente durant les périodes de décollage économique. Il conclut que l'entrepreneuriat est le fait des mouvements économiques nationaux comme la technologie, l'expansion du marché, le travail, etc. ; ainsi que des changements de facteurs non économiques tels que l'idéologie, la légitimité entrepreneuriale, le statut trouvé dans cette activité

L'action du gouvernement est considérée comme un des facteurs les plus significatifs, car c'est lui qui détient le pouvoir d'agir sur les conditions économiques et non économiques. L'Etat est donc un partenaire indispensable à la création des entreprises.

### 3.2 L'environnement proche : l'effet de l'environnement socioculturel.

Plusieurs chercheurs ont montré l'importance des effets de l'environnement socioculturels sur l'activité entrepreneuriale. Cette approche basée sur les théories qualifiées de « culturelles » a pour hypothèse principale que les différents milieux connus et fréquentés par des personnes ont un impact sur leur tendance à entreprendre, soit négatif, soit positif. Les études ont porté sur des éléments tels que l'expérience professionnelle, le milieu familial l'appartenance à un groupe ethnique, les images d'imitation etc. Dans cette perspective, (Shapiro & Sokol, 1982) ont présenté les images d'imitation comme la variable la plus importante du processus conduisant à la décision de créer une entreprise. Le milieu familial lui aussi a fait l'objet de nombreuses études qui ont conclu que les entrepreneurs proviennent fréquemment de familles dans lesquelles un des parents ou un des membres est de profession libérale, indépendant ou propriétaire d'une société. (Fayole, 2003) rapporte que le taux de reproduction sociale est assez souvent supérieur à 50% dans les milieux entrepreneuriaux. Cet effet est le résultat d'un processus de socialisation initiale, renvoie aux prédispositions multiples et aux expériences qui précèdent la décision de devenir entrepreneur. Tous ces points de vue s'inscrivent dans l'approche de (Granovetter M., 2005) qui, en général, soutient que les réseaux sociaux influencent l'activité économique de trois façons:

- En premier lieu les réseaux affectent l'écoulement et la qualité de l'information;
- Deuxièmement, ils constituent une source importante de récompense et de punition;
- Troisièmement, les réseaux sociaux aident à l'émergence de la confiance qui, à son tour, est susceptible d'affecter le comportement transactionnel des acteurs.

Partant de ces trois effets, les réseaux sociaux influencent l'accès aux ressources, l'efficacité organisationnelle et la légitimité (Dufays & Huybrechts, 2014). Dans le domaine de l'entrepreneuriat, cette approche a suscité l'intérêt de nombreux chercheurs, mobilisant une analyse en termes de réseaux sociaux et de capital social de l'action entrepreneuriale. Comme le soulignent (Nahapiet & Ghoshal, 1998), l'idée centrale de la théorie du capital social, est que les réseaux de relations sociales constituent une source précieuse pour la conduite des affaires : « The central proposition of social capital theory is that networks of relationships constitute a valuable for the conduct of social affairs » (Nahapiet & Ghoshal, 1998, p. 243). Ainsi, en intégrant l'entrepreneuriat dans un contexte social et institutionnel, cette approche tente de doter la recherche en entrepreneuriat d'une nouvelle vision qui englobe l'ensemble des facteurs importants en passant de l'entrepreneur indépendant à l'entrepreneur socialement intégré (Hoang & Antoncic, 2003). Toutefois, cette approche connaît certaines limites du fait qu'elle ne prend pas en compte les motivations et les traits de personnalité de l'entrepreneur, ce qui a donné lieu à beaucoup de critiques. En se concentrant sur des facteurs contextuels comme seules forces causales, l'approche contextuelle demeure insuffisante pour expliquer un phénomène aussi complexe qui est l'entrepreneuriat.

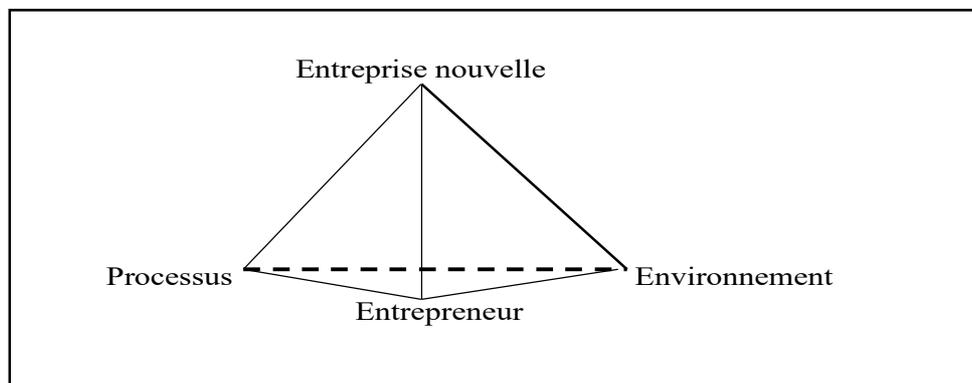
### 4. L'approche processuelle :

La fin de la décennie 1980 a connu un large débat concernant les approches focalisées sur les individus et celles sur les caractéristiques environnementales. Ce débat a donné naissance à une approche globale expliquant l'entrepreneuriat en référence à l'individu mais aussi aux conditions

contextuelles. Il s'agit d'une approche basée sur le processus, dite comportementale, considérant l'acte d'entreprendre comme étant un phénomène complexe et multidimensionnel. (Gartner, 1988) est considéré comme le premier chercheur qui a orienté la recherche en entrepreneuriat suite à la publication de son fameux article intitulé « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question ». Il a contesté l'approche par les traits en faisant valoir qu'il est réducteur d'expliquer un comportement complexe (entrepreneuriat) en se référant à quelques traits psychologiques ou sociologiques. Pour lui, la création de nouvelle entreprise est un phénomène multidimensionnel et que l'entrepreneur n'est qu'une dimension de ce cadre. Pour expliquer la création d'entreprise, il propose un cadre composé de quatre dimensions en interaction : l'individu créateur d'une nouvelle organisation ; l'organisation créée ; l'environnement qui comprend les stimuli externes influençant la nouvelle organisation, et le processus composé des étapes franchies par l'individu pour créer une organisation. Dans ce sens (Bradley, 1990, p. 39) suggère que le centre d'intérêt des recherches en entrepreneuriat doit être le processus qui s'inscrit dans un contexte social multidimensionnel et non pas le profil psychologique de l'entrepreneur. L'acte d'entreprendre est donc lié aux caractéristiques de l'individu et il est déterminé par les facteurs de l'environnement qui vont agir de manière contingente pour favoriser le comportement entrepreneurial.

En ajoutant la notion de temps omises dans la quasi-totalité des recherches, (Bruyat, 1993) a repris le modèle de Gartner, et maintient que : « la création d'entreprise ex nihilo comprend toujours quatre notions : l'individu, la nouvelle entreprise, un ou des environnements dans lesquels se déroule un processus » (Bruyat, 1993, p. 117). Il a proposé un schéma sous forme de pyramide qui comprend les quatre dimensions du phénomène de création, comme présente la figure 1.

**Figure 1 : La création d'entreprise ex nihilo : des points de vue divers**



**La source** (Bruyat, 1993, p118)

(Bruyat, 1993) suggère que ce schéma peut être utilisé pour la totalité du champ de l'entrepreneuriat, et que le chercheur ayant délimité son champ d'application et défini une ou plusieurs questions peut choisir de privilégier, pour décrire ou modéliser "son" phénomène, un sommet, une arête, une face, ou la totalité de la pyramide. Parmi ces dimensions, il trouve que le processus est le plus souvent ignoré dans les recherches.

Ainsi, (Gartner, 1988) suivit par d'autres chercheurs du domaine de l'entrepreneuriat (tels que (Stevenson & Jarillo, 1990) ; (Bygrave & Hofer, 1991) ; (Bruyat, 1993) ; (Fayolle, 1996) et (Hernandez, 1999) ont choisi de s'intéresser au processus pour sortir d'une vision limitée, se

bornant à l'étude d'un seul aspect, une caractéristique et une fonction économique d'un phénomène complexe et devant être abordé comme un tout, afin d'être compris (Fayolle, 1996, p. 15).

(Bygrave & Hofer, 1991, p. 14) traduisent cette orientation de la recherche en entrepreneuriat par quelques questions clés résumés au tableau 1.

**Tableau 1 : Quelques questions clés dans le champ de l'entrepreneuriat**

<b>Centrées sur l'entrepreneur</b>	<b>Centrées sur le processus entrepreneurial</b>
1. Qui devient entrepreneur ?	1. Qu'est-ce qui permet la perception d'opportunité de manière efficace et performante ?
2. Pourquoi devient-on entrepreneur ?	2. Quelles sont les tâches clés pour créer avec succès une entreprise ?
3. Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ?	3. En quoi ces tâches diffèrent-elles de celles mises en œuvre dans les organisations existantes ?
4. Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui échouent ?	4. Quelles sont les contributions spécifiques de l'entrepreneur dans le processus ?

**La source** (Bygrave & Hofer, 1991)

La décennie 1980 a vu donc l'introduction de l'entrepreneuriat dans la quasi-totalité des sciences humaines (psychologie, sociologie, psychologie sociale, histoire des entreprises, démographie des populations, anthropologie, sciences de gestion, et sciences du comportement "behaviouristes"). Chacun des points de vue disciplinaires possède sa légitimité, mais aucun ne peut revendiquer un statut supérieur aux autres (Bruyat, 1993). Le tableau 2 expose une synthèse des recherches sur l'entrepreneuriat.

**Tableau 2 : Synthèse des recherches sur l'entrepreneuriat.**

<b>Approche</b>	<b>Fonctionnelle (What)</b>	<b>Déterministe (How / Why)</b>	<b>Contextuelle (Why)</b>	<b>Processuelle (How)</b>
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis début des années 50	Depuis début des Années 80	Depuis le début des années 90
Questions clés	Quel est le rôle et la fonction de l'entrepreneur dans l'économie ?	-Qui est l'entrepreneur ? -Qu'est-ce qui caractérise les entrepreneurs des non entrepreneurs ?	-Quels sont les contextes favorables à l'entrepreneuriat ou au contraire défavorables ?	- Quel est le processus de création d'une entreprise ? - Quelles ont les étapes et les tâches à remplir ?
Objet d'étude	Fonction de l'entrepreneur	Traits et caractéristiques personnels, typologie	Environnement : économie, politique Social et culturel	Processus de création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation
Domaine	Economie	Psychologie	Economie,	Science de gestion,

## Evolution du champ de l'entrepreneuriat : une approche théorique

scientifique de base		Sociologie, psycho-Logie cognitive, Sciences du comportement	Sociologie, Anthropologie	Théorie des organisations, science de L'action
Hypothèses de bases	L'entrepreneur joue un rôle important dans la croissance économique	-Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs. -Un lien fort entre la personnalité et l'entreprise	Le contexte à l'effet positif ou négatif sur la tendance des individus à entreprendre	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns les autres
Méthodologies de recherches	Quantitative	Quantitative Qualitative	Quantitative Qualitative	Quantitative Qualitative
Auteurs de référence	Cantillon (1755) Say (1930) Schumpeter (1935)	Maclelland (1961) Brockhaus (1982) Kets et Vries (1977)	Schaper et Sokol (1982)	Gartner (1988)

**La source** (établie par l'auteur d'après les éléments proposés par (Fayolle, 2001) et (Danjou, 2002).

### III- vers une nouvelle forme de l'entrepreneuriat : "L'entrepreneuriat social"

En tant que sous-discipline de l'entrepreneuriat, se pose l'entrepreneuriat social (Certo & Miller, 2008), et son concept a émergé au sein de l'économie sociale. Il s'agit d'un domaine d'étude de très récent (Light, 2008) et comme dans le domaine de l'entrepreneuriat, au fil du temps, l'entrepreneuriat social a reçu des contributions de recherches académiques, et a aussi suscité l'intérêt des gouvernements, des praticiens, des universitaires et de la société en général. Néanmoins, au cours des dernières années et après la crise financière de 2008, cette question a acquis une plus grande pertinence.

L'augmentation des besoins sociaux nécessitant des solutions innovatrices, le besoin de financement des missions sociales et un certain désengagement de l'État dans différents secteurs expliquent la croissance de ce type d'entrepreneuriat (Janssen, Bacq, & Brouard, 2012); (Hervieux, Gédajlovic, & Turcotte, 2013). S'ajoute à ces causes la crise écologique et la montée du développement durable. (Defourny & Nyssens, 2011) précisent que le concept d'entreprise sociale est apparu en 1990 associé au mouvement coopératif et lié au tiers secteur. Un an plus tard, le parlement italien a été le premier à approuver une loi reconnaissant la forme juridique des coopératives sociales. Au début des années 90 également, les États-Unis ont donné une grande visibilité au concept. Puis, vers les années 2004-2005, certaines connexions sur le thème de l'entrepreneuriat social à travers l'Europe et les États-Unis ont commencé à se développer (Defourny & Nyssens, 2011), mais il existe encore des différences sur cette question entre les deux rives de l'Atlantique. Trois approches théoriques sont distinguées (Zbucnea & Duas, 2016): (1) les écoles européennes, qui ont vu l'entrepreneuriat social comme une action promue par les nouvelles générations et les mouvements de renouveau qui se sont produits au sein de l'économie sociale traditionnelle; (2) l'approche anglo-saxonne, qui a considéré ces pratiques comme des entreprises

qui se distinguent par leur mission sociale et (3) la perspective latino-américaine, qui a lié l'entrepreneuriat à une activité solidaire de base populaire.

Toutefois, le point central reste la résolution d'un problème commun pour un groupe de personnes et que l'entrepreneuriat social apparaît alors comme figure d'entreprise qui permet une fin sociale définie, dans n'importe quel domaine, répondant à un besoin social. L'entrepreneuriat social est la création de richesse, en tant que moyen pour atteindre une fin et que les structures d'entreprise sont utilisées pour créer de la valeur sociale. Leur chef, l'entrepreneur social, combine une passion pour le travail social avec la discipline, l'innovation, la stratégie, l'analyse de marché et la vision de l'entreprise entre autres aptitudes et compétences pour développer des projets de création de valeur sociale. Les conceptions de l'entrepreneuriat social reprennent les caractéristiques de l'entrepreneur « classique », soit l'identification d'opportunités et la propension à la prise de risques (Janssen, Bacq, & Brouard, 2012); (Hervieux, Gédajlovic, & Turcotte, 2013).

Selon (Light, 2008) l'entrepreneuriat social peut être défini comme l'interaction de quatre composantes, voir la figure 2, qui pourrait aider les entrepreneurs à développer et mieux mettre en œuvre leurs initiatives, à condition que les problèmes sociaux ne soient pas absolus et donc ces composantes doit être envisagée en fonction du contexte.

**Figure 2 : Composantes de l'entrepreneuriat social**



**La source** (Niño, 2015, d'après Light, 2008)

Le premier composant est l'entrepreneur, bien que l'entrepreneur social ait des caractéristiques similaires à l'entrepreneur économique, telles que la créativité, la passion, l'engagement, la persévérance, la vision, c'est lui qui essaie de résoudre un problème social avec des changements au système (Niño, 2015). La seconde est l'idée, les entrepreneurs jouent un rôle important dans le changement transformationnel, mais seulement lorsqu'ils sont absolument engagés dans l'idée. En effet, une bonne idée et l'engagement de l'entrepreneur, fait la différence face à une bonne personne impliquée dans des causes caritatives. La troisième composante est l'opportunité, cet élément est l'argument central de (Dees G. , 1998) "parce que là où d'autres voient des problèmes, les entrepreneurs sociaux voient des opportunités"; en fait, les entrepreneurs sont

## Evolution du champ de l'entrepreneuriat : une approche théorique

définis en partie par leur capacité à reconnaître et à poursuivre implacablement de nouvelles opportunités et puisque les opportunités fournissent également des ressources et une collaboration potentielle, constituent la clé de la durabilité des initiatives, cette troisième composante est fondamentale pour comprendre le concept de l'entrepreneuriat social. Le quatrième composant est l'organisation, et le plus important, c'est que ces organisations sont des entreprises durables, elles trouvent un produit ou un service (idée) qui correspond à l'objectif de l'entreprise (opportunité) et génère des ressources (durabilité organisationnelle).

L'entrepreneuriat social semble faire référence à une capacité à tirer parti des ressources qui abordent les problèmes sociaux (Dacin, Dacin, & Matear, 2010) en créant de la valeur sociale sans que la création de valeur se produise à l'intérieur ou à l'extérieur des limites de l'organisation. La distinction entre l'entrepreneuriat social et commercial peut suivre un continuum allant de l'élément purement social à l'élément purement économique. L'entrepreneuriat social peut prendre des formes variées, comme celles d'une entreprise sociale, d'une organisation à but non lucratif, d'une association, ou d'une mutualité financière,... Son essor socio-économique a amené une nouvelle figure d'entrepreneur, "l'entrepreneur-social" (OCDE, 1998, p. 130). Les entrepreneurs sociaux sont confrontés au défi d'accomplir une mission sociale explicite et centrale dans leur entreprise afin de créer une valeur supérieure pour les clients (Dees G. , 1998).

Toutefois il est important de signaler que malgré des similitudes, notamment dans l'association de logiques contradictoires soit l'économique et le social, l'entrepreneuriat social semble se distinguer des pratiques de RSE. Dans ce cadre, (Hervieux, Gédajlovic, & Turcotte, 2013), proposent de mobiliser le modèle des économies de la grandeur de (Boltanski & Thévenot, 1991) pour distinguer la RSE de l'entrepreneuriat social. Ils opposent la logique commerciale centrée sur la concurrence, l'intérêt personnel et l'opportunisme, à la logique civique, centrée sur le bien collectif, la conscience sociale, la démocratie et le renoncement à l'individualisme.

**Tableau 3 : La responsabilité sociale versus l'entrepreneuriat social**

	<b>Responsabilité sociale des entreprises</b>	<b>Entrepreneuriat social</b>
<b>Caractéristiques</b>	Prise en compte des impacts des activités de l'entreprise sur la société	Réponse de l'entreprise à un problème social
<b>Volet social</b>	Fait partie de la démarche de RSE	Mission sociale prioritaire
<b>Logiques</b>	Commerciale centrée sur la concurrence, l'intérêt personnel et l'opportunisme	Civique centrée sur le bien collectif, la conscience sociale, la démocratie et le renoncement à l'individualisme

<b>Approches</b>	<p>Éthique : philanthropie et mécénat</p> <p>Utilitariste : lien entre performance sociale et performance économique</p> <p>De soutenabilité : contribution au bien commun</p>	<p>Marchande : autofinancement par ressources marchandes</p> <p>Innovation sociale : nature systémique de l'innovation et ampleur de l'impact social</p> <p>Démocratique : spécificité sociale s'appuie gestion démocratique</p>
------------------	--	--

**La source** (FOUR, & al, 2016, p. 11)

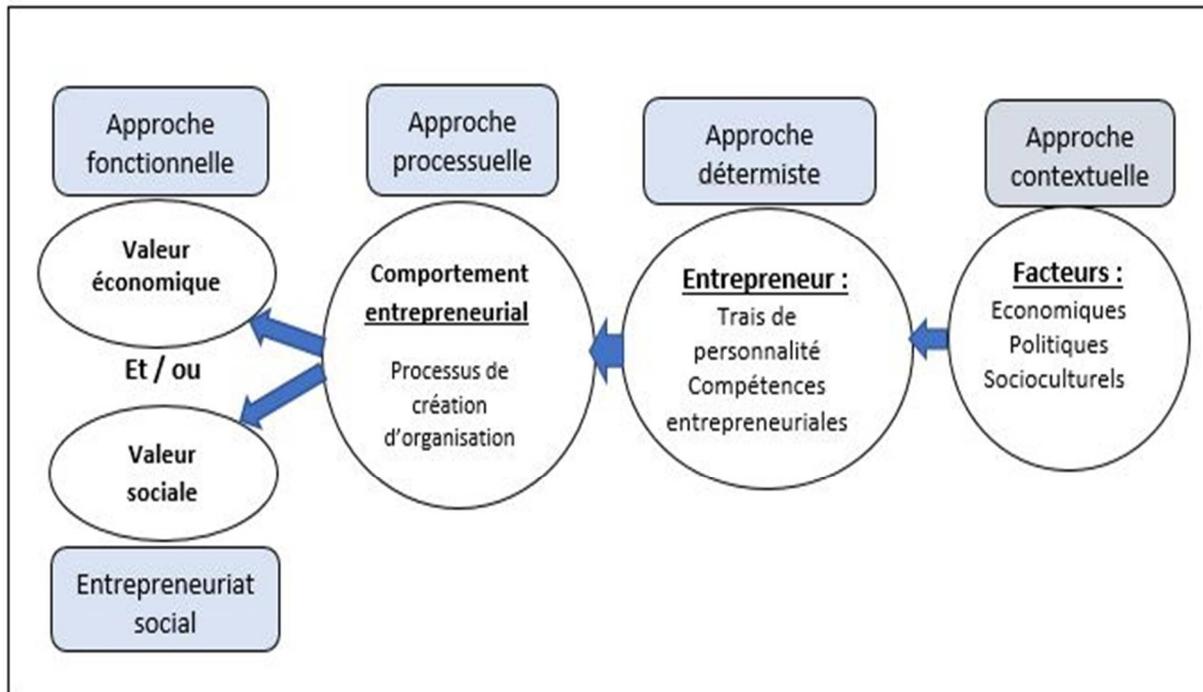
**IV- Une analyse synthétique du développement du champ de l'entrepreneuriat :**

Au terme de ce voyage historique décrivant l'évolution du champ de l'entrepreneuriat, nous désirons proposer en guise de synthèse un modèle représentatif du phénomène entrepreneuriale. Ce modèle reflète notre conviction que les différentes approches qui ont étudié le phénomène de l'entrepreneuriat ne sont pas contradictoires. Bien au contraire nous constatons qu'il y a une complémentarité entre les interrogations majeures avancées par les théoriciens de différentes disciplines. Chaque courant de recherche a donné sa propre vision selon sa discipline pour combler les lacunes délaissées par les autres, contribuant ainsi à l'enrichissement et le développement de la conception de l'entrepreneuriat. En effet, Nous avons vu que les économistes en s'interrogeant sur la fonction de l'entrepreneur, décrivent l'important rôle qu'il joue dans le progrès économique. Cette importance a suscité l'intérêt des psychologues et des sociologues pour savoir qu'est-ce qui caractérisent ces individus et pourquoi deviennent-ils entrepreneurs. C'est la quête de ces traits qui donnerait une garantie que la personne concernée soit un entrepreneur.

Toutefois, tous ces points de vue différents et dispersés n'étaient pas suffisants pour expliquer un phénomène aussi complexe tel que l'événement entrepreneurial. Partant de cette considération que les spécialistes des sciences de gestion ont proposé d'étudier les processus emmenant à la création de nouvelles organisations, en vue d'avoir une compréhension globale du phénomène entrepreneurial. Dans cette vision l'entrepreneur joue un rôle principal dans le processus entrepreneurial mais il n'est qu'une variable parmi d'autres. En effet, le processus entrepreneurial se base sur la dialogique individu-projet qui elle-même en interaction continue avec l'environnement (Messeghem & Sammut, 2011). L'intérêt de l'étude processuelle consiste donc à identifier le comportement de l'entrepreneur lors de l'exercice d'un ensemble d'activités conduisant à la création d'une nouvelle organisation dans un contexte donné. Ainsi, il est clair que l'approche processuelle n'est pas un rejet des approches fonctionnelle et psychologique et environnementale, bien au contraire elle les globalise en remettant la fonction de l'entrepreneur (possédant des qualités et des compétences) dans son contexte.

Cette multidisciplinarité du champ de l'entrepreneuriat nous enseigne que l'activité entrepreneuriale est un acte économique socialement encastré, initié par un acteur ayant certaines motivations psychologiques et sociologiques ainsi que des qualités personnelles lui permettant de s'engager dans un processus de création d'une nouvelle organisation afin de créer une valeur économique et/ou sociale. Ainsi, nous présentons dans figure 2 la complémentarité des approches qui ont marqué l'évolution du champ de l'entrepreneuriat.

Figure 2 : complémentarité des approches du champ de l'entrepreneuriat



La source (établie par l'auteure)

#### IV. Conclusion :

L'évolution qu'a connue l'entrepreneuriat est caractérisée par une multitude d'approches avancées par les chercheurs de différentes disciplines. En premier lieu, dans une tentative de répondre à la question "quoi", l'activité de recherche s'est concentrée sur une approche économique et fonctionnelle dans les années 1950 (Contillon, Say, Schumpeter, Knight, etc). Ces recherches ont abouti à la détermination du rôle économique de l'entrepreneur et son comportement rationnel visant la maximisation du profit. Au début des années 1970 a émergé un second courant de recherche initié principalement par des psychologues et des sociologues qui ont porté leur attention sur les caractéristiques et les traits de personnalité en vue de déterminer " qui" est l'entrepreneur. Puis, le domaine de l'entrepreneuriat était encore une fois élargi vers la fin des années 1980, mais cette fois ci par les gestionnaires qui se sont focalisé sur le processus entrepreneurial avec la tentative de répondre à la question "comment" se comporte l'entrepreneur pour créer une nouvelle organisation. Cette nouvelle approche est considérée comme révolutionnaire en ce qu'elle offre de nouvelles connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat. Son avantage réside au fait qu'elle permet une étude en profondeur du processus qui conduit des individus à être des entrepreneurs créateurs de nouvelles organisations.

A l'issue de ce parcours nous pensons que les différentes approches qui ont étudié le phénomène de l'entrepreneuriat, ne sont pas contradictoires. En effet, chaque un de ces courants de recherche a donné sa propre vision selon sa discipline pour combler les lacunes délaissées par les autres, contribuant ainsi en complémentarité à l'enrichissement et le développement de la conception de l'entrepreneuriat. Cette complémentarité s'est concrétisée à travers l'approche comportementale qui n'est pas un rejet des approches fonctionnelle et psychologique et environnementale, bien au contraire elle les globalise en remettant la fonction de l'entrepreneur (possédant des qualités et des compétences) dans son contexte. Puis le concept de l'entrepreneuriat social est apparu comme une réponse à des problèmes sociaux chroniques en assignant à l'entrepreneur une mission sociale, explicite et centrale dans son entreprise afin de créer une valeur sociale. Cependant, cette dimension sociale nécessite des recherches supplémentaires, en particulier en ce qui concerne l'identification et l'introduction de nouveaux paradigmes.

### V. Liste Bibliographique :

- Aldrich, H. (1990). « Using an ecological perspective to study organizational founding rate », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14 (3), 7-24.
- Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*, . Paris.: Gallimard.
- Boschet, C., & Rambonilaza, T. (2010). « Les mécanismes de coordination dans les réseaux sociaux : un cadre analytique de la dynamique territoriale », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3,, 569-593.
- Bradley, R. .. (1990). "Toward a Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and The Entrepreneur", . *Entrepreneurship Theory and Practice*, spring,, p. 39-54.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, . thèse de doctorat, Université Pierre Mendès (Grenoble II), France,.
- Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). "Theorizing about entrepreneurship", . *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(20):, 13-22.
- Carland, J., Hoy, F., Boulton, W., & Carland, J. (1988). "Who is an entrepreneur is a question worth asking", . *American Journal of Small Business*, 12 (4),, 33-39.
- Casson, M. (1991). *L'entrepreneur, Economica*,. Paris: Economica, .
- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*,. Oxford:: Martin Robertson, 2nd. ed. Edward Elgar, 2003.
- Certo, S., & Miller, T. (2008). Social entrepreneurship: key issues and concepts, *Business Horizons*, vol. 51, , p. 267-271.
- Dacin, P. A., Dacin, M. T., & Matear, M. (2010). Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here, *Academy of Management Perspectives*, 24:3, , 37-57.
- Danjou, I. (2002). L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité", *Revue française de gestion*, . *Revue française de gestion*, avril-juin, vol. 28, n° 138, , 109-125.
- Dees, G. (1998). *The Meaning of "Social Entrepreneurship"*,. . Graduate School of Business, Stanford University.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2011). « Approches européennes et américaines de l'entreprise sociale : une perspective comparative », *RECMA – Revue internationale de l'économie sociale*, n°319, , p.18-35.
- Dufays, F., & Huybrechts, B. (2014). "Connecting the Dots for Social Value: A Review on Social Networks and Social Entrepreneurship", . *Journal of Social Entrepreneurship* (5(2)), , 214-37.
- Emin, S. (2003). *L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français, thèse pour l'obtention du doctorat en sciences et gestion* . Grenoble: l'Université Pierre Mendès France.
- Fayolle, A. (2003). *"Le métier de créateur de l'entreprise"*,. Editions d'Organisation.
- Fayolle, A. (1996). *Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français, Thèse de doctorat en sciences de gestion*, . Lyon: université Jean Moulin de Lyon, France.
- Fayolle, A. (2001). « D'une approche typologique de l'entrepreneuriat chez les ingénieurs à la reconstruction d'itinéraires d'ingénieurs entrepreneurs 1 » . *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 1(1).
- Fayolle, A. (2004). Entrepreneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processuelle dans les recherches, *7eme Congrès CIFPME*, 27,28 et 29 octobre, Montpellier.
- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, *Revue Internationale PME*, Volume 10, Numéro 2, , 129-172.

- Filion, L. J. (2001). *Réaliser son projet d'entreprise*. Montréal :: Éditions Transcontinental (3e éd.rev.).
- FOUR, I., CORBIN-CHARLAND, O., & LAVOIE, F. (2016). *Entrepreneuriat social et RSE : le point de vue d'entrepreneurs sociaux à Montréal*. Saint Etienne:: Réseau International de Recherche sur les Organisations et le Développement. Ecole des mines.
- Gartner, W. B. (1988). « Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question », . *American Journal of Small Business*, 12 (4):, 11-32.
- Granovetter, M. (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", . *American Journal of Sociology*, 91 (November):, 481-510.
- Granovetter, M. (2005). "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes",. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1) :, 33-50.
- Hernandez, E. M. (1999). « Modèles d'entrepreneuriat : vers une approche contingente et processuelle », . *Revue Sciences de Gestion*, N° 26-27,, p. 505-526.
- Hervieux, C., Gédajlovic, E., & Turcotte, M.-F. (2013). « Les logiques contradictoires de l'entrepreneuriat social »,. Dans C. e. in C. Gendron, *Repenser la responsabilité sociale de l'entreprise*, (p. Paris). L'école de Montréal, Armand-Colin,.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). "Network-based research in entrepreneurship - A critical review",. *Journal of Business Venturing*, 18(2), , pp 165-187.
- Janssen, F., Bacq, S., & Brouard, F. (2012). « L'entrepreneuriat social : un thème pour la recherche passée, présente et future. »,. *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol.25, n°3-4, , p. 17-44.
- Julien, P. A., & Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*, . Paris: Economica.
- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago : University of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1979). *Risk, Uncertainty and Profit*, . Amsterdam: North-Holland: Studies in the Economics of Search, .
- Kothari, H. C. (2013). «Socio-Psychological Factors of Entrepreneurship: A Survey », . *Researchjournali's Journal of Entrepreneurship Vol.1, No.1, December1*.
- Leibenstein, H. (1968). "Entrepreneurship and Development", . *American Economic Review*, mai, vol. 58, n° 2, , 72-83. .
- Leibenstein, H. (1979). A Branch of Economics is Missing:Micro-Micro Theory. . *Journal of Economic Literature*, 17(2), , 477-502. .
- Light, P. (2008). *Search for Social Entrepreneurship*. Washington, DC, USA:: Brookings Institution Press, .
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. . Irvington Publishers.
- Moreau, R. (2004). *L'émergence organisationnelle : cas des entrepreneurs de nouvelle technologie*, . thèse de doctorat, Université de Nantes, .
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage,. *The Academy of Management Review*, Vol. 23, No. 2., 242-266.
- Niño, A. C. (2015). Social Entrepreneurship and Corporate Social Responsibility: Differences and Points in Common. *Journal of Business & Economic Policy Vol. 2, No. 2; June 2015*, , 85-93.
- OCDE. (1998). *Stimuler l'esprit d'entreprise*, . Paris : Edition OCDE, .
- Polanyi, K. (1957). « The Economy as Instituted Process »,. Dans K. Polanyi, & C. Arensberg, in *Trade and Market in the early Empires. Economies in History ad Theory*, trad. Fr. de C. Rivière et A. Rivière: « L'économie en tant que procès institutionnalisé », in *Les Systèmes économiques dans l'Histoire et dans la Théorie*, (pp. 239-260. ). Librairie Larousse, .
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General & Applied*, 80, 1-28., 1-28.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). "The social dimension of entrepreneurship". . Dans S. D. In Kent C.A., *The Encyclopedia of entrepreneurship*, (pp. 72-90.). Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall,: Vesper K.H. (eds.),.

- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", . *Strategic Management Journal, Vol. 11, Special Issue: Corporate Entrepreneurship*, 17-27.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", . *Strategic Management Journal, Vol. 11, Special Issue: Corporate Entrepreneurship*, 17-27.
- Weick, K. (1979). *the social psychology of organizing*, . New York: : Random House (2nd Edition).
- Zbucnea, A., & Duas, M. F. (2016). *Responsible entrepreneurship - vision, development and ethics: . Dans Proceedings of the 9th International conference for entrepreneurship, innovation and regional development: June 23-24, . . Bucharest, Romania: : ed. by 23-24, . Bucharest, Romania: ed. by Alexandra Zbucnea and Dimitrios Nikolaidis. – București: Comunicare.ro,*