

Cours 02

Les approches de l'entrepreneuriat

Objectifs pédagogiques

Au terme de ce chapitre l'étudiant doit être capable de :

- Connaître les différentes approches de l'entrepreneuriat
- Encourager les étudiants à réfléchir aux opportunités offertes par chaque approche.

Au fil du temps, le domaine de l'entrepreneuriat a connu un développement fulgurant caractérisé par l'émergence de nombreuses approches et visions de pensées par des économistes et d'autres, ce qui a conduit à l'émergence de plusieurs écoles de pensée qui expliquaient le phénomène de l'entrepreneuriat.

En général, la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat peut se résumer en trois questions fondamentales :

- a) Que fait un entrepreneur ?
- b) Pourquoi un entrepreneur ne le fait-il ?
- c) Comment travaille l'entrepreneur

Ces trois questions représentent des approches clés de l'entrepreneuriat.

- a) Approche fonctionnelle
- b) Une approche comportementale,
- c) Une approche processuelle.

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

I. Les approches de l'entrepreneuriat

1. Approche fonctionnelle des économistes :

What does an entrepreneur do ?

- Dans les écrits de **Montchétien 1616**, où le mot entrepreneur a été utilisé pour la première fois et signifiait « une personne qui signe un contrat avec les pouvoirs publics afin d'assurer l'achèvement d'un ouvrage ou d'un ensemble d'ouvrages ».
- Au 18^e siècle, l'entrepreneur devient « l'énergique qui accomplit de nombreux travaux », suivi par les œuvres de **R. Cantillon (1697- 1735)**, considéré comme le premier auteur à avoir soulevé le concept d'entrepreneur, où il présente la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique et définit l'entrepreneur comme « la personnalité qui est prête à établir un nouveau projet ou une nouvelle entreprise, tout en acceptant l'entière responsabilité de résultats incertains », c'est-à-dire qu'il associe la personnalité de l'entrepreneur au risque et à l'incertitude..
- Les travaux de **J.B. SAY (1767- 1832)** et élargirent l'analyse de R. Cantillon et considérèrent l'entrepreneur comme « une personne qui a la capacité d'appliquer la science et la connaissance, de les exploiter dans la production de biens et de services d'intérêt, et de coordonner les facteurs de production (terre, travail, capital, ...) Pour en tirer le maximum de bénéfices ».
- Les travaux de **A. Marchal**, qui coïncidèrent avec l'émergence des grandes entreprises, et considérèrent l'entrepreneur comme « la personne capable de diriger de grandes entreprises ».
- Les travaux de **Joseph Schumpeter (1883-1950)**, qui élargit les fondements du domaine de l'entrepreneuriat, et publia sa théorie du développement économique « destruction créatrice », Schumpeter considérait que l'entrepreneur était un acteur central dans ce processus d'innovation. Il voyait l'entrepreneur comme un individu visionnaire et innovant, capable de transformer l'économie en introduisant de nouvelles idées, technologies et modèles d'affaires. Selon lui, l'entrepreneur joue un rôle très important dans la création de nouvelles entreprises et dans la rupture des activités économiques existantes. Donc, la théorie de Joseph Schumpeter souligne l'importance de l'innovation, de l'entrepreneuriat et du processus de destruction créatrice dans le système économique. Selon lui, ces forces dynamiques sont essentielles pour stimuler la croissance économique, malgré les perturbations temporaires qu'elles peuvent entraîner.
- En 1973, **Kizner** considérait que la fonction de l'entrepreneur est d'exploiter les opportunités résultant du déséquilibre pour rétablir l'état d'équilibre, la caractéristique fondamentale de l'entrepreneur est « sa conscience de l'existence d'opportunités rentables résultant de la différence entre les prix des intrants et des extrants, c'est-à-dire que l'entrepreneur doit être une personne sensible aux opportunités,

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

Il met également l'accent sur la nécessité de faire la différence entre l'entrepreneur et le gestionnaire.

Approche comportementale (l'approche centrée sur les individus) :

Why doesn't an entrepreneur do it?

Il a apparu pour essayer d'éviter les insuffisances dans lesquelles la première approche des économistes s'est produite, où seul le rôle de l'entrepreneur était pris en charge et les caractéristiques et qualités personnelles de l'entrepreneur étaient oubliées.

Les chercheurs se sont appuyés sur la psychologie pour analyser le phénomène de l'entrepreneuriat et la recherche portait sur les caractéristiques personnelles des entrepreneurs et répondait à la question : pourquoi l'entrepreneur le fait et qui est l'entrepreneur ?

Who is an entrepreneur ?

David McClelland était un psychologue américain connu pour ses travaux sur la motivation et le développement entrepreneurial. Bien qu'il n'ait pas formulé de théorie spécifique sur l'entrepreneuriat, ses recherches ont influencé notre compréhension du profil psychologique des entrepreneurs.



McClelland s'est intéressé à la notion de **besoin de réalisation** et **Le besoin de pouvoir** ; qu'il considérait comme un élément clé de **la motivation entrepreneuriale**. Selon lui, les entrepreneurs à succès se distinguent par leur fort besoin de réalisation, qui se reflète dans leur désir de relever des défis, de prendre des risques calculés et de rechercher des réussites personnelles.

- **Le besoin de réalisation** pousse l'individu à être responsable dans sa quête de solutions aux problèmes auxquels il est confronté, et se fixe ainsi un but qu'il cherche à atteindre,
- **Le besoin de pouvoir** est représenté dans son désir d'atteindre des positions importantes dans le système.
- Selon David McClelland, il existe **un lien étroit entre le besoin de réalisation et le développement des compétences entrepreneuriales chez les individus**. McClelland soutenait que les entrepreneurs à succès, qui ont un fort besoin de réalisation, sont motivés à développer et à mettre en pratique les compétences nécessaires pour réussir dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

- ☞ Premièrement, le besoin de réalisation pousse les individus à se fixer des objectifs ambitieux et à rechercher des réussites personnelles. Cela les amène à développer des compétences spécifiques pour atteindre ces objectifs. Par exemple, ils peuvent se concentrer sur l'amélioration de leurs compétences en prise de décision, en gestion des ressources, en planification stratégique, en résolution de problèmes, en négociation, en communication, etc.
- ☞ Deuxièmement, le besoin de réalisation est souvent associé à une attitude proactive et orientée vers l'action. Les individus ayant un fort besoin de réalisation sont plus enclins à prendre des initiatives, à saisir des opportunités et à s'engager dans des activités entrepreneuriales. En agissant de la sorte, ils acquièrent une expérience pratique qui renforce leurs compétences entrepreneuriales.
- ☞ Troisièmement, le besoin de réalisation favorise la persévérance face aux obstacles et aux échecs. Les entrepreneurs motivés par le besoin de réalisation sont plus résilients et ont tendance à apprendre de leurs erreurs. Cette capacité à rebondir et à s'adapter renforce leur développement de compétences entrepreneuriales, car ils tirent des leçons de chaque expérience et cherchent à s'améliorer continuellement.

En résumé, selon McClelland, le besoin de réalisation motive les individus à développer les compétences nécessaires pour réussir en tant qu'entrepreneurs. Ce besoin les pousse à se fixer des objectifs ambitieux, à prendre des initiatives, à persévérer et à tirer des leçons de leurs expériences pour renforcer leurs compétences entrepreneuriales. <https://www.partagedusavoir.fr/la-theorie-des-besoins-et-de-la-motivation-de-mcclelland/>

Approche processuelle :

How the entrepreneur works ?

L'approche processuelle de l'entrepreneuriat est une perspective théorique qui met l'accent sur le processus de création et de développement d'une entreprise plutôt que sur les traits individuels de l'entrepreneur. Cette approche cherche à comprendre les différentes étapes et actions qui conduisent à la naissance, à la croissance et éventuellement au succès de l'entreprise.

- **Gartner**, pour étudier le comportement entrepreneurial, il est nécessaire de suivre une approche similaire à celle adoptée par Mintzberg pour l'étude du comportement managérial. L'idée est de se concentrer sur les actions concrètes des entrepreneurs, d'analyser comment ils identifient les opportunités, prennent des décisions, mobilisent les ressources et gèrent les risques.

L'approche processuelle considère l'entrepreneuriat comme un ensemble d'activités dynamiques et itératives, plutôt que comme une simple action isolée. Elle souligne l'importance des interactions entre l'entrepreneur, l'environnement et les ressources disponibles dans le processus de création d'entreprise.

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

Selon cette approche, le processus entrepreneurial comprend plusieurs étapes clés. Tout d'abord, il y a l'émergence de l'idée entrepreneuriale, qui peut être le résultat d'une observation, d'une expérience personnelle ou d'un problème à résoudre. Ensuite, vient l'évaluation de l'opportunité, c'est-à-dire l'analyse de la viabilité et du potentiel de réussite de l'idée.

Une fois que **l'opportunité est identifiée**, l'entrepreneur passe à la phase de planification, où il développe une stratégie et un plan d'action pour concrétiser l'idée. Ensuite, vient la mise en œuvre, qui implique la mobilisation des ressources, la création de l'entreprise et le lancement de ses activités.

L'approche processuelle met également l'accent sur **l'apprentissage et l'adaptation** tout au long du processus entrepreneurial. Les entrepreneurs doivent être capables de recueillir des informations, d'évaluer les résultats de leurs actions, d'apprendre de leurs erreurs et de s'adapter aux changements de l'environnement pour assurer la survie et la croissance de leur entreprise.

En résumé, l'approche processuelle de l'entrepreneuriat met en évidence le caractère itératif, dynamique et interactif du processus de création et de développement d'une entreprise. Elle considère l'entrepreneuriat comme un ensemble d'étapes et d'actions interdépendantes, où l'apprentissage et l'adaptation jouent un rôle clé dans le succès de l'entreprise.

II. Les paradigmes de l'entrepreneuriat

1) **Paradigme des faits entrepreneuriaux** : Ce paradigme met l'accent sur l'étude et l'analyse des faits et des caractéristiques spécifiques liés à l'entrepreneuriat. Il explore les données empiriques, les statistiques et les études de cas pour comprendre les facteurs qui contribuent au succès ou à l'échec des entrepreneurs. Il vise à fournir des informations objectives et tangibles pour guider les décisions et les actions entrepreneuriales.

2) **Paradigme des traits individuels** : Ce paradigme se concentre sur les traits personnels et les caractéristiques des entrepreneurs. Il met l'accent sur les compétences, les talents, les attitudes et les comportements spécifiques qui sont associés à l'entrepreneuriat et à la réussite entrepreneuriale. Il cherche à identifier les qualités individuelles qui peuvent favoriser la créativité, la prise de risque, la persévérance et l'innovation nécessaires pour être un entrepreneur prospère.

3) **Paradigme de processus entrepreneurial** : Ce paradigme examine les différentes étapes et phases du processus entrepreneurial, depuis la génération et l'évaluation des idées jusqu'à la création et la gestion de l'entreprise. Il met l'accent sur les activités, les méthodes et les pratiques qui favorisent la transformation

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

d'une idée en une entreprise viable. Il explore les modèles de planification, de gestion du risque, de développement de produits, de marketing, de finances et de croissance.

4) **Paradigme de l'opportunité d'affaires** : Ce paradigme se concentre sur l'identification et l'exploitation des opportunités d'affaires. Il met en évidence la capacité des entrepreneurs à repérer des besoins non satisfaits sur le marché, à générer des idées innovantes et à les transformer en opportunités lucratives. Il explore les méthodes de recherche d'opportunités, l'évaluation du potentiel économique et la mise en œuvre stratégique pour saisir ces opportunités.

5) **Paradigme de la création d'organisation** : Ce paradigme étudie la création et la gestion d'une organisation entrepreneuriale. Il se concentre sur les aspects structurels, juridiques, financiers et opérationnels impliqués dans la création d'une entreprise. Il explore les modèles de gouvernance, de structuration des équipes, de levée de fonds, de gestion des ressources humaines et de développement de réseaux pour soutenir la croissance et la durabilité de l'entreprise.

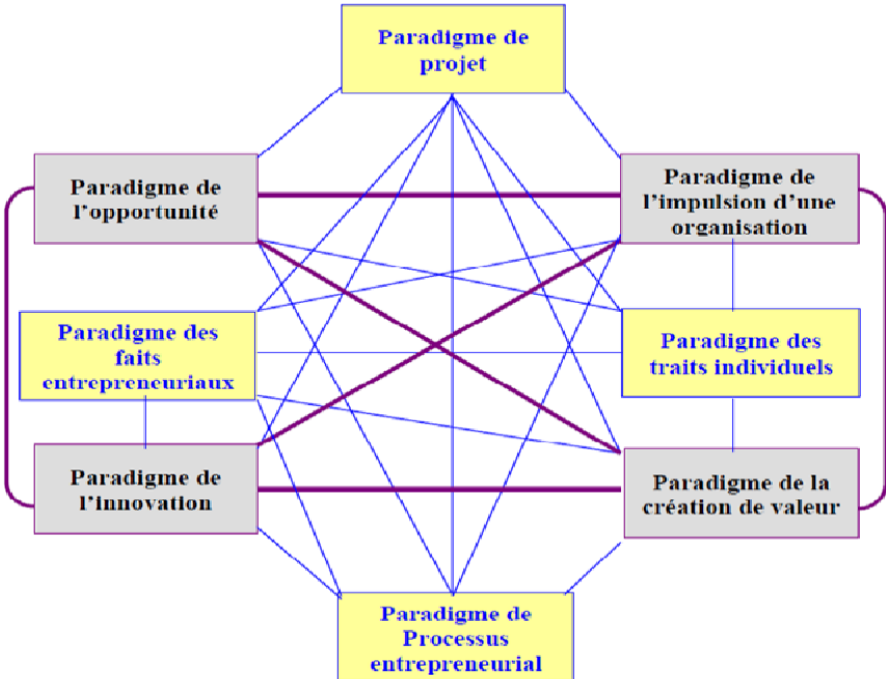
6) **Paradigme de la création de valeur** : Ce paradigme met l'accent sur la création de valeur pour les clients, les actionnaires et la société dans son ensemble. Il explore les stratégies et les actions visant à offrir des produits ou services innovants, de qualité supérieure et différenciés. Il examine également l'impact social et environnemental de l'entreprise, en s'efforçant de concilier rentabilité économique et responsabilité sociale.

7) **Paradigme de l'innovation** : Ce paradigme se concentre sur le rôle central de l'innovation dans l'entrepreneuriat. Il met l'accent sur la création et la mise en œuvre de nouvelles idées, de nouvelles technologies, de nouveaux modèles d'affaires et de nouvelles méthodes de production. Il explore les processus d'innovation, les stratégies d'adaptation aux changements et les efforts continus pour rester à la pointe de la concurrence.

8) **Paradigme de projet** : Ce paradigme se réfère à l'approche de gestion de projet pour l'entrepreneuriat. Il met l'accent sur la planification, l'organisation, l'exécution et le contrôle des projets entrepreneuriaux. Il explore les méthodes de gestion de projet, les outils de gestion des risques, la coordination des ressources et les compétences en leadership nécessaires pour mener à bien des projets entrepreneuriaux réussis.

Chapitre01 : Généralités sur l'entrepreneuriat

Les liens entre les paradigmes



Source : jaziri 2009