

**Entrepreneuriat et création d'entreprises : un aperçu des  
différentes approches**

**Entrepreneurship and Business Creation: An Overview of  
Different Approaches**

**Fatima Zahra ACHOUR**

Professeur à la FSJES Kenitra

Université Ibn Tofail

fatyachour2000@yahoo.fr

**Siham AMMARI**

Doctorante, FSJES – Kénitra

Université Ibn Tofail

Laboratoire : Finance Publique Et Entrepreneuriat

[Siham.ammari@uit.ac.ma](mailto:Siham.ammari@uit.ac.ma)

**Date de soumission :** 26/07/2020

**Date d'acceptation :** 06/08/2020

**Pour citer cet article :**

ACHOUR F.Z & AMMARI S. (2020) « Entrepreneuriat et création d'entreprises : un aperçu des différentes approches », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 3 : Numéro 3 » pp : 928 – 942.

## Résumé

Afin de mieux comprendre le débat historique autour de l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, il est nécessaire de commencer par se demander « qu'est ce que l'entrepreneuriat ? ». Bien que l'entrepreneuriat a été largement étudié. La réponse à cette question n'est pas une tâche facile. Car il n'y a pas de définition universellement accepté du terme.

Cet article présente une synthèse de la recherche en entrepreneuriat et l'entrepreneur. Tout d'abord, nous opter pour des lectures historiques. L'origine de ce concept remonte aux économistes classiques Cantillon et Say, puis redéfini avec la disparition de Smith, Ricardo, Marshall et Marx, et repositionné avec Schumpeter, qui a restauré la réputation des entrepreneurs. Une multitude de figures ont été plaquées sur l'entrepreneur, depuis les économistes classiques jusqu'aux auteurs contemporains, ce qui a montre qu'il n'y a pas de définition unanime des entrepreneurs. Ensuite nous allons essayer de révéler le pluralisme théorique de l'entrepreneuriat. Chaque théorie tente d'imaginer ce qu'elle peut apporter à la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat.

**Mot clés**— Entrepreneuriat ; PME ; Entrepreneurs ; Typologies entrepreneurs ; Épistémologie entrepreneuriat ; Définition entrepreneur ; Théorie entrepreneurs.

## Abstract

In order to better understand the historical debate around entrepreneurship and entrepreneur, it is necessary to begin by asking "what is entrepreneurship?" Although entrepreneurship has been widely studied, answering this question is not an easy task. For there is no universally accepted definition of the term.

This article presents a synthesis of research on entrepreneurship and the entrepreneur. First of all, we opt for historical readings, the origin of this concept goes back to the classical economists Cantillon and Say, then redefined with the disappearance of Smith, Ricardo, Marshall and Marx, and repositioned with Schumpeter, who restored the reputation of entrepreneurs. A multitude of figures have been placed on the entrepreneur, from classical economists to contemporary authors, which has shown that there is no unanimous definition of entrepreneurs. Next we will try to reveal the theoretical pluralism of entrepreneurship. Each theory tries to imagine what it can bring to research in the field of entrepreneurship.

**Keywords**— Entrepreneurship; SMEs; Entrepreneurs; Entrepreneurial typologies; Entrepreneurial epistemology; Entrepreneurial definition; Entrepreneurial theory.

## Introduction

La recherche en entrepreneuriat a fait couler beaucoup d'encre, cet intérêt est dû essentiellement à la complexité et l'hétérogénéité du phénomène. Ainsi, Pour plusieurs chercheurs, l'étude de l'entrepreneuriat sous toutes ses formes est indispensable pour la compréhension des aspects essentiels du phénomène qui le rendent unique (Hmama, Z. et Alaoui, M, 2020).

(Filion, 1997) souligne que le champ de l'entrepreneuriat est en train de vivre une éclosion, vu son rattachement à plusieurs disciplines (économie, sociologie, anthropologie, histoire, psychologie, sciences politique, gestion...), Les perspectives apportées par chaque discipline sont généralement rarement affectées par les autres, ce qui nous renvoi plutôt vers une approche interdisciplinaire (Herron et al, 1991). Cette assertion rejoint celle de (Verstraete, 2008) lorsqu'il confirme 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. »

Dans cette perspective, il serait utopique de faire le tour de toutes les écoles de pensée et les disciplines qui se sont intéressées au champ de l'entrepreneuriat, et d'en effectuer un état de l'art en un seul article tant que la littérature est abondante. Notre visée est plus modeste et se restreint à 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.

Cet article est une introduction aux connaissances déjà disponibles sur le domaine de l'entrepreneuriat et création d'entreprises, À travers une revue systématique actuelle et une conceptualisation claire des concepts clés, l'article aborde la question de recherche suivante :

### **Existe-t-il une définition standardisée de l'entrepreneur et l'entrepreneuriat ?**

L'article vise à examiner la revue de littérature et la recherche sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, ainsi notre recherche sera scindée en deux parties. Dans la première partie nous réexaminons la théorie économique de l'entrepreneur. Ce qui consiste à 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. Dans la seconde partie nous aborderons le champ de l'entrepreneuriat, vu selon son caractère interdisciplinaire. Cette vision, qui se veut originale, nous permettra de confronter un grand nombre de courants et de disciplines qui

ont étudié ce concept, et d'en déduire une définition complète et opérationnelle. Commençons cette discussion par le concept de l'entrepreneur d'où provient le mot entrepreneuriat.

## 1. Emergence et évolution du concept d'entrepreneur

### 1.1 Evolution historique du concept de l'entrepreneur

L'économiste richard Cantillon<sup>1</sup> est réputé être le premier à avoir utilisé le terme « entrepreneuriat » dans la littérature économique dans son ouvrage « *essai sur la nature du commerce en général* » qui été publié en 1755 (Bridge et al, 2003), puis plus tard, Turgot, Say, et 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 rôle clé dans le développement économique, d'autre part.

Bien que Cantillon ne soit pas l'inventeur du mot entrepreneur<sup>2</sup>, c'est à lui qu'on doit la généralisation du terme dans la plupart des langues. Sa définition de l'entrepreneur stipule que « *la circulation et le troc des denrées et des marchandises, de même que leur production, se conduisent en Europe par des entrepreneurs et au hasard* » (Cantillon, 1952 [1755], p. 31). Ce dernier opère un découpage socio-économique en en trois classes : les propriétaires, les fermiers et le troisième groupe, très hétérogène, comprenant aussi bien les marchands que les hommes de loi, les mendiants, les entrepreneurs, etc. Le marchand, le fermier ou l'artisan sont selon cette classification des entrepreneurs.

Selon Cantillon, nous pouvons distinguer deux niveaux dans la conception de l'entrepreneur : un niveau général, celui des indépendants, composé des aristocrates et des propriétaires terriens, se voit attribuer comme fonction principale de fournir les produits nécessaires aux acheteurs compte tenu des besoins et moyens de ces derniers, et ce, à partir de techniques très diverses; un niveau particulier dans le cas du fermier. Le fermier, lié par contrat au propriétaire, lui verse des sommes d'argent dont le montant est connu et certain (qu'on suppose ordinairement égale en valeur au tiers du produit de la terre), alors que les ventes se font à des prix incertains « *Ces entrepreneurs ne peuvent jamais savoir la quantité de la consommation dans leur ville, ni même combien de temps leurs chalands achèteront d'eux, vu que leurs rivaux tâcheront par toutes sortes de voies de s'en attirer les pratiques : tout cela cause tant d'incertitude parmi tous ces entrepreneurs, qu'on en voit qui font journellement banqueroute.* » (Cantillon, 1952 [1755], p. 29-30). Ses ventes et ses recettes sont donc, aléatoires, il ne peut prévoir ni les états futurs des marchés, 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.

Que ce soit au niveau général ou au niveau particulier, Cantillon fait de l'incertitude la variable fédératrice du concept 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* » (Emile-Michel Hernandez, 2001). Cette prise de risque est justiciable d'une rémunération basée sur le produit de la terre, et en rapport avec la valeur du travail.

Cependant, Cantillon explique que ce risque est indéterminé mais prévisible et peut être anticipé par l'entrepreneur qui essaiera de comprendre ce qui se passe sur le marché et d'anticiper le risque lié aux clients et le risque sur le prix (Vérin, 1982; Alcouffé, 1988), 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'où le rôle de prévision des risques accordé par Cantillon à la fonction d'entrepreneur. D'ailleurs (Murphy, 1986), souligne qu'avec Cantillon « l'entrepreneur est la main tout à fait visible qui permet au marché de fonctionner ». Pour reprendre la célèbre métaphore d'A. Smith.

Ainsi, l'apport crucial de Cantillon est d'avoir fourni une première image de l'entrepreneur, il oppose ceux dont les gages sont certains à ceux dont les gages sont incertains, il définit l'entrepreneur par son affrontement au 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).

Par ces idées sur l'entrepreneur, Cantillon a initié une tendance, qui s'épanouira avec Turgot, dans son ouvrage « *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* » (Turgot, 1766). Turgot définit l'entrepreneur également en tant que preneur de risque, mais aussi en tant que fournisseur du capital, « *les entrepreneurs fournissent le capital, et les ouvriers, la main-d'œuvre [...] les capitaux préalables, sont toujours nécessaires à quiconque veut faire une entreprise, quelle qu'en soit la nature. Les entreprises agricoles ne peuvent pas s'en passer plus que les autres. Turgot en tire cette conséquence que la culture a, comme l'industrie, ses entrepreneurs et ses ouvriers* » (Léon Say, 1887 [1766], p. 40). Donc selon lui, 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 fait de ce dernier une pièce maîtresse de la dynamique économique. L'entrepreneur au centre du *«grand échange de la production [est] l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs et entre ceux-ci et les consommateurs. Il administre l'œuvre de la production; il est le centre de plusieurs rapports; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production »*. (Say, 1803; Bridel, 1977; Faure-Soulet, 1970). La fonction principale de l'entrepreneur est de combiner les facteurs de production et d'organiser cette production (Paul Laurent, 1989).

Pour Say, ce qui distingue l'entrepreneur d'industrie, c'est sa capacité d'employer les connaissances et le savoir faire. Il souligne la nécessité pour l'entrepreneur d'apprendre les procédés du métier 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... »*

. Ainsi, l'entrepreneur de Say un organisateur c'est celui qui réunit et combine les facteurs de production, son but premier et d'accroître la production et le définit ainsi *« l'entrepreneur est celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques un produit quelque »* (Say, 1841 [1803], p.74). Ensuite, le profit est considéré comme une compensation pour l'effort, le temps, la capacité et la prise de risque de l'entrepreneur, qui doit être considéré comme le coût de production de l'entreprise.

D'un côté , 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 »*, Il poursuit en accentuant le caractère d'incertitude associé à la fonction d'entrepreneur : *« L'acquéreur à forfait d'un revenu, prend donc à son compte les chances favorables ou contraires qui peuvent rendre en réalité ce revenu plus ou moins considérable »* (Say, 1841 [1803], p. 370).

D'un autre coté, J.-B. Say effectue une distinction, délicate à faire, selon son propre point de vue, 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). Ainsi, il explique que si l'entrepreneur fait recours à un emprunt pour créer sa propre entreprise, 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* ». Say (1826 [1815], p. 98).

J.-B. Say met l'entrepreneur au centre du processus économique, 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* ».

Dans son ouvrage « *Risk, Uncertainty and Profit* » (1921), Knight s'aliène de Say en introduisant une première distinction entre le risque et l'incertitude, Bien que souvent confondus (Luge et Borisov, 2014), l'incertitude et le risque sont deux notions distinctes et n'affectent pas les décisions de la même façon. On parle de risque quand il y a possibilité d'attribuer des probabilités aux conséquences de chacune des options envisagées (Knight, 1921), et d'incertitude lorsqu'il est impossible de leur en attribuer définitivement. 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* » (Knight, 1921, p. 141).

Cette opposition (risque/incertitude), très peu utile en soi, ne se justifie que mise en perspective avec la question, sous-jacente, de la réduction d'incertitude ; c'est-à-dire comme un processus de transformation de l'incertitude (imputable aux opinions et aux actes) en termes de risques mesurables (Patron, 1996). Toute création ou toute innovation induit de l'incertitude, puisque la nouveauté intrinsèque qui la caractérise ne permet pas d'être assuré que l'opération sera couronnée de succès (McMullen et Shepherd, 2006). Le rôle de l'entrepreneur est donc avant tout d'assumer cette 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, De ce fait, l'incertitude constitue la contrainte majeure chez tous ceux qui ont ou auraient l'idée de se lancer en affaires (Julien et St-Pierre, 2012).

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, Le facteur humain est omniprésent dans l'analyse de Knight, tant pour la nécessité de décider en situation d'incertitude que pour réduire l'incertitude, en soulignant que la particularité humaine réside dans la conscience, laquelle permet d'appréhender le futur « *Relate chiefly to the exercise of judgment* » (Knight, 1921, P. 258).

Cette activité mentale, qui permet d'interpréter et de spéculer pour accéder à une connaissance anticipée du futur, résulte d'un processus de transformation d'une perception en décision via une aptitude d'inférer « *We perceive the world before we react to it, and we react to not what we perceive. but always to what we infer* » (Knight, 1921, P. 201). De cette façon, les entrepreneurs ne sont pas seulement dans un état de décision incertain, mais sont toujours accompagnés de la nécessaire réduire l'incertitude. Knight pense que grâce à leur capacité d'évaluer la situation mieux que les autres, cela peut leur apporter une extraction de bénéfices « *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 « *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). Cette assertion vient pour appuyer celle de 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).

Enfin, avec l'arrivée de la révolution industrielle, Le centre d'intérêt et d'étude se déplace, en conséquence, de l'entrepreneur vers l'entreprise. Vient alors une nouvelle étape, celle de l'attention privilégiée qui est accordée à l'entreprise vue comme une organisation.

## 1.2 L'éclipse de l'entrepreneur et l'apparence du manager

Contrairement à l'école française, l'école économique anglaise des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles qui fondera la pensée économique classique et néoclassique ne considère pas l'entrepreneur comme une des figures centrales du mécanisme économique (Janssen, 2016). La couronne que portait l'entrepreneur dans la pensée de Say, l'a presque complètement perdu avec les économistes classiques anglais (Smith, 1776 et John Stuart Mill, 1848). Ces auteurs ne considèrent pas les entrepreneurs comme des agents économiques spécifiques ; ils assimilaient la fonction d'entrepreneur à celle du capitaliste ; Leur ambition est d'étudier les mouvements macroéconomiques, c'est-à-dire d'expliquer d'une manière globale le fonctionnement de l'économie industrielle, plutôt que d'étudier des sujets économiques individuels.

Pendant la période d'industrialisation, les entreprises manufacturières optent pour 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 ; les centres de direction et de propriété, réunifiés et confiés, auparavant, entre les mains d'une seule et même personne, sont éclatés et donnent naissance 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).

Dés lors, La vision « managériale » succède à la vision « patrimoniale ». L'économie industrielle exclut pratiquement l'entrepreneur. D'ailleurs, (Smith, 1976), avec sa fameuse main invisible, dépersonnalise l'entrepreneur (Casson, 1991) Celui-ci ne fait aucune différence entre le capitaliste qui offre le capital de l'entreprise, et l'entrepreneur qui était censé être le propriétaire de l'entreprise ; il incorpore 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. Dans le même ordre d'idées que Smith, (Ricardo, 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) dans ses écrits, et notamment *Le Capital*, semble également se détourner de l'entrepreneur. Marx, cependant, a rarement employé le terme "entrepreneur", préférant le mot "capitaliste". Cet auteur tendait souvent à assimiler entrepreneur et capitaliste, « *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 dernier à savoir l'entrepreneur est fréquemment qualifié chez Marx « d'agent fanatique de l'accumulation" qui force les hommes sans pitié ni trêve pour produire pour le plaisir de produire. « Accumulez, accumulez ! » C'est la loi. D'ailleurs, à l'instar de (Smith, 1976 et Ricardo, 1847), Marx a enrichi l'approche des classiques anglais de la formation et de la mise en valeur du capital (Boutiller et Uzunidis, 1995).

L'école néoclassique, elle-même n'a attribué qu'une place très réduite à l'entrepreneur. Dans la théorie néoclassique telle que formulée par (Léon Walras, 1900) par exemple, 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 que la concurrence évacue l'incertitude et le risque « *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). Dans cette logique, l'entrepreneur disparaît en fait non pas à cause de la bureaucratisation des activités productives (*cf. développement du capital managérial*) mais parce que le risque (et donc les profits) disparaît.

Walras n'a pas construit une théorie claire de l'entrepreneur, même si la pensée qui le sous-tend est basée sur la libre entreprise. L'entrepreneur selon lui est un agent économique au même titre que le travailleur ou le consommateur. L'Entrepreneur de Walras, contrairement aux descriptions données par Cantillon ou Say, n'est pas un individu exceptionnel. Il ne se distingue pas non plus par des caractéristiques particulières. Pour lui, l'entrepreneur, l'entreprise et la production se superposent l'une à

l'autres. L'entrepreneur peut être perçu en fonction de la production de la même manière que l'entreprise est considérée comme une boîte noire dont le fonctionnement reste inconnu. L'entrepreneur se résume donc à une fonction de production dont les facteurs sont le travail et le capital.

## 2. Les PME et l'ouverture aux autres sciences

Le champ de l'entrepreneuriat divise plus qu'il ne réunit la communauté des chercheurs. Dans les dix ou vingt dernières années, à la suite des travaux, par exemple ceux de (Durkheim, 1893), rappelant que les individus sont des êtres sociaux au comportement influencé systématiquement par leur milieu et les institutions qui les entourent, ou encore de (James, 1908) critiquant le simplisme de *l'homo oeconomicus* qui n'agirait que pour son intérêt personnel, des chercheurs d'autres disciplines se sont intéressés aux comportements sociaux ou collectifs des entrepreneurs et des PME.

Il est vrai que des précurseurs, tel (John Maurice Clark, 1926), avaient déjà intégré ces vues dans leur analyse économique ; mais ces enseignements avaient vite été oubliés avec l'influence des économistes théoriciens et de l'importance qu'ils donnaient à l'agent isolé, en concurrence contre tous les autres.

Par exemple, plusieurs anthropologues se sont penchés sur des entrepreneurs particuliers comme les entrepreneurs immigrants et leurs entreprises, influencés fortement par leurs traditions d'origine et par leurs contacts avec leur groupe social (Steward, 1991 ; Basu, 1998). Pour leur part, les psychologues ont analysé les comportements créatifs des petites organisations, notamment les capacités particulières de leur personnel à penser latéralement<sup>31</sup> pour innover aussi sinon plus efficacement que les grandes entreprises (Scherer, 1984 ; Amabile, 1997). Ils ont aussi montré que ces comportements évoluent avec l'expérience et la qualité de l'organisation (Nadram, Born et Samsom, 2007). C'est ce qui a permis de critiquer fortement la théorie des traits (Kets de Vries, 1977 ; Chell, 2001), pourtant toujours en vogue chez des chercheurs comme certains cognitivistes (Mitchell, Busenitz et al, 2007), recherchant en vain une clé sûre pour discriminer les entreprises à succès afin de répondre aux besoins des investisseurs ou des intervenants gouvernementaux.

De même, les sociologues, comme nous venons de le dire, ont démontré l'influence majeure de l'environnement ou du milieu pour expliquer la constance ou le succès des PME, notamment durant les phases de création des entreprises (Shaver et Scott, 1991 ; Larson et Starr, 1993 ; Greve et Salaff, 2003 ; Watson, 2006). Ces approches plus

sociales ont été soutenues par la dure critique du philosophe (Jürgen Habermas, 1987) envers le rationalisme individuel tiré des enseignements de Max Weber et, encore plus, de ses disciples comme Sombart et Offenbacher, alors que tout rationalisme est influencé par les origines, l'environnement familial et de travail, par les objectifs de chacun dans son milieu de vie et par l'époque.

Cependant tout chercheur souhaitant 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.

Pour répondre à ces questions, l'intervention de plusieurs disciplines est évidemment nécessaire: économie, histoire, sociologie, géographie, science politique, droit, éducation, etc. 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).

Toutefois, ce champ de recherche investi par presque toutes les disciplines des sciences humaines pose des problèmes à tout chercheur au niveau de la structuration de sa synthèse. En effet, (Béchar, 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 ».

### **Conclusion**

Les recherches empiriques sur l'entrepreneuriat sont nombreuses, pourtant le champ manque d'un cadre théorique solide. L'absence d'une définition standardisée de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat constitue un frein à la progression des connaissances (Hernandez, 200). Cependant La fonction de l'entrepreneur comme nous l'avons montré dans la littérature consistait à combiner de manière harmonieuse les facteurs de production exploiter au mieux les informations apprécier les risques, connaître les marchés et réagir en prenant les décisions les plus objectives possibles.

Enfin, bien que la recherche en entrepreneuriat et création d'entreprises ait augmenté sophistication, avec le déplacement d'une dimension à des approches plus globales, les aspects du comportement entrepreneurial restent mal compris. Ce manque de compréhension peut être attribué au fait que la théorie, dans une large mesure, est fondée sur des approches théoriques fragmentées qui sont mal adaptées à l'étude des différences individuelles et ne prennent pas pleinement compte de la réalité complexe.

## BIBLIOGRAPHIE

- Abdesselam R., Bonnet J. et Le Pape N. (2004). An explanation of the life span of new French firms. *Small Business Economics*, vol. 23, n°3, p. 237-254.
- Allali B. (2001). Vers une théorie de l'entrepreneuriat. Cahier de recherche n°17, ISCAE, Casablanca, 37 pages.
- Bouvier-Patron P. (1996). La question de la réduction d'incertitude chez F. Knight. *L'Actualité économique*, vol. 72, n° 4, p. 397-415.
- Boutiller S. et Uzunidis D. (1999). La légende de l'entrepreneur. Éditions Syros, coll. Alternatives Economiques, 151 pages.
- Bécharde J.P. (1996). Comprendre le champ de l'entrepreneurship. Cahier de recherche n°96-01-01, Janvier, École des Hautes Etudes Commerciales, Montréal.
- Bridge, S, O'Neill, K, Cromie, S, 2003 *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business* (Palgrave Macmillan, Basingstoke, Hants)
- Cantillon R. (1952). Essai de la nature du commerce en général. Paris, Institut National d'Etudes Démographiques, (Première édition : 1755).
- Casson M. (1991). *L'entrepreneur*. Paris, Éditions Economica, 388 pages, (première édition 1981).
- Danjou I. (2002). L'entrepreneuriat : Un champ fertile à la recherche de son unité. *Revue Française de Gestion*, n°138, p. 109-125.
- Filion L.J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue Internationale P.M.E.*, vol. 10, n° 2, p 129-172.
- Hernandez E.M. (1995). L'entrepreneuriat comme processus. *Revue internationale P.M.E.*, vol. 8, n° 1, 1995, p. 107-119
- Hernandez E.M. (1999). Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat. Éditions l'Harmattan, 255 pages.
- Hernandez E.M. (2001). L'entrepreneuriat : Approche théorique, Éditions l'Harmattan, 270 pages.
- Herron L., et Robinson Jr R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n°3, p. 281-294.
- HMAMA, Z. . and ALAOUI , M. (2020) "Entrepreneuriat social et innovation sociale : Quelle distinction ? : Une revue de littérature sur la base de la méthode PRISMA", *Revue Internationale du chercheur*, 1(2). Available at: <https://www.revuechercheur.com/index.php/home/article/view/15> (Accessed: 29September2020).
- Knight F.H. (2000). Risk, Uncertainty and Profit. Version numérique (Première édition :

1921). Marx K. (1977). Le Capital. Paris, Éditions sociales, 762 pages, (Première édition : 1867).

Ricardo, D. (1847). Principes de l'économie politique et de l'impôt. Version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection « Les classiques des sciences sociales ». Traduit de l'Anglais par Francisco Solano Constancio et Alcide Fonteyraud., à partir de la 3ème édition anglaise de 1821 intitulée : The Principles of Political Economy and Taxation, (première édition : 1817).

Say J-B. (1826). Catéchisme d'Economie politique, version numérique produite par Pierre Tremblay. Collection « Les classiques des sciences sociales », 135 pages.

Smith A. (1976) Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations. Paris. Éditions Gallimard, (Première édition : 1776).

Steiner P. (1997). La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon- Knight. L'Actualité économique, vol. 73, n° 4, p. 611-627.

Turgot A.R.J. (1997). Formation et distribution des richesses. Éditions Flammarion, (Première édition : 1766, Réflexions sur la formation et distribution des richesses).

Tounès A. (2004). L'ENTREPRENEUR : l'odyssée d'un concept. Cahier de recherche n°03 - 7. CREGO. (Centre de Recherche et d'Etudes en Gestion des organisations).

Verstraete T. (2000b). Entrepreneuriat et sciences de gestion. Habilitation à diriger des recherches en sciences de gestion, Université des Sciences et Technologie de Lille, septembre, 100 pages.

Verstraete T. (2008). Vingt ans de recherche francophone en PME et entrepreneuriat. Revue internationale P.M.E, vol. 21, n° 2, p. 169-190. Walras L. (1952). Eléments d'Economie politique pure, Paris, LGDJ, 491 pages, (Première édition : 1900).