

Cet article a paru dans la Revue Organisations & Territoires, volume 8, n° 1 et 2, printemps-été 1999,  
p. 131-148  
Une version préliminaire en anglais de cet article a fait l'objet du cahier de recherche n° 97-05

## **De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie**

par  
Louis Jacques FILION

Cahier de recherche n° 1999-08  
Décembre 1999

ISSN : 0840-853X

# De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

## Résumé

Ce texte présente un sommaire de la recherche sur l'entrepreneur et parle des tendances relatives à l'évolution du champ d'étude de l'entrepreneuriat. Dans un premier temps, les pionniers du domaine sont introduits: Cantillon, Say et Schumpeter. Les apports d'autres économistes sont mentionnés. Dans un deuxième temps, les contributions de behavioristes, avec une emphase particulière sur celle de McClelland, sont présentées. On y aborde les caractéristiques les plus couramment attribuées aux entrepreneurs. À compter des années 1980, on observe un éclatement du champ de l'entrepreneuriat lequel se voit approprié par presque toutes les disciplines des sciences humaines. On constate une évolution vers une tendance appliquée et une tendance à théoriser. C'est pourquoi on peut dire que ce champ d'étude tend à se scinder entre l'entrepreneuriat (dimension appliquée) et l'entrepreneuriologie (dimension théorique). Avant de conclure, une définition de l'entrepreneur est suggérée et quelques réflexions sont faites sur l'orientation du domaine.

## Introduction

Le champ de l'entrepreneuriat compte plus de 1000 publications par an présentées dans plus de 50 colloques et une vingtaine de revues spécialisées. Des articles sur le sujet sont aussi publiés dans des centaines de revues et magazines. Il comprend de très nombreuses spécialisations. Nommons-en quelques-unes : innovation et créativité; création, démarrage et fermeture d'entreprises; croissance d'entreprises; travail autonome et micro-entreprises; franchises; études sur des dimensions diverses de l'entrepreneur : comportements, systèmes d'activités, processus entrepreneurial, intrapreneurs et entrepreneuriat corporatif, technopreneurs, développement régional, entrepreneuriat ethnique, systèmes de soutien à l'entrepreneuriat et politiques gouvernementales, entrepreneuriat coopératif, éducation entrepreneuriale, entrepreneuriat féminin, études sur la PME avec tout ce que cela implique d'approches fonctionnelles, telles que la finance de PME, le marketing de PME, la gestion des opérations PME, la gestion des ressources humaines de la PME, les systèmes d'information de PME, la stratégie de PME.

Cet article s'adresse tant au débutant qu'à l'expert. Nous venons de mentionner un certain nombre des multiples composantes du champ de l'entrepreneuriat. Évidemment, ce texte ne les couvre pas toutes. Il vise à présenter et à discuter l'essentiel des connaissances sur l'entrepreneur. Ce texte offre une synthèse de textes plus élaborés déjà publiés sur le sujet (Filion, 1997 a et b; 1998 a et b). Dans un premier temps, nous aborderons le monde de l'entrepreneur tel que vu par les pionniers du domaine, les économistes, puis par ceux d'une autre discipline qui se sont beaucoup intéressés à l'entrepreneur : les behavioristes. Ensuite, nous présenterons quelques illustrations de l'éclatement du champ et de son intégration dans presque toutes les disciplines des sciences humaines et administratives. Avant de conclure, une définition de l'entrepreneur est suggérée; elle se veut représentative des courants traditionnels de recherche dans le champ.

## Le monde de l'entrepreneur

Les gens qui oeuvrent dans le domaine de l'entrepreneuriat diront qu'il existe une confusion peu commune relativement à la définition de l'entrepreneur. Nous préférons parler de différences dans les façons de définir l'entrepreneur. Chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline. Vue sous cet angle, la confusion n'est peut-être pas si grande que l'on pense, puisque des lieux communs quant à la façon de voir l'entrepreneur tendent à apparaître dans chaque discipline (Baronet, 1996). Par exemple, les économistes ont beaucoup associé l'entrepreneur à l'innovation, alors que les behavioristes ont beaucoup écrit sur les caractéristiques créatives et intuitives attribuées à l'entrepreneur. Nous y reviendrons.

# De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

## *Les économistes*

Il faut d'abord nuancer la croyance populaire qui attribue l'origine de l'entrepreneuriat à la seule science économique. Une lecture attentive des deux premiers auteurs, généralement identifiés comme les pionniers du domaine, Cantillon (1755) et Say (1803; 1839;1996), nous fait découvrir des auteurs qui s'intéressaient tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, leur développement, et leur gestion. Cantillon était essentiellement un banquier qu'on qualifierait, de nos jours, de prêteur de capital de risque. Ses écrits nous révèlent quelqu'un à la recherche d'occasions d'affaires, préoccupé par une gestion astucieuse et économe, qui optimise le rendement sur le capital investi.

Vérin (1982) nous a montré l'origine et l'évolution du terme «entre-preneur». On peut constater que le terme a acquis sa signification actuelle au cours du XVII<sup>e</sup> siècle. Même si le terme était utilisé avant Cantillon, on peut constater, comme Schumpeter (1954 : 222) l'a noté, que Cantillon fut le premier à présenter une conception claire de l'ensemble de la fonction de l'entrepreneur.

Certains auteurs ont associé Cantillon à l'une ou l'autre école de pensée. Il est peu probable que ce soit le cas, car Cantillon était un individualiste. Les circonstances de sa vie ne l'ont pas amené à prendre racines dans un pays donné. L'essentiel de son existence s'est déroulé entre l'Irlande, son pays d'origine d'où il dut s'exiler pour des raisons politiques, l'Angleterre et la France où il entretint par la suite des résidences à des époques différentes. Il vit de ses rentes et recherche des occasions d'investissement. Le risque est très présent dans les écrits de Cantillon. Il exprime un intérêt pour les questions économiques et un besoin de rationalité, typiques des Européens de son époque. Il voyage beaucoup. Ses descriptions de la culture du thé aux Indes sont remarquables. Il sait analyser une opération, voir où elle est profitable et où elle pourrait le devenir davantage. On peut déceler des éléments précurseurs du taylorisme chez Cantillon. Au début du XVII<sup>e</sup> siècle, il investit même dans des opérations de postes de traites le long du Mississippi<sup>1</sup>. Il est donc d'abord et avant tout un prêteur de capital de risque à la recherche de bonnes occasions d'affaires, qui se donne un cadre d'analyse pour s'aider à évaluer le risque par rapport au profit potentiel.

Jean-Baptiste Say est le deuxième auteur qui s'est beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il voyait le développement de l'économie par la création d'entreprises. Il rêvait de voir la révolution industrielle anglaise se transposer en France (Say, 1815; 1816). On l'a qualifié d'économiste car, à l'époque et jusqu'à la moitié du XX<sup>e</sup> siècle, les sciences de l'administration étaient inexistantes. On classifiait alors comme économiste toute personne qui s'intéressait aux organisations, qui parlait de création et de distribution de richesses. Si on avait à classifier Say de nos jours, il se rapprocherait sans doute davantage d'un Peter Drucker que d'un Kenneth Galbraith. On peut déjà observer, à partir des écrits de Cantillon et de Say, que leur intérêt pour l'entrepreneuriat ne facilite pas leur classification dans une discipline donnée. Ce sera là le lot de presque tous ceux qui s'intéresseront au domaine : ils le regardent à partir des prémisses d'une discipline établie, mais dès qu'ils s'avancent un peu et commencent à dégager des cadres structurants de leurs analyses empiriques, ils débordent les frontières de cette discipline, ne s'y retrouvent plus aussi bien et n'y sont plus toujours aussi bien acceptés et reconnus.

Cantillon et Say voyaient l'entrepreneur surtout comme un preneur de risques puisqu'il investit son propre argent. Pour Cantillon, l'entrepreneur achète une matière première - souvent produit de l'agriculture - à un prix certain pour la transformer et la revendre à un prix incertain. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une opportunité dans le but de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques. Say fera une différence entre l'entrepreneur et le capitaliste, entre les profits de l'un et de l'autre (Say, 1803; 1815; 1816 : 28-29; Schumpeter, 1954 : 555). En ce sens, il associe l'entrepreneur à l'innovation. Il voit l'entrepreneur comme un agent de changement. Entrepreneur lui-même, il est le premier à avoir défini l'ensemble des

---

<sup>1</sup> Ce sont dans ces mêmes postes que la famille Perreault de Québec et de Trois-Rivières est impliquée. Le père de François-Joseph Perreault ira d'ailleurs à St-Louis après la conquête de 1760. Rappelons que François-Joseph Perreault est considéré comme un des pères de l'éducation au Québec, pour y avoir créé les premières écoles privées au début du XIX<sup>e</sup> siècle.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

paramètres de ce que fait l'entrepreneur dans le sens où nous l'entendons de nos jours. Schumpeter (1954) a observé qu'une grande partie de sa propre contribution a consisté à faire connaître aux Anglo-saxons la compréhension du monde de l'entrepreneur à partir des écrits de Jean-Baptiste Say. Compte tenu qu'il fut le premier auteur à constituer les assises du champ, nous avons qualifié Say de «père du champ de l'entrepreneuriat» (Filion, 1988).

Il est peut-être intéressant de mentionner que Say a intégré dans ses écrits essentiellement deux grands courants de pensée de son époque : celui des physiocrates et celui de la révolution industrielle en Grande-Bretagne. Grand admirateur d'Adam Smith dont il a introduit les idées en France, de même que de la révolution industrielle anglaise, il essaiera d'établir un cadre de pensée pour qu'elle devienne possible en France. Il appliquera à l'entrepreneur la pensée libérale proposée par Quesnay, Mercier de La Rivière, Mirabeau, Condorcet, Turgot et autres physiocrates pour développer l'agriculture.

Mais c'est Schumpeter qui donne son envol au domaine de l'entrepreneuriat. Il l'associe nettement à l'innovation.

«L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons.»

(Schumpeter, 1928)

Non seulement Schumpeter associe-t-il l'entrepreneur à l'innovation, mais l'ensemble de son oeuvre montre l'importance de l'entrepreneur pour expliquer le développement économique.

En fait, il n'est pas le seul à associer l'entrepreneuriat à l'innovation. Clark (1899) l'avait clairement fait avant lui, de nombreux économistes dont Baumol (1993) et Leibenstein (1978) ainsi que la plupart des économistes qui s'intéressent à l'entrepreneuriat après lui le feront aussi. Ce qui intéresse les économistes, c'est avant tout de mieux comprendre le rôle que joue l'entrepreneur comme dynamo du système économique. En ce sens, les économistes voient l'entrepreneur tant comme un «détecteur» d'occasions d'affaires, un créateur d'entreprises, qu'un preneur de risques. Hayek (1937; 1959) a montré que le rôle de l'entrepreneur consistait à informer le marché des nouveautés qu'il y présente. Knight (1921) a montré que l'entrepreneur assume un risque à cause de l'incertitude dans laquelle il évolue et qu'il est rémunéré en conséquence par le profit qu'il tire de l'activité qu'il a initié. Hoselitz (1952, 1968) a parlé d'un niveau de tolérance plus élevé à travailler dans des conditions d'ambiguïté et d'incertitude chez les entrepreneurs. Casson (1982) fera une tentative intéressante pour mettre au point une théorie où sont associés entrepreneurs et développement économique. Il y insiste sur la dimension de la coordination de ressources et de la prise de décision. Leibenstein (1979) avait cependant déjà établi un modèle où il mesurait le degré d'efficacité et d'inefficacité dans l'utilisation de leurs ressources par les entrepreneurs.

On parle de l'entrepreneur en économie mais on l'a peu ou pas intégré dans les modèles classiques de développement économique. Lorsqu'on l'a fait, l'entrepreneur est représenté par une fonction. Les économistes qui se sont intéressés à l'entrepreneur sont demeurés la plupart du temps, comme c'est le cas dans d'autres disciplines, des marginaux. Si on voulait faire une synthèse des principaux courants de pensée en économie concernant l'entrepreneuriat, on serait amené à accepter la suggestion de Baumol (1993) et de faire référence à deux catégories d'entrepreneurs : l'entrepreneur-organisateur d'entreprises et l'entrepreneur-innovateur auquel on réfère de nos jours sous le vocable d'«intrapreneur». Le premier représente l'entrepreneur classique décrit par Say (1803), Knight (1921) et Kirzner (1983), tandis que le second représente celui décrit par Schumpeter (1934).

Il n'est jamais facile d'introduire des éléments de rationalité dans le comportement complexe de l'entrepreneur. Une des critiques qu'on peut formuler à l'égard des économistes, c'est de n'avoir pas su

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

faire évoluer la science économique et d'avoir été incapables de créer une science du comportement économique de l'entrepreneur. Casson (1982) a été aussi loin qu'on puisse penser aller dans ce qui est quantifiable et acceptable à la science économique. Le refus par les économistes d'accepter des modèles à la limite non quantifiables marque les limites de cette science en entrepreneuriat. Ceci amènera le monde de l'entrepreneuriat à se tourner vers les behavioristes, puis vers les spécialistes des sciences de la gestion pour mieux maîtriser la compréhension du comportement de l'entrepreneur.

### *Les behavioristes*

Nous avons inclus sous le vocable «behavioristes», les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain. Un des premiers de cette discipline à s'intéresser aux entrepreneurs fut Max Weber (1930). Il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une source d'autorité formelle de par leur rôle de dirigeants d'entreprises. Mais celui qui a donné le coup d'envoi aux sciences du comportement face aux entrepreneurs fut sans doute David C. McClelland.

### *McClelland*

Au cours des années 1950, on s'interroge sur la montée de l'URSS; on se demande si l'*homo sovieticus* ne va pas supplanter l'*homo americanus*. C'est ce qui amène David C. McClelland à se pencher sur l'histoire afin d'expliquer le pourquoi des grandes civilisations. À la suite de cette étude monumentale, McClelland (1961) identifie plusieurs éléments, mais essentiellement la présence de héros dans la littérature. Les générations suivantes prennent ces héros comme modèles et ont tendance à les imiter dans leurs comportements. Ces héros ont tendance à faire sauter les barrières, à élargir la limite de ce qu'il est possible d'accomplir. Selon McClelland, les gens formés sous cette influence développent un fort besoin de réalisation, et il associe ce besoin à l'entrepreneur. Toutefois, il ne définit pas l'entrepreneur de la même façon que celle mentionnée généralement dans la littérature sur le domaine. Voici sa définition :

«Un entrepreneur est quelqu'un qui exerce un contrôle sur une production qui ne sert pas qu'à sa consommation personnelle. Suivant ma définition, par exemple, un gestionnaire dans une unité de production d'acier en U.R.S.S. est un entrepreneur.»

(McClelland, 1971; voir aussi 1961 : 65).

En fait, McClelland a surtout étudié des gestionnaires de grandes entreprises. Bien qu'il soit fortement associé au domaine de l'entrepreneuriat, une lecture attentive de ses écrits ne montre aucune relation entre le besoin de réalisation et le fait de lancer, posséder, ou même gérer une entreprise (Brockhaus, 1982 : 41). Mentionnons que McClelland a aussi identifié le besoin de puissance, mais c'est là une dimension de sa recherche à laquelle il a peu donné suite et dont on parle moins. Plusieurs chercheurs ont étudié le besoin de réalisation, mais personne ne semble avoir atteint des résultats vraiment concluants sur ce concept quant à la façon de l'associer à la réussite de l'entrepreneur. Timmons (1973) a cependant trouvé que ceux qui avaient suivi des séances de formation pour augmenter leur besoin de réalisation avaient créé des entreprises dans une proportion plus grande que les autres. Gasse (1978) a observé que McClelland a restreint ses recherches aux secteurs reliés aux activités économiques. Cette observation nous apparaît fort pertinente, car le besoin de réalisation s'exprimera en fonction des valeurs prédominantes d'une société donnée. Dans l'ex-U.R.S.S., ceci aurait pu signifier de devenir un membre influent du parti communiste; dans l'Europe féodale, d'accéder à la noblesse; dans le Québec du XIX<sup>e</sup> siècle, de jouer un rôle influent dans la hiérarchie des institutions religieuses catholiques. Ainsi, pour que le besoin de réalisation soit vraiment canalisé vers l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, il faut que les valeurs sociales ambiantes reconnaissent et valorisent suffisamment la réussite en affaires pour y attirer celles et ceux qui ont un fort besoin de réalisation. Gasse (1982) observe avec justesse que la théorie du besoin de réalisation de McClelland est inadéquate, car elle ne peut identifier les structures

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

sociales déterminantes sur les orientations individuelles. En somme, il est difficile d'expliquer le choix de créer une entreprise ou de réussir comme entrepreneur à partir du seul besoin de réalisation (Brockhaus, 1982).

Une deuxième critique à formuler à l'égard de cette théorie du besoin de réalisation de McClelland porte sur sa simplicité. McClelland a tenté d'expliquer le développement et la prospérité d'une société par deux seuls facteurs principaux déterminants : le besoin de réalisation et le besoin de puissance. Comme c'est le cas pour les personnes et les organisations, il n'est pas certain qu'on puisse restreindre l'explication sur le comportement et l'évolution des sociétés à un ou deux facteurs seulement. Marx (1844, 1848) a insisté sur le rôle des idéologies, Weber (1930) et Tawney (1947) sur celui des idéologies religieuses, Burdeau (1979) et Vachet (1988) sur celui de l'idéologie libérale, mais Kennedy (1991), Rosenberg et Birdzell (1986), ainsi que Toynbee (1994) ont montré la multiplicité de facteurs qui expliquent le développement des sociétés et des civilisations.

Toutefois, McClelland aura certainement montré que l'être humain est un produit social. On peut penser que les hommes tendent à reproduire leur propre modèle. En ce sens, on sait que l'influence du modèle explique dans un grand nombre de cas la décision de lancer une entreprise. On peut ainsi penser que, toutes choses étant égales, plus le nombre d'entrepreneurs dans une société sera élevé, plus nombreux et valorisés seront les modèles d'entrepreneurs présents, plus nombreux seront les jeunes qui tendront à imiter ces modèles, c'est-à-dire à choisir l'entrepreneuriat comme voie de carrière (Filion, 1988; 1989; 1990 a et b; 1991, a et b).

### *L'école des traits de caractère*

Après McClelland, les behavioristes vont dominer la discipline de l'entrepreneuriat pendant 20 ans, jusqu'au début des années 1980. On cherche à savoir qui est l'entrepreneur, quelles sont ses caractéristiques. Les sciences du comportement sont en pleine expansion. On a établi de meilleurs consensus que dans d'autres disciplines en ce qui concerne les méthodologies de recherche, qui offrent une validité et une fiabilité. Ce mouvement se reflète par des recherches sur bien des sujets et, en particulier, sur les entrepreneurs. Des milliers de recherches montreront toute une série de caractéristiques attribuées aux entrepreneurs. Le tableau 1 ci-dessous présente les plus courantes.

# De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

**Tableau 1**  
**Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement**

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance
Blawatt, 1995	
Hornaday, 1982	
Meredith, Nelson et al., 1982	
Timmons, 1978	

Ces nombreuses recherches faites à partir de méthodologies pourtant impeccables ont cependant donné des résultats fort variables et souvent contradictoires. À ce jour, on n'a pas encore établi un profil psychologique scientifique absolu de l'entrepreneur. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce phénomène. D'abord, les différences dans les échantillonnages. On peut penser que «la fonction crée l'organe» et qu'une caractéristique se développe à l'usage d'un métier. Ainsi, on peut penser qu'un échantillon étudiant des entrepreneurs qui ont lancé une entreprise depuis deux ans n'établira pas le même profil qu'un échantillon étudiant des entrepreneurs qui ont lancé une entreprise depuis 20 ans. Les profils risquent aussi d'être façonnés par bien d'autres facteurs, dont, par exemple, les activités de même que les secteurs d'activités économiques. Un propriétaire-dirigeant de PME ne se comporte pas de la même façon s'il est ingénieur axé sur la gestion des opérations de fabrication que s'il est diplômé en gestion, spécialisé en marketing, oeuvrant dans une entreprise de services. Les formations et emplois antérieurs auront aussi une influence, ainsi que la religion, les valeurs du milieu ambiant, l'éducation, la culture familiale, etc. Il faut aussi compter sur le fait que chaque chercheur propose sa définition de l'entrepreneur qui varie de l'un à l'autre. Pour certains, est entrepreneur toute personne qui crée une entreprise, pour d'autres, toute personne qui gère un commerce, que ce soit une franchise ou autre, tandis que pour d'autres, les entrepreneurs sont ceux qui ont créé des entreprises qui ont grossi. Pour d'autres encore de l'école schumpétérienne, les seules personnes qui peuvent être qualifiées d'entrepreneurs sont celles qui ont engendré au moins une innovation. En analysant des résultats de recherche, on réalise que certains échantillonnages peuvent inclure tant des dirigeants de PME et des franchisés que des travailleurs autonomes. Cette diversité des échantillonnages explique en partie celle des résultats obtenus à la suite des recherches sur les entrepreneurs.

Même si on n'est pas arrivé à établir un profil scientifique absolu de ce qu'est l'entrepreneur, les recherches effectuées sur le sujet offrent des repères non négligeables à celles et ceux qui veulent devenir entrepreneur pour mieux se situer comme entrepreneurs potentiels ( voir à ce sujet le test du profil entrepreneurial développé par Yvon Gasse de l'Université Laval pour la Fondation de l'Entrepreneurship). Les recherches sur les entrepreneurs à succès (Filion, 1991a et b) permettent aux entrepreneurs en exercice et en devenir, d'identifier les caractéristiques sur lesquelles ils devront travailler pour mieux réussir. Lorrain et Dussault (1988) ont montré que les comportements sont de meilleurs indices de succès que les traits de personnalité. Après avoir connu son heure de gloire, l'école des traits de personnalité tend maintenant à disparaître.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

Kets de Vries (1985) suggère simplement que les entrepreneurs sont des gens mal ajustés qui ont besoin de créer leur propre environnement. De nombreux chercheurs ont trouvé un cheminement identique et ont suggéré que les entrepreneurs créent des entreprises non pas tant par attirance pour le travail à leur compte qu'en raison d'un ajustement inadéquat à leur milieu de travail. D'autres chercheurs ont observé un degré de névrose plus élevé chez l'entrepreneur que parmi la population en général. Cela peut se comprendre car la nature des activités de l'entrepreneur l'amène à des états de déséquilibres personnels constants. On a souvent remarqué qu'il faut une grande stabilité émotionnelle pour bien opérer comme entrepreneur.

En réalité, une des conclusions à formuler concernant les caractéristiques des entrepreneurs peut se résumer dans l'homme social. L'être humain est un produit de son milieu. Plusieurs auteurs ont montré que les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du lieu où ils ont évolué (Julien et Marchesnay, 1996; Toulouse, 1979). Regardé dans l'optique du comportement de l'entrepreneur, on peut dire que l'entrepreneuriat apparaît d'abord comme un phénomène régional (Prévost, 1993; Julien, 1997; Riverin et Proulx, 1997). Les cultures, les besoins, les habitudes d'une région façonnent des comportements. Les entrepreneurs les intègrent, les assimilent, les interprètent et cela se reflète dans leur façon d'agir et de construire leur entreprise (Fortin et Prévost, 1995). À l'âge des médias électroniques, il est évident que les grands entrepreneurs exercent une influence qui dépasse les frontières de leur région et de leur pays. Il n'en demeure pas moins que le plus grand niveau de fréquence de relations que la population entretient avec des entrepreneurs s'établit avec des entrepreneurs locaux. Et eux reflètent assez bien, généralement, la culture du milieu dont ils sont issus. Ils constituent souvent de bonnes courroies de transmission des cultures régionales qu'ils font souvent eux-mêmes évoluer. On retrouve aussi ce phénomène en entrepreneuriat ethnique (Toulouse et Brenner, 1992).

De nombreuses recherches ont montré que vous avez plus de chances de devenir entrepreneur si vous avez un modèle dans votre famille ou dans votre environnement. Lorsque vous devenez entrepreneur, la nature de l'activité vous amène à pratiquer et développer certaines caractéristiques. Vous devez être tenace et créatif si vous voulez rester en affaires. Ainsi, en plus de l'être social, l'être qui apprend en exerçant un métier joue un rôle sur les caractéristiques de l'entrepreneur. On est ici dans un système humain évolutif qui s'adapte aux étapes de développement de l'entreprise.

On peut voir l'entrepreneur comme quelqu'un qui définit des projets et identifie ce qu'il va devoir apprendre pour lui permettre de les réaliser. À partir de cette facette, on peut voir l'entrepreneur tant comme quelqu'un qui doit continuer à apprendre pour s'ajuster à un métier dont la nature des activités l'amène à demeurer en constante évolution, que comme quelqu'un qui définit ses besoins d'apprentissage et organise son apprentissage en conséquence de ces besoins. L'entrepreneur doit non seulement définir ce qu'il doit faire mais aussi ce qu'il doit apprendre pour être en mesure de le faire. C'est là une de ses grandes caractéristiques distinctes. Par exemple, Rotter (1966) a considéré l'internalité comme une caractéristique acquise. L'internalité est cette croyance que l'on entretient comme quoi il est possible de contrôler les événements dans la direction que l'on souhaite en influençant les gens qui font que ces événements se produiront dans le sens désiré. Cela se comprend. Lorsque vous êtes dans une position de leadership, vous devez exercer une certaine influence sur les gens si vous voulez que les choses arrivent où vous le souhaitez. C'est là une des dimensions qui fait que votre leadership existe et se développe. Ainsi l'internalité, caractéristique souvent attribuée aux entrepreneurs, est d'abord une compétence graduellement apprise et acquise par quelqu'un qui se doit de faire en sorte que ses desseins se réalisent. On sait que les entrepreneurs qui réussissent ont en général un niveau élevé d'internalité. Il ne s'agit cependant pas d'une caractéristique propre qu'aux entrepreneurs, car on la retrouve dans plusieurs autres catégories de leaders et de gens qui réussissent.

Sur les recherches reliées au comportement de l'entrepreneur, on peut dire en conclusion que nous ne sommes pas arrivés à établir un profil scientifique qui permettrait d'identifier à coup sûr un entrepreneur potentiel. Nous connaissons cependant suffisamment de caractéristiques entrepreneuriales pour permettre



## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

à celles et à ceux qui veulent devenir entrepreneurs de pouvoir se situer par rapport à l'exercice de ce métier. On voit cependant le terme «comportement» prendre plus d'extension et ne plus être le seul apanage des behavioristes. En effet, on observe de plus en plus que les recherches se déplacent vers d'autres sphères, telles celles des compétences requises pour bien opérer comme entrepreneur, de même que vers les modes d'apprentissage personnels et organisationnels requis pour bien s'ajuster à l'évolution des activités reliées à l'exercice du métier d'entrepreneur.

### L'éclatement de l'entrepreneuriat

Les années 1980 allaient voir l'éclatement du domaine de l'entrepreneuriat vers la quasi totalité des disciplines des sciences humaines et administratives. Deux événements allaient marquer cette transition : la publication d'une première encyclopédie présentant l'état des connaissances sur le sujet (Kent, Sexton et al., 1982), ainsi que la tenue d'un premier grand colloque annuel réservé essentiellement à la recherche dans ce nouveau champ d'étude, celui de Babson.

En fait, la lecture de la table des matières des Actes de colloques annuels tels que le colloque de Babson intitulé «**Frontiers of Entrepreneurship Research**», ainsi que ceux du ICSB/CIPE (Conseil international de la petite entreprise) nous permet de dégager les thèmes les plus fréquemment discutés lors de ces événements :

**TABLEAU 2**  
**Thèmes principaux de recherche en entrepreneuriat**

-	caractéristiques comportementales des entrepreneurs
-	caractéristiques économiques et démographiques des PME
-	entrepreneuriat et PME dans les pays en développement
-	caractéristiques managériales des entrepreneurs
-	processus entrepreneurial
-	création d'entreprises
-	développement d'entreprises
-	capitaux de risque et financement de la PME
-	gestion des entreprises, redressements, acquisitions
-	entreprises de haute technologie
-	stratégie et croissance de l'entreprise entrepreneuriale
-	alliance stratégique
-	entrepreneuriat corporatif ou intrapreneuriat
-	entreprises familiales
-	travail autonome
-	incubateurs et systèmes de soutien à l'entrepreneuriat
-	réseaux
-	facteurs influençant la création et le développement d'entreprises
-	politique gouvernementales et création d'entreprises
-	femmes, groupes minoritaires, ethnicité et entrepreneuriat
-	éducation entrepreneuriale
-	recherche en entrepreneuriat
-	études culturelles comparatives
-	entrepreneuriat et société
-	franchises

Nous avons retenu 25 thèmes dominants. Dans une des bibliographies les plus complètes publiées sur le sujet, Harold P. Welsch (1992) en a retenu 27.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

Il est intéressant d'observer que le développement du champ de l'entrepreneuriat ne se fait pas comme le développement d'autres champs et disciplines. En effet, on observe qu'une multitude de chercheurs, chacun à partir de la culture, de la logique, des méthodologies plus ou moins établies de leur propre discipline, s'intéressent et réalisent des recherches en entrepreneuriat et en PME. On a vu apparaître les premiers docteurs dans le domaine au cours des années 1980. Mais la grande majorité des gens qui s'intéressent au domaine viennent de domaines autres que l'entrepreneuriat et ne font pas de l'entrepreneuriat leur champ d'activités principal. Leurs activités de recherche et d'enseignement en entrepreneuriat constituent, le plus souvent, une activité connexe à leurs activités principales, lesquelles sont enracinées dans une discipline bien établie. On observe que de plus en plus de gens consacrent de plus en plus de temps et d'intérêt à l'entrepreneuriat. En réalité, on compte de plus en plus de créations d'entreprises, et la part du P.I.B occupée par les PME dans tous les pays augmente chaque année. Pour suivre l'évolution de même que les besoins de leurs étudiants ainsi que de leurs clients, bon nombre de professeurs se doivent de mieux connaître l'entrepreneuriat et la PME. Ainsi, l'appropriation et l'intégration du champ de l'entrepreneuriat dans d'autres disciplines, surtout celle des sciences humaines et administratives, constituent un phénomène unique qui ne s'est jamais produit avec autant d'ampleur dans aucun autre domaine des sciences humaines. Le tableau 3 ci-dessous montre les grands blocs de recherche en entrepreneuriat.

**TABLEAU 3**  
**Recherche en entrepreneuriat**

<b>Clients</b>	<b>Sujets</b>	<b>Spécialistes</b>	<b>Méthodologies</b>
Système politique	Politiques gouvernementales Développement régional	Économistes Sociologues	Quantitatives
Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Éducateurs	Caractéristiques de l'entrepreneur Milieu entrepreneurial	Sciences du comportement Sociologues Anthropologues	Quantitatives et qualitatives
Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Éducateurs Conseil aux entrepreneurs	Pratiques des affaires Activités de gestion Financement Leadership Pensée stratégique	Sciences de la gestion	Quantitatives Qualitatives

On entend souvent dire qu'il existe une grande confusion dans le domaine de l'entrepreneuriat parce qu'il n'existe pas de consensus quant à la définition de l'entrepreneur ni quant aux paramètres qui constituent ce paradigme en devenir. On peut aussi présenter le point de vue inverse et dire que l'entrepreneuriat demeure un des rares sujets qui attire des spécialistes d'un aussi grand nombre de disciplines et de champs d'étude qui sont amenés à échanger, à regarder ce que font les autres dans les domaines connexes et à s'interroger sur la façon dont ils le font. En réalité, la confusion semble grande lorsqu'on compare les définitions de l'entrepreneur entre disciplines (Filion, 1987, 1988). Toutefois, on retrouve un consensus étonnamment grand lorsqu'on regarde les définitions et caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes d'une même discipline. Chez les économistes, on s'entend pour associer l'entrepreneur à l'innovation. On le voit comme une dynamo du développement. Chez les spécialistes des sciences du

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

comportement, on attribue à l'entrepreneur des caractéristiques de créativité, de ténacité, d'internalité et de leadership. Chez les ingénieurs et les spécialistes de la gestion des opérations, l'entrepreneur est vu comme un répartiteur et un coordonnateur de ressources. Chez les spécialistes de la finance, l'entrepreneur sait mesurer le risque. Pour les spécialistes de la gestion, l'entrepreneur sait se donner des fils conducteurs, des visions autour desquelles il organise l'ensemble de ses activités. Il sait se débrouiller et s'organiser. Il excelle dans l'organisation et l'utilisation des ressources qui l'entourent. Pour les spécialistes du marketing, l'entrepreneur identifie des occasions d'affaires, sait se différencier et penser «clients». Pour celles et ceux qui étudient la création d'entreprises, les meilleurs éléments pour prédire le succès futur de l'entrepreneur demeurent la valeur, la diversité ainsi que la profondeur de l'expérience de même que des expertises acquises par l'entrepreneur potentiel du secteur dans lequel il veut se lancer.

En somme, le domaine de l'entrepreneuriat a intéressé les spécialistes de presque toutes les disciplines des sciences humaines au cours de la dernière décennie. La confusion qui semble y exister reflète essentiellement les logiques et les cultures propres à chacune de ces disciplines. On peut penser que l'entrepreneuriat pourra devenir au cours de la prochaine décennie une des courroies d'échanges entre disciplines, un des axes de ralliement de l'ensemble des sciences humaines, car c'est un des rares sujets qui a su rassembler un nombre aussi considérable de spécialistes de disciplines aussi nombreuses que diverses.

### Définition

On ne saurait présenter un texte synthèse sur l'entrepreneuriat sans y définir le terme. D'ailleurs, la discussion sur le sujet se poursuit toujours entre spécialistes du domaine. Il est intéressant d'observer que certains des mots clés utilisés dans le langage moderne des sciences administratives viennent du français. Par exemple, le terme «manager» vient du vieux français «ménager», qui voulait dire tenir maison avec parcimonie, s'organiser. Définir l'entrepreneur constitue toujours un défi, compte tenu de la très grande variété de perspectives à partir desquelles les spécialistes qui ont étudié l'entrepreneur l'ont fait. Certains ont noté que, pour les économistes en particulier, l'entrepreneur présente une «incongruité d'un élément humain non mesurable dans une structure théorique». En fait, quelle que soit la définition que l'on donnera il risque d'y avoir quelqu'un qui ne s'y retrouvera pas. La définition que nous allons proposer se veut un dénominateur commun assez large, pour que la plupart s'y retrouve. Cette définition tient compte des grands courants de la littérature en entrepreneuriat.

Hélène Vérin a regardé l'évolution du terme «entre-preneur» à travers l'histoire. Il est intéressant d'observer qu'au XII<sup>e</sup> siècle, le terme référait à un souteneur «de mauvaise querelle» (Vérin, 1982 : 31). Au XVII<sup>e</sup> siècle, le terme référait à quelqu'un qui engage et dirige une action militaire, et ce n'est que depuis la fin du XVII<sup>e</sup> siècle et au XVIII<sup>e</sup> siècle que le terme signifie une personne qui «forme et réalise un projet» (1982 : 33), ou qui «créé et dirige une entreprise» (1982 : 32).

À l'époque de Cantillon, là où le terme va prendre vraiment la signification qu'on lui donne aujourd'hui, on utilisera le terme «entre-preneur» pour parler de quelqu'un qui achète des matières premières, les transforme et les revend à quelqu'un d'autre. Il s'agit donc d'un intermédiaire qui a identifié une occasion d'affaires, qui a pris un risque en décidant de transformer une matière première acquise et de la revendre. Donc la dimension de risque apparaît dans les observations qu'on aura sur ce que fait l'entrepreneur dès le début du XVIII<sup>e</sup> siècle. La définition que nous proposons se veut autant une description qu'une interprétation de ce qu'est et de ce que fait l'entrepreneur. Elle tient compte de l'étude d'une soixantaine de définitions parmi les plus couramment utilisées dans la littérature (Filion, 1987, 1988). Elle se place dans l'optique de Pinchot (1986) lorsqu'il écrit que les intrapreneurs sont des «rêveurs qui passent à l'action». Plusieurs ont montré le parallèle qui existe entre les entrepreneurs et les créateurs. Nous tenons aussi compte de cette dimension que nous considérons fondamentale pour comprendre le comportement de l'entrepreneur, c'est-à-dire des gens qui sont créatifs et dont l'imagination demeure fertile. Nous avons observé que cette imagination fonctionne à au moins deux niveaux : l'entrepreneur peut imaginer la

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

situation, le scénario dans lequel il va s'engager, à partir duquel il va créer son entreprise, mais par la suite, l'entrepreneur imagine aussi un nombre considérable d'alternatives quant à la façon de s'organiser et de faire les choses pour arriver à réaliser son projet, sa vision. La première partie de notre définition se lira donc de la façon suivante :

*«Un entrepreneur est une personne imaginative ...»*

Cette personne imaginative aime se fixer des buts qu'elle sait pouvoir atteindre. Ils ne sont pas toujours écrits, mais ils sont là, et ils constituent un fil conducteur, une vision autour de laquelle l'entrepreneur organise ses activités. C'est pour parvenir à toucher son but qu'il entre en action et qu'il développe les caractéristiques de ténacité, d'internalité, de créativité, qu'on lui a souvent attribuées dans la recherche.

Le second élément de notre définition exprime donc cette dimension :

*«... caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts.»*

Une autre dimension très présente dans la littérature consiste à associer l'entrepreneur avec l'identification d'occasions d'affaires, avec la capacité de déceler et de détecter des occasions d'affaires. Ceci implique que l'entrepreneur développe une très grande sensibilité par rapport à son environnement. Nous exprimons cette dimension de la façon suivante :

*«Cette personne maintient un degré élevé de sensibilité en relation avec son environnement en vue d'y déceler des occasions d'affaires.»*

Tant qu'elle continuera à déceler des occasions d'affaires et à passer à l'action pour les exploiter, cette personne continuera à jouer un rôle entrepreneurial. L'entrepreneur est une personne qui doit continuer à apprendre. Non seulement continuer à apprendre par rapport à ce qui se passe dans son environnement afin d'y déceler des occasions d'affaires, mais continuer à apprendre de ce qu'il fait et à s'ajuster en conséquence dans son entreprise. Tant et aussi longtemps qu'il continue à apprendre, l'entrepreneur continue à jouer son rôle et passe à l'action en vue de faire des choses nouvelles. Il est dans un processus en continuelle évolution. Mais l'objet premier de cet apprentissage, pour que le rôle entrepreneurial se perpétue, demeure toujours l'identification d'occasions d'affaires. Nous l'intégrons dans notre définition de la façon suivante :

*«Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles ....»*

Un entrepreneur n'a pas le comportement de quelqu'un qui joue à la roulette. C'est quelqu'un qui met en place des projets, le plus souvent des projets d'affaires. Pour réussir, il devra minimiser au maximum le niveau de risque qui entoure ses décisions. La recherche montre que l'entrepreneur est quelqu'un qui tend à prendre des risques modérés, à minimiser l'incertitude dans son processus de prise de décisions. Nous exprimons cette dimension de la façon suivante :

*«Et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées...»*

Depuis Jean-Baptiste Say et Joseph Alois Schumpeter, on a beaucoup associé l'entrepreneur à l'innovation. L'entrepreneur est quelqu'un qui est un agent de changement, qui fait des choses nouvelles et différentes. On ne saurait voir un entrepreneur qui n'apporterait pas quelque chose de nouveau. Nous avons intégré cette dimension de la façon suivante :

*«Qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial.»*

# De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

Cette définition se lit comme suit :

«Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial.» (Filion, 1988)

Nous pourrions présenter une définition beaucoup plus succincte qui la résume et en exprime l'essentiel. Elle se lit de la façon suivante :

«Un entrepreneur est une personne qui imagine, développe et réalise des visions.» (Filion, 1991b)

Cette définition inclut les éléments présentés dans la définition précédente, en ce sens que pour imaginer une vision cela implique que l'entrepreneur soit une personne imaginative. Le terme «vision» implique qu'on soit capable de se fixer des buts et de les atteindre. La différence entre le rêve et la vision réside dans le fait que la vision constitue une forme de rêve, mais réaliste et réalisable. C'est une image désirée d'un état futur. Cela implique aussi qu'on maintienne un niveau élevé de sensibilité par rapport à l'environnement en vue d'y déceler des occasions d'affaires. Pour que la vision puisse se développer, cela implique que l'entrepreneur continue à apprendre de son environnement. Il doit aussi, pour la réaliser, prendre des décisions modérément risquées s'il veut rester en affaires. Elles doivent inclure des dimensions nouvelles dans ce qui est fait. Une vision implique qu'on présente quelque chose de nouveau, qui soit motivant pour les gens de l'organisation et attrayant pour le marché. Tant que l'entrepreneur continue à imaginer, développer et réaliser des visions qui constituent le fil conducteur autour duquel il organise ses activités, il continue à jouer un rôle entrepreneurial. Quelqu'un qui a fait une invention sera considéré comme un inventeur toute sa vie. Quelqu'un sera généralement considéré comme entrepreneur tant et aussi longtemps qu'il continuera à jouer un rôle entrepreneurial. On dira de quelqu'un qui a vendu son entreprise : «Il était entrepreneur.»

Il faut cependant établir une distinction entre l'entrepreneur et le propriétaire-dirigeant de PME. En effet, plusieurs personnes exerceront des rôles entrepreneuriaux sans devenir pour autant des propriétaires-dirigeants de PME, soit qu'ils exercent leurs activités entrepreneuriales à l'intérieur de grandes entreprises où jouent un rôle d'intrapreneur, ou soit qu'ils lancent une micro-entreprise ou qu'ils soient des travailleurs autonomes, sans pour autant développer une PME. À l'opposé, nous avons plusieurs propriétaires-dirigeants de PME qui ont acquis une entreprise sans l'avoir créée et qui n'ont pas apporté de changements significatifs aux produits, marchés ou façons de faire. Ils n'ont pas une vision de ce qu'ils veulent faire qui comprenne des éléments nouveaux et différenciés. Ils n'ont pas développé de nouveaux produits ou marchés. Ils gèrent au jour le jour, prenant des décisions au sujet d'activités de gestion courantes mais sans avoir ni de vision, ni de plan d'ensemble, ni de but spécifique bien articulé. On ne peut qualifier ces propriétaires-dirigeants d'entrepreneurs, ce sont des propriétaires-dirigeants de PME qui ne jouent pas un rôle particulièrement entrepreneurial.

Quelque définition que ce soit présente aussi des limites quant à notre perception et à notre compréhension du sujet, mais nous avons cru bon, dans un texte comme celui-ci, de définir au moins les termes clés.

## Réflexions et prospectives

Les années 1980 voient l'écllosion du domaine et son intégration dans de nombreuses disciplines. L'accélération de la vitesse du changement technologique pousse les entreprises et les sociétés à rechercher de nouvelles approches pour mieux intégrer ces changements dans leur dynamique. On a

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

compris, avec le plafonnement du développement dans les pays communistes, qu'une société peut difficilement se développer sans entrepreneurs. Il semble qu'on éprouve des difficultés à maintenir une culture entrepreneuriale dans les grandes organisations si on n'a pas un minimum d'entrepreneurs dans une société. La principale ressource d'une société est la ressource humaine, mais elle doit être mise en mouvement par et autour de projets entrepreneuriaux. Après la chute de l'U.R.S.S., ce mouvement vers la performance - suivre ou devancer l'autre - semble s'accroître (Fukuyama, 1992). Ce dernier a aussi suggéré que la prospérité et ce qui la sous-tend, l'entrepreneuriat, seraient la résultante d'états de confiance qui existent entre personnes dans une société (1994).

Non seulement la recherche en entrepreneuriat s'étend-elle à la plupart des disciplines, mais le nombre d'institutions qui offrent des cours dans le domaine et le nombre de cours offerts ont plus que doublé en une décennie. Dans plusieurs pays, on voit apparaître au début des années 1980, des galas régionaux annuels d'entreprises où on distribue des dizaines de prix aux entreprises les plus performantes : meilleur entrepreneur de l'année, meilleur marketing, meilleure exportation, meilleure protection de l'environnement, meilleure gestion des ressources humaines. Les gagnants régionaux seront présentés au concours national, puis international. C'est la glorification de l'entrepreneur et la reconnaissance de modèles à proposer à la société pour prospérer.

Au-delà de cela, il faut voir dans l'entrepreneuriat une nouvelle étape vers l'acquisition de la liberté par un plus grand nombre. Il se peut que la société entrepreneuriale actuelle soit en mutation profonde et que l'entrepreneuriat sera amené à s'exprimer dans des formes organisationnelles de plus en plus petites. Ainsi, on serait passé de l'expression de l'entrepreneuriat dans les grandes entreprises à compter du début du siècle pour prendre forme de plus en plus dans les PME depuis les années 1920. Cette forme a été nettement privilégiée à compter des années 1970. Depuis la décennie 1990, on a observé une proportion de plus en plus grande de l'entrepreneuriat qui se manifeste par le travail autonome. Les nouvelles entreprises créées sont de plus en plus nombreuses et de plus en plus petites.

On voit apparaître dans les diverses formes d'entrepreneuriat des volontaires et des involontaires (Filion, 1996a). En fait, l'apparition des involontaires sur une grande échelle est un phénomène de la fin du siècle. Ce sont les diplômés ainsi que les personnes mises à pied à la suite de fermetures et de restructurations d'entreprises qui n'ont pas réussi à se trouver d'emploi et qui doivent se lancer en affaires pour s'en créer un. Leur formation ainsi que leur préparation nécessitent des approches fort différentes de celles utilisées jusqu'ici pour les volontaires. Ils tendent à privilégier le travail autonome comme forme entrepreneuriale. Ils ne sont pas des entrepreneurs au sens où on l'entend généralement. Ils créent une activité d'affaires mais ne sont pas autant attirés vers l'innovation. Alors que les mots clés qui définissent l'entrepreneur incluent la nouveauté, l'innovation et la croissance, le mot clé qui définit la PME et l'entreprise familiale est souvent «la pérennité», les mots clés qui définissent le travailleur autonome sont davantage l'«écologie personnelle» et l'«équilibre de vie».

Un autre phénomène que nous sommes à même d'observer et qui a une influence vers des formes entrepreneuriales de plus petites dimensions, réside dans le changement que subit actuellement la notion de succès (Filion, 1996a). On constate en effet que la notion de succès tend à prendre en considération chez les jeunes entrepreneurs plus éduqués davantage de critères intrinsèques reliés à la réalisation de soi que de critères extrinsèques reliés aux performances de l'entreprise et au niveau de statut à atteindre. Cet élément peut expliquer aussi en partie la tendance vers de plus petites unités.

La vitesse du changement s'accroît et rend la gestion des grandes organisations de plus en plus difficile. Il faut que l'apprentissage (A) et sa mise en pratique (P) de façon créative (Cr) soient plus grands que la vitesse du changement (C) pour qu'une personne, une organisation, une société s'adapte et suive le rythme d'évolution de son environnement. Cette formule pourrait exprimer les éléments les plus fondamentaux de l'entrepreneuriat.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

$$[(A+Cr) P > C]$$

L'expression et la réussite de la pratique entrepreneuriale sont fonction de plusieurs éléments dont deux ont été très peu abordés en entrepreneuriat : la gestion de l'espace et la gestion du temps. L'entrepreneur doit apprendre à gérer des espaces internes et externes à son entreprise. Il doit apprendre à identifier, puis à définir et à délimiter un espace à occuper dans le marché. Comme la plupart des domaines d'activités d'affaires sont cycliques, la définition de l'espace et du temps deviendront aussi des éléments clés pour expliquer la réussite, par exemple, au niveau de la gestion des stocks et des liquidités. L'entrepreneur doit ensuite définir un espace organisationnel physique ainsi que des espaces psychologiques individuels aux collaborateurs, la variation de cet espace étant dépendant de la perception de capacités et de compétences qu'entretient l'entrepreneur envers chacun. D'ailleurs, sa façon de gérer les espaces aura d'énormes conséquences sur le temps. Plus il aura visé juste dans l'attribution des espaces individuels de même qu'au niveau du choix des espaces à occuper dans le marché, plus il aura de temps à consacrer à l'identification et à la définition d'autres espaces.

En même temps qu'il gère des espaces, l'entrepreneur doit gérer le temps. Le temps qu'un espace demeure disponible dans le marché devient de plus en plus court. De même la vitesse accélérée du changement rendra les ajustements que chacun doit apporter à sa façon de faire les choses d'autant plus facile qu'on aura laissé à chacun un espace individuel plus large. Plus les gens auront intériorisé la culture et les règles de l'organisation, plus on leur fera confiance, plus on leur accordera d'espace. On peut assumer que plus ils ont d'espace, plus ils sont en mesure d'opérer rapidement, car le nombre de personnes auxquelles ils doivent avoir recours pour faire ce qu'ils font, est d'autant plus limité (Filion, 1993).

Nous sommes arrivés à un point où la vitesse même du changement technologique est reliée à la capacité des individus et des organisations à gérer de manière entrepreneuriale, c'est-à-dire avec créativité et rapidité. Il est peu probable qu'on revienne à une époque où la majorité des gens d'une entreprise effectueront pendant des années les mêmes tâches répétitives. Il est peu probable qu'on voit se maintenir pendant des années dans une situation de leadership des entreprises qui emploieront plus de 5 000 personnes, réparties dans des unités de plus de 200 personnes. Cela se comprend à partir du corollaire que plus l'organisation est grosse, plus elle met du temps à apprendre et à changer, et qu'au-delà d'un certain nombre de personnes, le temps requis pour que le changement interne se produise devient plus grand que la vélocité du changement externe. À partir de ce moment, l'entreprise a avantage à considérer la sous-traitance si elle veut demeurer dans la course.

En ce sens, l'ère qui s'annonce en est une où l'entrepreneuriat sera florissant. Compte tenu de la vitesse avec laquelle ils mettent de nouveaux produits sur le marché, ce sont les entrepreneurs autant que le développement des technologies qui créent la vitesse du changement. Les entreprises qui réussiront seront celles qui auront appris à demeurer minces et flexibles, ce qui peut être souvent plus facilement atteint en ayant recours à la sous-traitance et à diverses formes de franchisage. On a besoin de moins de liquidités pour prendre de l'expansion rapidement avec un modèle de franchisage lorsqu'on a mis au point une formule gagnante. L'entrepreneuriat se développera sous toutes sortes de formes nouvelles comme par exemple par le travail autonome, tant dans des réseaux pairs que complémentaires (Filion, 1996b). La marche des sociétés vers leur prise en charge par chacun, qu'elle soit volontaire ou involontaire, marque une nouvelle étape vers l'acquisition d'une plus grande liberté, par un plus grand nombre. C'est là que l'entrepreneuriat prend tout son sens, car il offre des outils à de plus en plus de personnes pour être en mesure d'agir suivant leurs propres termes, d'être eux-mêmes dans l'action et de le partager avec d'autres.

### Conclusion

Nous avons vu que l'entrepreneuriat a d'abord été identifié par les économistes comme un phénomène utile pour mieux comprendre le développement. Les behavioristes ont tenté de mieux connaître

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

l'entrepreneur. Mais le champ est en train de vivre un éclatement en ce sens qu'il est en train d'être intégré dans presque toutes les disciplines des sciences humaines. Bécharad (1996) a montré que la construction des connaissances du domaine se réalisait autour de trois axes: praxéologique, disciplinaire, épistémologique. Des chercheurs ont ouvert des pistes originales et prometteuses. Mentionnons les travaux de Pierre Cossette (1994) sur la cartographie cognitive, ceux de Camille Carrier (1997) sur la créativité et l'intrapreneuriat, ainsi que ceux de Gérald d'Amboise (1997) sur la stratégie des PME. Il pourrait aussi être intéressant de pousser davantage les recherches du côté de la vision entrepreneuriale de même que sur le concept d'espace de soi perçu, développé et acquis par l'entrepreneur (Filion, 1994).

Compte tenu de ce qui a été écrit dans cet article, nous pouvons définir l'entrepreneuriat comme étant le champ qui étudie les entrepreneurs et leurs activités. Il est aussi concerné par les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que par les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales. Tout domaine académique ne peut négliger la théorie. Pour arriver à vraiment théoriser sur l'entrepreneur, il faudra en arriver à établir une nouvelle science, «l'entrepreneuriologie». Celle-ci pourrait intégrer dans un corpus théorique les convergences issues des études théoriques menées par les «entrepreneuriologues» sur les entrepreneurs dans l'ensemble des disciplines. L'entrepreneuriat continuerait de rassembler l'ensemble des recherches appliquées qui intéressent les entrepreneurs potentiels et actuels. Il nous faut peut-être compter encore quelques milliers de publications et quelques décennies pour en arriver là.

### Bibliographie

- Baronet, J. (1996) L'entrepreneurship, un champ à la recherche d'une définition, une revue sélective de la littérature sur l'entrepreneurship, cahier de recherche n° 96-07-01, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.
- Baumol, W. J. (1993) «Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds», Journal of Business Venturing, vol. 3, p. 197-210.
- Bécharad, J.P. (1996) Comprendre le champ de l'entrepreneurship, cahier de recherche n° 96-01-01, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.
- Blawatt, K. (1995) «Defining the Entrepreneurs : A Conceptual Model of Entrepreneurship», Actes du 12<sup>e</sup> colloque annuel du CCPME (Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat), Thunder Bay, Ontario, octobre, p. 13-37.
- Brockhaus, R.H. Sr (1982) «The Psychology of the Entrepreneur», in : Kent, C.A. et al. (Eds) (1982), Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, p. 39-57.
- Burdeau, G. (1979) Le libéralisme, Paris : Éditions du Seuil.
- Cantillon, R. (1755) Essai sur la nature du commerce en général, London : Fetcher Gyler. Aussi : édité avec une traduction anglaise et autre matériel, par Henry Higgs, C.B., London : MacMillan (1931).
- Carrier, C. (1997) De la créativité à l'intrapreneuriat. Sainte-Foy, Qc: Presses de l'Université du Québec.
- Casson, M. (1982) The Entrepreneur : An Economic Theory, Oxford : Martin Robertson. Version française: L'entrepreneur, (1991), Économica.
- Clark, J.B. (1899) The Distribution of Wealth : A Theory of Wages, Interest and Profits, New York et London : MacMillan.



## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

- Cossette, P. (Ed.) (1994) Cartes cognitives et organisations, Québec : Presses de l'Université Laval. Paris : Éditions Eska.
- D'Amboise, G. (1997) Quelle gestion stratégique pour la PME? Cap Rouge, Qc: Presses Inter Universitaires.
- Filion, L.J. (1987) Entrepreneurship : bibliographie choisie et une revue de la documentation essentielle sur le sujet, cahier de recherche n° 87-03, Groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur environnement (GREPME), Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR).
- Filion, L. J. (1988) The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business : Vision, Relationships and Anticipatory Learning, Ph.D. Thesis, University of Lancaster, Great Britain, (UMI 8919064), tome 1 : 695 p., tome 2 : 665 p.
- Filion, L. J. (1989) «Le développement d'une vision : un outil stratégique à maîtriser», Gestion, Revue internationale de gestion, vol. 14, n° 3, sept., p. 24-34.
- Filion, L. J. (1990a) Les entrepreneurs parlent, Montréal, Qc : Les Éditions de l'entrepreneur, 303 p.
- Filion, L. J. (1990b) «Vision and Relations : Elements for an Entrepreneurial Metamodel», 10<sup>th</sup> Annual Babson Entrepreneurship Research Conference, Babson College, MA., 4-6 avril 1990. Published in: Churchill, N. C., Bygrave, W.C. (Eds.) (1990) Frontiers of Entrepreneurship Research 1990, Proceedings of the 10<sup>th</sup> Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Babson Park, MA., Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, p. 57-71.
- Filion, L.J. (1991a) «Vision and Relations : Elements for an Entrepreneurial Metamodel», International Small Business Journal, vol. 9, n° 2, janvier, p. 26-40.
- Filion, L. J. (1991b) Vision et relations : clefs du succès de l'entrepreneur, Montréal, Qc : Les éditions de l'entrepreneur, 272 p.
- Filion, L.J. (1993) «Entrepreneur, organisation et apprentissage : nécessité de s'aménager un espace de soi, partie 1 : l'entrepreneur et l'apprentissage», Revue Organisation, vol. 2, n° 2, été, p. 59-69.
- Filion, L.J. (1994) «Entrepreneur, organisation et apprentissage : nécessité de s'aménager un espace de soi, partie 2 : entrepreneur, organisation et entreprise», Revue Organisation, vol. 3, n° 1, hiver, p. 47-55.
- Filion, L.J. (1996a) «Travail autonome: des volontaires et des involontaires», 13e colloque annuel du Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat, CCSBE/CCPME, Montréal, novembre. Publié dans : Filion, Louis Jacques, Lavoie Dina, (Eds) Systèmes de soutien aux sociétés entrepreneuriales, Actes, vol.1, p. 189-204.
- Filion, L.J. (1996b) «Un système marketing pour le travailleur autonome : développer des réseaux pairs et complémentaires», 13e colloque annuel du Conseil canadien de la PME et de l'entrepreneuriat, CCSBE/CCPME, Montréal, novembre. Publié dans : Filion, Louis Jacques, Lavoie Dina, (Eds) Systèmes de soutien aux sociétés entrepreneuriales, Actes, vol.1, p. 205-218.
- Filion, L.J. (1997a) «From Entrepreneurship to Entrepreneurology», 42<sup>nd</sup> World Conference. ICSB (International Council for Small Business), San Francisco, Ca. June. Published in: Kunkel, Scott W. (Ed.) (1997) Journal of Best Papers.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

- Filion, L.J. (1997b) «Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances», Revue internationale PME, vol. 10, n° 2, p. 129-172.
- Filion, L.J. (1998a) «Entrepreneurship: entrepreneurs and small business owner-managers», publié dans: Julien, P.A. (Ed.) (1998) The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship. Chap. 4. London: Avebury: p. 117-149 et p. 428-440.
- Filion, L.J. (1998b) «From Entrepreneurship to Entrepreneurology : the Emergence of a New Discipline», Journal of Enterprising Culture, vol. 6, n° 1, (March 1998), p. 1-23.
- Fortin, A., Prévost, P. (1995) Virage local, Montréal : Transcontinental.
- Fukuyama, F. (1992) The End of History and the Last Man, New York, The Free Press.
- Fukuyama, F. (1994) Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, The Free Press.
- Gasse, Y. (1978) Characteristics, Functions and Performance of Small Firms: Owner-managers in Two Industrial Environments (2 volumes), thèse de doctorat, Northwestern University, Evanston Ill., University Microfilm International, n° 79-3265.
- Gasse, Y. (1982) «Elaboration on the Psychology of the Entrepreneur», in Kent, C.A. et al. (1982) Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, p. 57-66.
- Hayek, F.A, von (1937) «Economics and Knowledge», in Economica, New Series, vol. 4 (13-16), p. 33-54. (Presidential Address to the London Economic Club, November 10, 1936). Reprinted in : Hayek, F.A. (1959) Individualism and Economic Order, London : Routledge and Kegan Pau, p. 33-56.
- Hayek, F.A, von (1959) «The Use of Knowledge in Society», American Economic Review (1945), vol. 35, p. 519-530. Also in : Individualism and Economic Order (1959), London : Routledge and Kegan Paul; Chicago : University of Chicago Press (1948), 1957). Voir aussi : «The Meaning of Competition», 1949, in Individualism and Economic Order, 1959 : p. 92-106.
- Hornaday, J.A. (1982) «Research About Living Entrepreneurs», in Kent, C.A., Sexton, D.L. et al. (Eds.) Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall, p. 20-34.
- Hoselitz, B. F. (1952) «Entrepreneurship and Economic Growth», American Journal of Economic Sociology, p. 97-106.
- Hoselitz, B.F. (Ed.) (1968) The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth, Japan by Miyoehei Shinohara, India by Douglas Fisher. The Hague, Paris : mouton.
- Julien, P.A. (1997) Le développement régional, Sainte-Foy, Qc., Éditions de l'IQRC/Presses de l'Université Laval.
- Julien, P.A., Marchesnay, M. (1996) L'entrepreneuriat, Paris : Economica.
- Kennedy, P. (1991) Naissance et déclin des grandes puissances, Paris : Éditions Payot.
- Kent, C.A., Sexton, D.L., Vesper, K.H. (Eds.) (1982) Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice Hall.

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

- Kets de Vries, M.F.R. (1985) «The Dark Side of Entrepreneurship», Harvard Business Review, novembre-décembre, p. 160-167.
- Kirzner, I.M. (1983) *Perception, Opportunity and Profit : Studies in the Theory of Entrepreneurship*, (1<sup>e</sup> édition 1979), Chicago : University of Chicago Press.
- Knight, F.H. (1921) Risk, Uncertainty and Profit, New York : Houghton Mifflin. Aussi Chicago : University of Chicago Press (1971)
- Leibenstein, H. (1978) General X-Efficiency Theory and Economic Development, London : Oxford University Press.
- Leibenstein, H. (1979) «The General X-efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur», in Rizzio, M.J. (Ed.) Time, Uncertainty And Disequilibrium, Lexington, Mass : D.C. Heath, p. 127-139.
- Lorrain, J., Dussault, L. (1988) «Relation Between Psychological Characteristics, Administrative Behaviors and Success of Founder Entrepreneurs at the Start-up Stage», in Kirchoff, B.A., Long, W.A., et al. (Eds) Frontier of Entrepreneurship Research, Babson : p. 150-164.
- McClelland, D.C. (1961) The Achieving Society, Princeton, N.J. : Van Nostrand. (voir aussi : nouvelle introduction pour ce même ouvrage, New York : Irvington Publishers (1976).
- McClelland, D.C. (1971) «Entrepreneurship and Achievement Motivation : Approaches to the Science of Socio-economic Development», in Lengyel, P. (Ed.) Paris : U.N.E.S.C.O.
- Marx, K. (1844) Économie et philosophie, in Marx, K., Oeuvres Économie, tome II, Paris : Gallimard, 1968, p. 1-141.
- Marx, K. (1848) Le manifeste communiste, in Marx, K., Oeuvres Économie, tome I, Paris : Gallimard, 1965, p. 157-195.
- Meredith, G.G., Nelson, R.E., Neck, P.A. (1982) The Practice of Entrepreneurship, Genève : Bureau international du travail.
- Pinchot, G. (1986) Intraprendre, Paris : Inter Édition. Version originale (1985) Intrapreneuring, New York : Harper D. Row.
- Prévost, P. (1993) Entrepreneurship et développement local, Montréal : Transcontinental.
- Riverin, N., Proulx, M.U. (1997) Les disparités spatiales de l'entrepreneuriat au Québec, cahier de recherche n° 97-09, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.
- Rosenberg, N., Birdzell Jr., L.E. (1986) How the West Grew Rich, New York : Basic Books.
- Rotter, J.B. (1966) Generalised Expectations for Internal Versus External Control of Reinforcement, American Psychological Association (Psychological Monographic, généralités et appl. 80, n° 1, entièrement n° 609).
- Say, J.B. (1803) Traité d'économie politique : ou, simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses, Traduction : Treatise on Political Economy : On the Production, Distribution and Consumption of Wealth, Kelley, New York : 1964 (1<sup>e</sup> édition : 1827).

## De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie

---

- Say, J.B. (1815) De l'Angleterre et des Anglais, Paris : Arthur Bertrand.
- Say, J.B. (1816) England and the English People, 2<sup>e</sup> édition (1816), par John Richter, London : Sherwood, Neely et Jones. Traduction du livre précédent (1815).
- Say, J.B. (1839) Petit volume contenant quelques aperçus des hommes et de la société, 3<sup>e</sup> édition entièrement refondue sur les manuscrits laissés par l'auteur, et publiée par Horace Say, son fils, Paris : Chez Guillaumin, Libraire.
- Say, J.B. (1996) Cours d'économie politique et autres essais. Paris: Flammarion.
- Schumpeter, J.A. (1928) «Der Unternehmer» in Ludwig Elster et al. (Eds.) (1928), Handwörterbuch der Staatswissenschaften (4<sup>e</sup> édition : Jena 1928 : 483), référence dans Hartmann, H. (1959) «Managers and Entrepreneurs : A Useful Distinction», Administrative Science Quarterly, vol. 3, n° 3, p. 429-451.
- Schumpeter, J.A. (1934) The Theory of Economic Development, publié en allemand (1912), première édition en anglais : Cambridge, Mass. : Harvard University Press 1934, aussi : Cambridge, Mass. : Harvard Economic Studies, vol. 46, London : Oxford University Press.
- Schumpeter, J.A. 1954) History of Economic Analysis, édité par Elizabeth Boody Schumpeter, New York : Oxford University Press, aussi : London : George Allen & Unwin (6<sup>e</sup> édition, 1967).
- Tawney, R. H. (1947) Religion and the Rise of Capitalism, New York : Penguin.
- Timmons, J.A. (1973) Motivating Economic Achievement : A Five-Year Appraisal, Actes American Institute of Decision Sciences, nov., Boston. Référence in : Timmons, J.A. (1978a) «Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship», American Journal of Small Business, vol. 3, n° 1, p.5-17.
- Timmons, J.A. (1978) «Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship», American Journal of Small Business, vol. 3, n° 1, p.5-17.
- Toulouse, J.M., (1979) L'entrepreneurship au Québec, Montréal : Les Presses HEC et Fides.
- Toulouse, J.M., Brenner, G.A. (1992) Activités d'affaires et groupes ethniques à Montréal, cahier de recherches 92-09-02, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC, Montréal.
- Toynbee, A. (1994) La grande aventure de l'humanité, Paris : Payot.
- Vachet, A.C. (1988) L'idéologie libérale. L'individu et sa propriété, Presses de l'université d'Ottawa.
- Vérin, H. (1982) Entrepreneurs, entreprises, histoire d'une idée, Paris : Presses universitaires de France.
- Weber, M. (1930) The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, traduit par Talcott Parsons, London : Allen & Unwin.
- Welsch, H. P. (1992) International Entrepreneurship and Small Business Bibliography, de Paul University, Chicago.