

KHALED BOUABDALLAH^[*] ET ABDALLAH ZOUACHE^[**]

Entrepreneuriat et développement économique

INTRODUCTION

Comprendre la relation entre entrepreneuriat et le développement économique n'est pas chose aisée étant donnée l'absence d'accord quant à la définition des deux concepts respectifs. Concernant l'entrepreneur, Casson (2003, p. 225) le définit comme une personne se spécialisant dans la prise de décisions impliquant un jugement et la coordination des ressources rares. Quant à Metcalfe (2004, p. 168) il conçoit l'entrepreneur comme un individu agissant sur la base de connaissances inconnues des autres agents économiques de sorte que l'entrepreneuriat est au coeur d'un processus évolutionniste de transmission et de sélection des connaissances. Dans cet article, nous considérons que l'entrepreneuriat désigne un ensemble de caractéristiques comportementales de certaines personnes. Quant au concept de développement, proposer une définition unanime relève du miracle. On peut néanmoins distinguer deux façons de l'appréhender.

La première relève de la tradition de l'économie standard qui assimile le développement à la croissance économique. Le développement s'appréhende alors à travers l'augmentation des richesses produites sur un espace donné. Néanmoins, depuis de nombreuses années, la compréhension du développement revêt une dimension beaucoup plus qualitative. Ainsi, selon Sen (2003) "le développement peut être appréhendé (...) comme un processus d'expansion des libertés réelles dont jouissent les individus". L'article s'en tient à la conception standard du développement.

Quelles sont les relations entre entrepreneuriat et développement ? Le développement relève d'une analyse macroéconomique. Quant à l'entrepreneuriat, il s'agit d'un concept typiquement microéconomique au sens où il traite des individus, ou plutôt d'un individu particulier, l'entrepreneur. La question d'une relation entre entrepreneuriat et développement économique est donc difficile d'un point de vue méthodologique puisqu'elle traite de l'impact d'une donnée microéconomique, l'entrepreneuriat, sur un phénomène macroéconomique, le développement.

Le papier pose l'hypothèse que l'entrepreneuriat est positivement relié à la croissance et donc au développement, une hypothèse confirmée notamment par les travaux en théorie de la croissance néoclassique (Baumol, 1968, pp. 65-66) ou endogène (Aghion et Howitt, 1998) mais aussi par les travaux empiriques (Carree et Thurik, 2002). Ainsi, un

article récent de Trabelsi (2004) montre l'importance de l'existence d'un terreau d'entrepreneurs privés pour la croissance économique^[1]. L'article de Trabelsi (2004) confirme l'effet positif de l'existence d'un marché financier sur la croissance dans les pays en développement. Cependant, cet effet positif est conditionné par l'existence d'un secteur entrepreneurial privé capable de transformer les ressources financières en investissement productif (Trabelsi, 2004, p. 191). Néanmoins, il ne s'agit pas d'étayer cette hypothèse dans l'article. Notre objet est plutôt d'offrir un double éclairage complémentaire à cette relation en insistant sur la compréhension de l'entrepreneuriat d'un double point de vue. En premier lieu, nous dressons un panorama des grandes analyses économiques de l'entrepreneur. En deuxième lieu, nous proposons une comparaison internationale des déterminants de l'entrepreneuriat dans les pays développés.

1. L'ENTREPRENEUR DANS LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

Le terme entrepreneur semble avoir été introduit par Cantillon qui le définissait comme un spécialiste dans la prise de risque. Depuis, la plupart des grands auteurs ont traité de l'entrepreneuriat. Citons à titre d'illustration les apports de Say, Hayek, Mises ou même Keynes. Dans cette section, il ne s'agit pas d'établir un panorama complet de la conception économique de l'entrepreneuriat, il n'existe d'ailleurs pas de vision unique. L'objectif est de dresser un tableau explicatif des grandes conceptions de l'entrepreneur en théorie économique à travers l'apport de quatre auteurs: Weber, Schumpeter, Knight et Kirzner.

1.1 Entrepreneuriat et éthique religieuse : l'analyse de Weber

Il n'y a pas de véritable théorie de l'entrepreneuriat chez Weber au sens où il développerait une description des qualités de l'entrepreneur et surtout une analyse détaillée du rôle économique de l'entrepreneur. En outre, si Weber se considérait comme un économiste, son analyse relève plutôt du domaine de la socio-économie que de l'économie standard. Néanmoins, Weber (1904-05, 1923) fournit une analyse indirecte de *l'entrepreneuriat*. Le point intéressant à noter est que Weber a voulu montrer que l'entrepreneuriat était une spécificité occidentale. En d'autres termes, l'entrepreneuriat est liée à une éthique particulière, en l'occurrence l'éthique protestante. L'adoption de cette éthique conduit à l'instauration d'un système économique particulier, le capitalisme industriel qui est à l'origine du développement économique.

Le capitalisme se définit par l'organisation rationnelle de l'activité par un entrepreneur (Weber, 1923, pp. 295-6)^[2]. Cependant, à l'entreprise rationnelle, la comptabilité rationnelle, la technique rationnelle, le droit rationnel, qui engendrèrent le capitalisme, il faut adjoindre un mode de pensée rationnel, une rationalisation de la manière de vivre, un *éthos économique rationnel* (Weber, 1923, p. 361). Le passage du capitalisme commercial au capitalisme industriel, conduisant au développement économique, se fait ainsi par l'émergence d'une éthique spécifique. Selon Weber, la rupture s'explique historiquement par l'adoption de l'éthique protestante.

Dans le cadre de cet éthos, les intérêts *individuels* de considération sociale sont mis au service d'un conditionnement religieux: les motivations *individuelles* et les intérêts personnels servent à préserver et à propager l'éthique puritaine "bourgeoise" et ses implications. Ce fut là le facteur absolument décisif de leur prégnance et de leur poids social. En effet, ce n'est pas la *doctrine* éthique d'une religion, mais le comportement éthique qu'elle récompense par des *primes* en accordant des biens de salut déterminés qui constitue au sens sociologique du terme "son" "éthos" spécifique.

Il faut entendre le terme éthos au sens de maxime, conduite de vie (Weber, 1904, pp. 89-90). Comme l'écrit Weber (1904, p. 92), "L'homme est tributaire du profit qui devient la fin de sa vie: ce n'est pas le profit qui est subordonné à l'homme". Ainsi, la recherche du profit n'est pas une condition du développement du capitalisme moderne. Elle existait déjà dans le capitalisme commercial (Weber, 1923, p. 373). Le profit atteste que les entrepreneurs sont élus par Dieu pour réaliser son oeuvre. Lorsqu'un individu devient entrepreneur, il ne pense pas seulement accomplir une fonction mais une mission au sens religieux du terme. Le profit atteste de la réussite de cette mission.

Au-delà de la dimension religieuse, Weber révèle l'importance de la dimension culturelle au sens large dans l'entrepreneuriat. Il s'agit alors d'identifier les éléments culturels caractéristiques d'une société et favorables à *l'entrepreneuriat*, un point approfondi notamment par Hofstede (1980).

1.2 L'entrepreneur schumpeterien

La conception schumpetérienne de l'entrepreneur fait partie intégrante du cadre théorique développé dans la *Théorie du développement économique* (1934)^[3] mais aussi dans *Socialisme, capitalisme et démocratie* (1942). Dans la *théorie du développement économique* (1934), la théorie de l'entrepreneur est développée en deux étapes correspondant aux deux états distingués par Schumpeter : *l'état routinier* ou circuit et *l'état du changement* ou dynamique.

Le circuit correspond à la représentation "basique" de l'activité économique. Il correspond à un état stationnaire, c'est-à-dire un état privé de changements et de mouvements liés aux perturbations endogènes. Il s'agit d'une économie qui se reproduit à l'identique. A chaque période, chaque bien décrit le même circuit fermé. Les deux facteurs originaires de la production, le travail et les facteurs naturels, sont soumis à une combinaison traditionnelle donnée. L'exploitant -et non pas l'entrepreneur- qui effectue cette combinaison s'adapte aux besoins sans les modifier: il subit les impulsions du milieu économique mais ne lui en imprime pas. Dans cet état, il n'y a pas de création de valeur, à la fois d'un point de vue technologique et économique. Le crédit n'existe pas (car le temps n'entre pas en compte dans l'analyse). La monnaie est un simple intermédiaire des échanges. Enfin, dans ce système, l'entrepreneur n'exerce pas de fonction particulière^[4].

Se demandant comment on peut sortir du circuit, Schumpeter se refuse à faire appel aux événements extra économiques (techniques, politiques, sociaux). N'admettant pour rompre le circuit que des éléments purement économiques (Schumpeter, 1934, p. 63), il énonce que le passage du circuit à l'évolution ne peut se produire que par une combinaison nouvelle des facteurs de production. Ce que Schumpeter appelle développement désigne donc l'introduction du changement dans la sphère économique. Le développement est défini par la mise en oeuvre de nouvelles combinaisons productives. La question est donc la suivante: comment appréhender le changement ? En particulier, qui met en oeuvre le changement ?

Il ne s'agit pas du banquier. Celui-ci, à travers la possibilité d'accorder des crédits, joue un rôle crucial dans le développement. En particulier, il finance la mise en oeuvre des nouvelles combinaisons de production. Ainsi, sans lui, le développement n'est pas possible. Néanmoins, le banquier n'est pas l'acteur pivot du changement. En effet, le changement économique trouve sa source du côté offre, chez l'entrepreneur. Schumpeter le désigne comme l'acteur fondamental du développement économique. Il a pour fonction de mettre en oeuvre de nouvelles combinaisons productives et rompt la continuité du flux circulaire du processus de production de l'état stationnaire. L'entrepreneur n'est pas un manager ou un financier; il est avant tout un innovateur. Le manager choisit la méthode de production qui s'est révélée par expérience la plus avantageuse alors que l'entrepreneur recherche la meilleure méthode de production possible pour tout temps^[5]. De plus, la prise de risque n'est pas spécifique à la fonction d'entrepreneur (un financier prend également des risques par exemple, il en est de même pour un ouvrier). Enfin, Schumpeter refuse la conception de Weber car, selon lui, l'entrepreneur n'a pas une vision religieuse du monde. L'entrepreneur schumpeterien n'est pas motivé par la rémunération après la mort mais par la volonté d'améliorer sa position sociale (Brouwer, 2002, p. 90).

Schumpeter présente une vision héroïque de l'entrepreneur, une personne motivée par le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, un individu leader dirigé par la volonté de se battre, de conquérir, de prouver qu'il est supérieur aux autres. Schumpeter insiste sur les capacités intuitives de l'entrepreneur: il a la capacité de voir les choses d'une certaine façon qui ne seront vraies que dans le futur. L'entrepreneur n'est pas l'inventeur qui fait une découverte mais l'individu qui saura l'introduire dans l'industrie. Le gain pécunier n'est pas la principale motivation de l'action entrepreneuriale, même s'il s'agit d'une expression du succès.

Dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (1942), l'entrepreneur ne se borne plus à choisir dans un catalogue d'inventions celle qui peut lui assurer le meilleur profit mais bien à tenter d'influer lui-même sur la direction du progrès technique. Mais, ce faisant, il participe à la constitution d'un stock de connaissances et d'inventions plus ou moins accessibles à ses concurrents. Cette interprétation de la pensée de Schumpeter est propre aux modèles de croissance endogène fondés sur la microéconomie de l'innovation (Aghion et Howitt, 1992, 1998).

1.3 Entrepreneuriat, risque et incertitude

L'analyse de l'entrepreneuriat proposée dans cette section s'inspire des travaux de Knight (1921). Dans cet ouvrage, l'auteur ne propose pas une description complète des caractéristiques générales de l'entrepreneuriat, comme le fait Schumpeter (1934). En revanche, il comble les omissions de Schumpeter sur le rôle de l'incertitude dans l'entrepreneuriat. En d'autres termes, chez Knight (1921), l'entrepreneur naît de l'incertitude.

Pour définir l'incertitude, Knight (1921) distingue deux types de probabilités : les probabilités estimables («statistical probabilities») et les probabilités non estimables («a priori probability»). Knight (1921) insiste sur une incertitude qui n'est pas mesurable par probabilités («true uncertainty») qui est la source de revenu de l'entrepreneur, le profit:

«It is this *true uncertainty* which by preventing the theoretically perfect outworking of the tendencies of competition gives the characteristic form of "entreprise" to economic organization as a whole and accounts for the peculiar income of the entrepreneur». (Knight, 1921, p. 232).

La différence entre le risque et l'incertitude tient au fait que le risque est calculable a priori et peut donc être traité comme un coût contre lequel on peut s'assurer. En revanche, l'incertitude ne peut être assuré parce qu'elle dépend du jugement humain. Si tous les individus disposaient d'une information parfaite, les opportunités de profit seraient exploitées de façon instantanée de sorte que l'entrepreneuriat n'aurait aucune raison d'être. C'est la raison pour laquelle l'entrepreneur semble absent de la théorie économique standard qui se concentre sur un cadre d'équilibre en concurrence parfaite (Metcalf, 2004, p. 163). Un équilibre parfait est un ensemble de prix qui n'offre aucune opportunité de profit.

Toute organisation économique résulte de l'incertitude. Sans incertitude, l'organisation n'a pas lieu d'être. En effet, la fonction de responsabilité n'aurait aucune raison d'exister puisque tout individu détiendrait la connaissance nécessaire à la décision en connaissance parfaite. La fonction première d'une organisation est donc de réduire l'incertitude inhérente à toute décision notamment en spécialisant les tâches et les fonctions.

En concurrence parfaite, l'information est parfaite et la coordination des activités se produit sur le marché. Mais, si on pose l'hypothèse d'un environnement incertain, il est indispensable d'établir des prévisions, de contrôler la production et de prendre la responsabilité des décisions. C'est l'entrepreneur qui exerce ces fonctions (Knight, 1921, p. 268) :

«The essence of enterprise is the specialization of the function of *responsible direction* of economic life, the neglected feature of which is the inseparability of these *two* elements, *responsibility* and *control*. Under the enterprise system, a special social class, the business men, direct economic activity ; they are in the strict sense the producers, while the great mass of the population merely furnish them with productive services, placing their persons and their property at the disposal of this

class ; the entrepreneurs *also* guarantee to those who furnish productive services a fixed remuneration.» (Knight, 1921, p. 271).

Un entrepreneur a donc le contrôle sur les autres facteurs de production et est responsable de l'entreprise. La rémunération de l'entrepreneur -le profit- est un revenu résiduel, n'apparaissant qu'à partir du moment où les autres revenus et coûts ont été versés.

Enfin, l'entrepreneur et le manager représentent deux types d'individus à différencier. L'entrepreneur ne gère pas seulement l'entreprise ; il en est responsable au sens où il doit assumer ses erreurs de jugement, ce que ne fait pas le manager.

1.4 Entrepreneuriat et exploitation d'opportunités

Il serait trop long d'énoncer l'ensemble des analyses de l'entrepreneuriat proposé par l'école (ou plutôt les écoles) autrichiennes. Le choix de cette section est de se concentrer sur l'analyse la plus significative proposée par un auteur autrichien, à savoir celle de Kirzner (1973, 1997, 1999).

D'après Kirzner, la caractéristique première de l'entrepreneur est d'être un individu alerte aux opportunités. Alors que l'entrepreneur schumpetérien a surtout une fonction déséquilibrante, détruisant l'état préexistant d'équilibre, cassant le rythme routinier et ayant les caractéristiques d'un leader, l'entrepreneur kirznerien exploite les opportunités en déséquilibre et, par son action, favorise l'atteinte de l'équilibre. L'entrepreneur a un rôle équilibrant en notant les erreurs commises dans le passé et en distinguant les opportunités de profit. La caractéristique essentielle de l'entrepreneur est qu'il se rend compte que des opportunités de profit existent, définies comme des différences entre prix de l'input et prix de l'output.

«Entrepreneurship, in the context of production possibilities, consists in one's conviction that one has perceived earlier errors in the market to have created a differential between the price at which one can buy inputs and the price at which it will be possible to sell outputs». (Kirzner, 1999, p. 12)

Un entrepreneur est donc un agent économique alerte aux différences de prix. L'entrepreneur découvre ces opportunités par expérience du processus du marché. L'approche de Kirzner suppose donc non seulement qu'il existe des opportunités -le processus de marché se caractérise par des erreurs- mais aussi que les entrepreneurs ont la capacité de les découvrir et de proposer une réponse adéquate (Kirzner, 1997, p. 71). L'entrepreneur n'est pas un leader comme le soulignait Schumpeter (1934). Il doit surtout posséder les qualités de vision, de détermination et de créativité. Kirzner insiste également sur la différence entre l'entrepreneuriat et le management. Si l'entrepreneuriat se produit lorsqu'un individu exploite des opportunités de profit non exploitées, le manager cherche avant tout à rendre le processus de production aussi efficace que possible en maximisant la quantité d'output produite par un niveau donné d'input.

Dans sa forme la plus simple, l'entrepreneur est celui qui vend plus cher que ce qu'il achète. Le profit est la rémunération de la vigilance de l'entrepreneur aux opportunités: sans cette vigilance, l'opportunité de profit n'aurait pu être exploitée. Dans cette perspective, Holcombe (2003) montre l'importance d'un terreau *d'entrepreneuriat* pour l'apparition de nouveaux entrepreneurs. Il faut donc favoriser l'existence d'un flux de connaissances pour que des opportunités de profits soient exploitées par les entrepreneurs.

Ces quatre conceptions de l'entrepreneur ne s'opposent pas, elles proposent chacune une approche particulière qui souligne dans un cas le rôle du facteur culturel et institutionnel et dans les autres celui du facteur personnel. Il s'agit à présent de nous intéresser à l'appréhension empirique de l'entrepreneuriat.

2. UNE COMPARAISON INTERNATIONALE DU DYNAMISME ENTREPRENEURIAL

L'entrepreneuriat peut se définir comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions, au sens large, de la création d'entreprises. L'analyse des caractéristiques individuelles (âge, diplôme, environnement familial,...) et celle des conditions favorables (conjoncture, marché, évolution des technologies, réglementation, culture,...) relèvent d'approches pluridisciplinaires : gestion, finance, économie, psychologie, sociologie, géographie, science politique,..., voire éclectiques (Verheul, Wennekers, Audretsch et Thurik 2002). Selon de nombreuses études économétriques, l'entrepreneuriat est un des principaux moteurs de la croissance et de l'innovation (Audretsch et Thurik 2001), certains cependant restent nuancés sur ce point (Blanchflower 2000). Ainsi, l'écart de croissance observé depuis une quinzaine d'années entre l'Europe et les Etats-Unis pourrait s'expliquer par un écart de dynamisme en matière d'entrepreneuriat. En Europe, jusqu'à une période récente, les préoccupations des pouvoirs publics concernaient plus les grandes firmes que les PME. La capacité de l'économie américaine à créer des emplois en grand nombre et les exemples de la Silicon Valley et de la Route 128 ont contribué à modifier l'approche des pouvoirs publics européens. De plus, la croissance de l'emploi dans les pays de l'OCDE résulte pour une large part d'un processus de création de son propre emploi (OCDE 2000). Pour analyser la dynamique entrepreneuriale des économies européennes et américaines, nous nous appuyons sur des travaux empiriques récents (Audretsch, Thurik, Verheul et Wennekers 2002).

2.1. Les Déterminants du dynamisme entrepreneurial

Analyser le dynamisme entrepreneurial suppose de disposer, d'une part, d'une définition stable dans le temps et dans l'espace et, d'autre part, de critères de mesure permettant des comparaisons. Etant donnée la complexité du phénomène entrepreneurial: interactions entre niveaux individuel et collectif, entre variables micro-économiques et

macroéconomiques et influence croisée de facteurs institutionnels et culturels (identités collectives et individuelles, capital culturel transmis par la famille), seule une approche globale et multidimensionnelle nous semble envisageable. L'économie entrepreneuriale sera alors déterminée à travers la confrontation entre une «offre» d'entrepreneurs qui dépend assez largement de caractéristiques propres à l'individu et une «demande» d'entrepreneurs qui elle va dépendre d'opportunités d'investissement.

Les opportunités sont créées par le marché (nouveaux produits, nouveaux services, nouveaux marchés). Les caractéristiques individuelles renvoient à la prise de décision individuelle et à l'attitude vis-à-vis du risque, aux ressources disponibles (financières), au capital humain, à la personnalité (valeurs individuelles, autonomie,...) et aux déterminants de l'offre de travail d'une manière plus générale (allocation chômage par exemple) (Blanchflower 2000). La grille de lecture que nous proposons consiste à regrouper l'ensemble des déterminants du dynamisme entrepreneurial à travers 4 modalités: le marché des biens (détermine les opportunités), l'offre d'entrepreneurs (connectée à l'offre de travail), les politiques publiques (déterminent la qualité de l'environnement), la dimension culturelle (valeurs individuelles et collectives).

2.1.1. Le marché des biens

Il s'agit ici en réalité d'une combinaison de facteurs concernant le niveau de développement économique, la globalisation et le niveau de développement technologique, facteurs influençant la structure industrielle et donc finalement la demande de biens. Le développement des technologies de l'information a joué et continue de jouer un rôle majeur dans le développement de l'entrepreneuriat en raison du faible coût d'investissement dans ces technologies, du raccourcissement du cycle de vie des produits, du faible coût de transport de l'information. A travers un processus de création destruction l'entrepreneuriat se développe grâce à la compétitivité des nouvelles entreprises, plutôt de petites tailles (plus flexibles et réactives) (Carlsson et Taymaz 1994). La globalisation a transformé les conditions de la concurrence internationale avec un effet ambiguë sur le niveau d'entrepreneuriat: la recherche d'économie d'échelle n'est pas favorable aux petites unités mais ces dernières sont plus adaptables. Parallèlement à la globalisation, la proximité géographique joue aussi un rôle majeur dans la stimulation de l'entrepreneuriat à travers les effets d'agglomération des firmes qui permettent des coopérations, la participation à des réseaux (Audretsch et Feldman 1996). L'apparition de ces clusters étant particulièrement favorable à l'entrepreneuriat dans le domaine des hautes technologies. L'évolution des structures industrielles dans le sens d'un développement des services permet de répondre à une demande de biens de plus en plus différenciés et a permis la création de nombreuses petites entreprises dans les services. La croissance économique a un effet ambiguë sur le niveau d'entrepreneuriat qui dépend du niveau de développement économique. La dynamique économique du capitalisme s'est traduite par une

tendance continue à la baisse de l'emploi indépendant (Kuznets 1966). Depuis les années 1970, un retournement de tendance s'opère qui s'explique par des transformations profondes du système économique (développement des services, nouvelles technologies, nouveaux besoins, nouveaux comportements individuels), les firmes de petites tailles devenant autant, voire plus, efficaces que les grandes.

2.1.2. Les facteurs d'offre de travail

Ces facteurs sont pour l'essentiel articulés sur l'offre de travail et sur les variables qui la conditionnent. Blanchflower (2000) propose une revue complète des déterminants microéconomiques de l'entrepreneuriat. Ainsi, le dynamisme démographique joue positivement sur le niveau d'entrepreneuriat qui sera d'autant plus élevé que la croissance démographique sera forte. Densité et urbanisation ont un effet ambiguë: positif du fait de la proximité du marché et la capacité à réagir par rapport à une demande variée, du niveau moyen d'éducation; négatif du fait des économies d'échelle qui sont favorables aux grandes firmes. La structure par âge de la population est une variable importante: la décision d'entreprendre croît avec l'âge (40 ans en moyenne). L'immigration renforce généralement le niveau d'entrepreneuriat de même que le chômage. Cependant, il y a aussi un effet négatif, le chômage correspond à une mauvaise conjoncture, donc moins d'opportunités et les assurances sociales peuvent être désincitatives (coût d'opportunité élevé de la création). Le niveau d'éducation influence l'entrepreneuriat en fournissant une population qualifiée. De même, des politiques éducatives développant des programmes d'incitation à l'entrepreneuriat, et diffusant des valeurs entrepreneuriales contribuent au dynamisme entrepreneurial.

2.1.3. Les politiques publiques

Les politiques publiques produisent un environnement qui est plus ou moins favorable à l'entrepreneuriat. Ces politiques concernent les aspects réglementaires, la fiscalité et les revenus ainsi que des domaines particuliers. Sur le plan de la réglementation, il s'agit de définir un cadre légal, les droits de propriété et de corriger les défaillances de marché. L'influence de ces facteurs de nature institutionnelle et très divers ont fait l'objet de travaux empiriques concernant par exemple, le rôle du salaire minimum (Blau 1987), de la politique d'immigration (Borjas et Bronars 1989), la politique sociale (Quinn 1980) ou bien encore fiscale (Schuetze 1998). La fiscalité et la politique des revenus sont des facteurs clés concernant l'entrepreneuriat. En effet, des taxes élevées et une complexité fiscale auront tendance à décourager l'entrepreneuriat. Inversement, une disparité de revenus peut inciter les faibles revenus à créer leur propre emploi. Des politiques actives peuvent paraître nécessaires afin de stimuler l'entrepreneuriat chez des populations spécifiques: femmes, jeunes ou dans des zones géographiques spécifiques, ou encore sur certains marchés de haute technologie et de R-D. Enfin, en matière de politique d'éducation, il s'agit de développer les compétences entrepreneuriales et l'adhésion aux valeurs entrepreneuriales.

2.1.4. Les facteurs culturels

L'influence du modèle sociétal dans la culture entrepreneuriale paraît évident. Les cultures nationales influencent le niveau d'entrepreneuriat du côté «demande» et du côté «offre».

La complexité des liens et des interactions est forte entre l'individuel et le collectif, l'économique, le social et l'institutionnel (règle, norme, histoire). Ainsi, les effets liés à tout ce qui est transmis au sein de la famille sont particulièrement compliqués mais significatifs (Blanchflower et Oswald, 1998). Avec toutes les précautions qui s'imposent et sans prétendre à une explication exhaustive, nous nous référerons à l'approche de Hofstede (1991). Ce dernier propose un cadre d'analyse de l'influence de la culture sur l'entrepreneuriat. 4 dimensions sont retenues: la distance au pouvoir qui traduit la plus ou moins grande capacité à accepter les inégalités, l'attitude vis-à-vis du risque, le rapport individualisme/collectivisme et le rapport masculinité/féminité, la masculinité véhiculant plus de valeurs entrepreneuriales. Cette approche, sans doute réductrice, permet néanmoins de positionner la dimension entrepreneuriale à partir de variables culturelles.

Déterminants du dynamisme entrepreneurial : effets attendus

	Variables	Effet sur l'entrepreneuriat
Marché des biens	Globalisation	+/-
	Innovation	+
	Proximité géographique	+
	Services	+
	Croissance économique	+/-
	Croissance de la population	+
Facteurs d'offre	Densité urbaine	+/-
	Age (jeune)	+
	Immigration	+
	Chômage	+/-
	Assurance sociale	-
Politique publique	Réglementation	-
	Fiscalité	-
	Inégalités	+
	Politique d'éducation	+
Facteurs culturels	Distance au pouvoir	-
	Attitude vis-à-vis du risque	+
	Individualisme	+
	Masculinité	+

2.2. Eléments de comparaison internationale

Etablir une comparaison internationale de l'entrepreneuriat n'est pas une chose aisée. En effet, de multiples dimensions interagissent pour définir ce phénomène. Les pays se singularisent par des histoires collectives spécifiques contribuant ainsi à un cadre économique, social et institutionnel propre. De la même façon, les mentalités collectives sont un construit culturel. Enfin, la question des indicateurs de mesure de l'entrepreneuriat est également délicate. S'agit-il du nombre d'entrepreneurs, du nombre de travailleurs indépendants ? Peut-on comparer l'entrepreneur innovateur et l'entrepreneur artisan ? Autant de

questions qui mériteraient de longs développements. Dans la comparaison proposée, nous nous limiterons à une conception et une mesure quantitative de l'entrepreneuriat appréhendée par le nombre de chefs d'entreprises relativement à la population active. L'objectif consiste à isoler quelques faits saillants permettant de comparer la capacité et le dynamisme entrepreneurial d'économies développées: France, Pays-Bas, Allemagne et Etats-Unis.

Dans une première approche, nous pouvons observer que l'économie américaine «produit» plus d'entrepreneurs (18 %) que l'économie européenne (10 %). Au sein de cette dernière, il convient de dissocier, d'un côté l'Allemagne et la France caractérisées par une certaine faiblesse de l'entrepreneuriat et, de l'autre, les Pays-Bas qui au contraire connaissent un certain dynamisme. Alors que l'économie française est marquée par le poids des grandes firmes liées à l'Etat et un faible développement des PME, l'économie allemande est composée de nombreuses PME. Cependant, la situation est assez comparable du point de vue du taux de chômage, élevé, et du niveau d'entrepreneuriat, faible, dans ces deux pays. L'entrepreneuriat évolue positivement en Allemagne (Verheul et al., 2002) suivant une tendance proche de la plupart des pays comparables alors que la tendance en France (Henriquez et al. 2002) est plutôt au déclin sur la période 1972-1998 avec toutefois une amélioration dans la période récente. Le contexte est sensiblement différent au Pays Bas (Verheul et al., 2002) et aux Etats-Unis (Verheul et al., 2002), où l'histoire de ces pays est marquée par une véritable culture de l'entreprise et un dynamisme de l'entrepreneuriat.

En mobilisant les 4 catégories de facteurs déterminant les capacités entrepreneuriales d'une économie, nous allons examiner quels sont les facteurs qui sont à l'origine de telle ou telle situation. En premier lieu, on s'intéresse aux facteurs liés à l'environnement et aux opportunités entrepreneuriales, ce que nous avons identifié comme des facteurs de demande sur le marché des biens. De ce point de vue, si le contexte de la globalisation et de la diffusion des technologies de l'information joue dans le même sens pour toutes les économies développées, des effets différenciés sont malgré tout notables selon les pays. En France, par exemple, le développement des innovations profitent essentiellement aux grandes structures et peu aux PME. Les coopérations entre grands groupes, PME et structures publiques ou privées de recherche existent au sein de clusters mais sont relativement peu développées. En Allemagne aussi le développement technologique et les investissements en R-D sont réalisés plutôt dans les grandes firmes. Aux Etats-Unis, la globalisation a eu un effet sur l'emploi des grandes firmes qui a diminué et a entraîné un glissement vers le secteur des services. Ce glissement s'est accompagné d'une tendance à la variété de la demande qui a constitué un stimulant de l'entrepreneuriat dans ce pays.

Si on s'intéresse aux facteurs d'offre définis par rapport aux conditions de l'offre de travail sur le marché du travail, ici aussi, certains aspects sont comparables alors que d'autres sont très différents. En France, comme dans les autres pays, la tranche d'âge de 25 à 40 ans est la plus favorable à l'entrepreneuriat mais comme dans les autres pays

européens, la population française est en moyenne âgée, ce qui pourra à terme avoir un effet négatif sur l'entrepreneuriat. De ce point de vue, le dynamisme démographique des Etats-Unis est un facteur favorable à l'entrepreneuriat. La présence de population immigrée (souvent jeune) joue en général positivement sur l'entrepreneuriat, c'est le cas par exemple au Pays-Bas, en Allemagne et aux Etats-Unis. La participation des femmes est également un élément important de la dynamique entrepreneuriale dans le cas des 4 pays. Le niveau du chômage a des effets ambigus sur l'entrepreneuriat: stimulant en Allemagne, plus nuancé en France en raison des interactions complexes liées aux allocations chômage et des revenus de remplacement.

Le dynamisme entrepreneurial d'une économie n'est pas indépendant des conditions créées par les politiques publiques, plus ou moins favorables, plus ou moins incitatives à la création d'entreprises. Dans la plupart des pays développés, des mesures sont prises pour favoriser la création d'entreprises. Aux Pays-Bas aujourd'hui, le soutien à l'entrepreneuriat constitue une priorité des politiques publiques. Aux Etats-Unis, le dynamisme entrepreneurial est le fruit d'une politique publique qui met en avant la culture entrepreneuriale et la disponibilité de capital risque, un marché du travail flexible, une législation favorable des droits de propriété intellectuelle, des taxes incitatives, une politique d'éducation et une gestion des externalités. Les mesures sont de différentes natures: incitatives, réglementaires, ou actives.

Le rôle majeur des PME dans la création d'emplois a conduit les gouvernements à mettre en place des politiques spécifiques en faveur de ces entreprises. Ainsi, en est-il, en France, de la création récente de la Banque des PME dont le rôle est de répondre aux besoins spécifiques des PME en matière de financement et du développement des *Business Angels* en Allemagne pour faciliter l'accès aux ressources financières des PME du secteur des hautes technologies. La fiscalité constitue un enjeu majeur dans la mesure où il s'agit d'une variable importante dans la décision de création d'une entreprise. Dans ce domaine, il s'agit d'agir dans le sens d'une simplification du système fiscal et d'avantages fiscaux pour soutenir la création d'entreprise. Au Pays-Bas, une politique en faveur du revenu des entrepreneurs est menée à travers une fiscalité plus favorable en matière de retraite par exemple. La faible dispersion des revenus en Allemagne, une fiscalité élevée et l'existence d'assurances sociales favorables ont joué en défaveur de la création d'entreprises.

Le cadre réglementaire constitue un des points déterminant pour expliquer l'entrepreneuriat. Ainsi, une législation favorable en matière de faillite comme aux Etats-Unis, un marché du travail rigide et réglementé comme en Allemagne ou en France a eu une influence négative sur l'entrepreneuriat que les autorités cherchent à corriger en modifiant les modes de régulations économiques (décentralisation des négociations collectives, plus de flexibilité). La simplification des démarches pour le créateur d'entreprise est une des mesures les plus souvent mise en oeuvre. Le délai administratif pour créer une entreprise peut être très variable: long en France (15 semaines), court en Allemagne (1 jour).

Les politiques publiques peuvent également être actives en ciblant des secteurs particuliers, des publics (jeunes) ou un domaine (éducation). Faciliter l'innovation technologique et sa diffusion constitue une mesure clé que l'on retrouve en France avec l'Agence ANVAR, en Allemagne à travers l'aide à l'accès aux agences technologiques (conseils) ou encore aux Etats-Unis à travers une action publique fédérale et locale vers l'innovation technologique. Dans le domaine de l'éducation, les mesures visent à introduire des programmes de formation et d'initiation à l'entrepreneuriat au niveau des lycées et des universités en France, dans les universités en Allemagne.

Enfin, la dimension culturelle joue un rôle capital dans la détermination de l'entrepreneuriat. Au regard des catégories définies par Hofstede (1991), il ressort que, dans le cas de la France, on observe une grande distance au pouvoir, un individualisme fort, une masculinité médiane et une aversion au risque. Au total, ceci se traduit par un effet négatif sur l'entrepreneuriat. Pour des raisons, presque identiques, le contexte culturel n'est pas favorable à l'entrepreneuriat en Allemagne. Inversement, aux Pays-Bas, la représentation collective de l'entrepreneuriat est très positive à l'image des Etats-Unis où l'entrepreneur bénéficie d'une image très positive et où la faillite n'est pas vécue comme événement négatif.

CONCLUSION

L'apport de l'article est de proposer une analyse, non exhaustive il est vrai, des caractéristiques de *l'entrepreneuriat* conçu comme un des déterminants du développement économique.

Retenons tout d'abord qu'un des apports fondamentaux de la théorie économique, appréhendée ici à travers quelques auteurs représentatifs, permet de distinguer l'entrepreneur du manager. L'entrepreneur est un leader, qui prend des risques en lançant des activités innovantes, qui est créatif, alerte aux opportunités de marché et qui, en contrepartie des risques encourus, touche un profit. Quant au manager, il gère l'entreprise mais n'en est pas responsable. Il est un calculateur passif qui réagit de façon mécanique aux changements imposés par des événements externes à l'entreprise. En établissant les méthodes de production les moins coûteuses et touche un salaire. En quelque sorte, il correspond à l'image du producteur maximisateur sous contrainte de technologie tel que le décrit la théorie économique (Baumol, 1968, p. 67).

Le passage de la théorie à la réalité permet d'insister sur le rôle de la culture d'entreprise au sens large comme déterminant de *l'entrepreneuriat* et donc comme fondement du développement. Ainsi, la comparaison internationale conduit à distinguer des pays plus ou moins marquée par *l'entrepreneuriat*. Cependant, la relation avec la croissance n'est pas si marquée dans la mesure où des pays comme l'Allemagne ou la France qui ne sont pas caractérisés par une culture *d'entrepreneuriat* très marquée sont malgré tout très performants en terme de croissance économique. Il faut alors noter l'importance des politiques publiques qui offrent un cadre plus ou moins favorable à *l'entrepreneuriat*. Il s'agirait dès lors d'identifier la question la plus

pertinente pour les pays en développement. Subissent-ils un manque d'entrepreneurs c'est-à-dire un manque de personnes disposant de traits spécifiques dont nous avons traité dans cet article ? Mais il est également possible d'inverser le questionnement et de considérer que le problème fondamental est qu'il existe dans ces pays un "stock" potentiel d'entrepreneurs qui ne peuvent pas s'exprimer du fait du contexte institutionnel et politique dans lequel ils évoluent.

Références bibliographiques

AUDRETSCH D. THURIK R., VERHEUL I. ET WENNEKERS S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

AUDRETSCH D. ET THURIK R. (2001), What is new about the New Economy : Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies, *Industrial and Corporate Change*, 10 (1), pp. 25-48.

AUDRETSCH D. ET FELDMAN M. (1996), R-D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review* 86 (3), pp. 630-640.

AGHION P. ET HOWITT P. (1992), «A Model of Growth through Creative Destruction», *Econometrica*, 60 (2), PP. 323 – 351.

AGHION P. ET HOWITT P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge : the MIT Press.

BAUMOL W. J. (1968), «Entrepreneurship in Economic Theory», *American Economic Review*, 53 (2), pp. 64-71.

BLANCHFLOWER D.G. (2000), «Self Employment in OECD Countries», *Labour Economics*, 7, pp. 471-505.

BLANCHFLOWER D. G. ET OSWALD A. J. (1998), «What makes an Entrepreneur ?», *Journal of Labor Economics*, 16 (1), pp. 26-60.

BLAU D. (1987), A Time Series Analysis of Self Employment in the United States, *Journal of Political Economy*, 95, pp. 445-467.

BORJAS G. J. ET BRONARS S. (1989), «Consumer Discrimination and Self Employment», *Journal of Political Economy*, 97, pp. 581-605

BROUWER M. (2002), «Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development», *Journal of Evolutionary Economics*, 12, pp. 83-105.

CARREE M. A. ET THURIK A.R. (2002), «The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth», dans Acs Z. J. et Audretsch D.B. (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An interdisciplinary survey and introduction*, The Netherland : Kluwer Academic Publishers, pp. 437-471.

CARLSSON B. ET TAYMAZ E. (1994), «Flexible Technology and Industrial Structure in the US», *Small Business Economics*, 6 (3), pp. 193-209.

CASSON M. (2003), «Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm», dans Acs Z. J. et Audretsch D.B. (éds.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An interdisciplinary survey and introduction*, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, pp. 223-246.

HENRIQUEZ ET AL. (2002), Determinants of Entrepreneurship in France, in Audretsch D. Thurik R., Verheul I. Et Wennekers S. (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

HOFSTEDE G. (1980), *Culture's consequences*, Sage: Beverly Hills.

HOFSTEDE G. (1991), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, McGraw Hill.

HOLCOMBE R. G. (2003), «The Origins of Entrepreneurial Opportunities», *The Review of Austrian Economics*, 16 (1), pp. 25-42.

KIRZNER I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago : Chicago University Press.

KIRZNER I. M. (1997), «Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process : an Austrian Approach», *Journal of Economic Literature*, 35 (1), pp. 60-85.

KIRZNER I. M. (1999), «Creativity and/or Alertness : A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur», *Review of Austrian Economics*, 11 (5), pp. 5-17.

KNIGHT F. H. (1965) [1921], *Risk, Uncertainty and Profit*, New York : Harper Torchbook.

METCALFE J. S. (2004), «The Entrepreneur and the Style of Modern Economics», *Journal of Evolutionary Economics*, 14, pp. 157-175.

OCDE (2000), *OCDE Employment Outlook*.

QUINN J. F. (1980), «Labor Force Participation patterns of Older Self Employment Workers», *Social Security Bulletin*, 43, pp. 17-28.

SCHUMPETER J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge : Harvard University Press, 1968.

SCHUMPETER J. A. (1942), *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Payot : Paris, 1979.

SCHUETZE H. J. (1998), «Taxes, Economic Conditions and Recent Trends in male Self Employment : a Canada US comparison», Working Paper, Mc Master University, Ontario, Canada.

SEN A. (2003), Un nouveau modèle économique, Développement, Justice et Liberté, Paris, Odile Jacob, 1999.

TRABELSI M. (2004), «Finance et Croissance: évidence empirique des pays en voie de développement : 1960-1990», *Economie Appliquée*, 57 (2), pp. 171-197.

VERHEUL I., WENNEKERS S., AUDRETSCH D. ET THURIK R. (2002), «An eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture», in D. Audretsch et al., *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in Netherlands», in Audretsch D. Thuri R., Verheul I. Et Wennekens S. (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in Germany», in Audretsch D. Thuri R., Verheul I. Et Wennekens S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

VERHEUL ET AL. (2002), «Determinants of Entrepreneurship in the USA», in Audretsch D. Thuri R., Verheul I. Et Wennekens S. (2002), *Entrepreneurship : Determinants and Policy in a European - US Comparison*, Kluwer Academic Publisher.

WEBER M., (1904-5), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Traduction d'I. Kalinowski, Champs Flammarion : Paris, 2000.

WEBER M. (1923), *Histoire Economique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Gallimard : Paris, 1991.

Notes

[*] Professeur, CREUSET- Université Jean Monnet Saint Etienne.

[]** Maître de Conférences, CREUSET- Université Jean Monnet Saint Etienne.

[1] La relation entre entrepreneurship et développement n'est pas linéaire. Le niveau de développement a également un impact sur l'entrepreneurship (voir Carree et Thuri, 2002, pp. 442-443).

[2] "Ce qui constitue en vérité le signe distinctif décisif de l'usine ou de la fabrique moderne, ce n'est généralement pas l'outillage utilisé ni le type de processus de travail, mais le fait que l'atelier, l'outillage, les sources d'énergie et la matière première sont la propriété de l'entrepreneur. Or une telle concentration a toujours été, avant le XVIIIe siècle, un phénomène isolé." (Weber, 1923, p. 322).

[3] La version allemande date de 1911.

[4] «If we choose to call the manager or owner of a business "entrepreneur", then he would be an *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte* (en français dans le texte), without special function and without any income of a special kind. If the possessors of produced means of production were called "capitalists", then they could only be producers, differing in nothing from other producers, and could no more than the others sell their products above the

costs given by the total of wages and rents.» (Schumpeter, 1934, p. 46).

[5] «As it is the carrying out of new combinations that constitutes the entrepreneurs, it is not necessary that he should be permanently connected with an individual firm ; many “financiers”, “promoters”, and so forth are not, and still they may be entrepreneurs in our sense. On the other hand, our concept is narrower than the traditional one in that it does not include all heads of firms or managers or industrialists who merely may operate an established business, but only those who actually perform that function.» (Schumpeter, 1934, p. 75).