

Profils d'entrepreneur

Par: Mr. BOUKHATEM Mustapha
Chargé de cours à EHEC – d'Alger

159

|

Profils d'entrepreneur

Par: Mr. BOUKHATEM Mustapha
Chargé de cours à EHEC - d'Alger

Mots clés :

Entrepreneur - entrepreneurship- caractères.

Résumé :

L'entrepreneurship est sujet de nombreuses recherches, depuis Carillon et Schumpeter et au cours des 30 dernières années, une quantité importante de travaux a été menée sur le plan personnalité, comportemental, de la compréhension des caractéristiques et de la capacité de l'entrepreneur à transformer ses atouts en réussite.

Pour Arthur H. Cole, il y a quatre types d'entrepreneurs: «l'innovateur, l'inventeur qui calcule, le promoteur trop optimiste et le constructeur d'organisations».

Pour Igor Ansoff, (1989) l'entrepreneurship : «est un comportement stratégique incluant des changements importants, des risques et de l'incertitude».

Le processus d'entrepreneurship implique toutes les fonctions, les activités et toutes les actions associées à la perception d'opportunité et de création d'entreprises ou d'organisation chargées de poursuivre le processus .La recherche a suscité un intérêt académique considérable depuis Carillon et Schumpeter.

Le champ de l'entrepreneurship est multiple, et ses composantes sont étudiées, observées et analysées par des économistes, des sociologues, des psychologues et dans les sciences de gestion.

Bien que l'entrepreneur ait été étudié sur le plan personnalité, comportemental, et capacité à transformer leurs atouts en réussite, les chercheurs ont souvent mis l'accent sur l'entrepreneur essentiellement en raison de sa contribution au niveau économique. Qu'elle soit considérée comme la destruction- créatrice ou esprit d'entreprise, les économistes ont été les premiers à étudier les entrepreneurs en raison principalement de la valeur créée par leur innovation. Plus récemment, l'étude de l'esprit d'entreprise a été élargie pour englober la création de nouvelles entreprises ainsi que l'esprit d'entreprise au sein des organisations, ou l'étude des activités entrepreneuriales au sein de grandes entreprises et même au sein d'organisations hybrides.

Caractéristiques de l'entrepreneur:

Toutes les études qui ont été faites sur les entrepreneurs n'ont pas permis de répondre à la question «Les entrepreneurs sont-ils différents des non entrepreneurs».

Autrement dit, il n'a pas été possible d'identifier des profils ou des traits caractéristiques discriminants. Il est néanmoins utile de connaître les différents points de vue qui visent à décrire et présenter l'entrepreneur.

En reprenant l'idée perçue de l'entrepreneur, ce dernier est vu comme un être possédant des traits psychologiques spécifiques tels que des traits de valeurs, d'attitudes et de besoins.

L'entrepreneur est celui qui présente des traits psychologiques distinctifs et caractéristiques particulières. De nombreuses recherches ont essayé d'apporter la démonstration que l'entrepreneur possède des traits que ne détiennent pas les non entrepreneurs (Mc Clelland, 1961) ces recherches ont permis d'identifier des caractéristiques telles que :

- L'optimisme,
- L'atypisme,
- La flexibilité,
- La persévérance,
- La tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude,
- La confiance en soi,
- L'implication à long terme,
- L'internalité (le sentiment qu'un individu a qu'il contrôle directement le cours des choses),
- La prise de risques modérés.

1- Les caractéristiques particulières :

L'entrepreneur est vu dans ce courant, comme un individu possédant des caractéristiques psychologiques uniques (valeurs, attitudes, besoins) qui le guident. Il peut donc s'agir de valeurs (éthique, responsable...), d'attitudes (prise de risques, d'initiatives, autonomie...) ou de besoins (indépendance, réalisation, reconnaissance...). L'entrepreneur est celui qui présente ces traits distinctifs et ces caractéristiques particulières :

en matière d'innovation: de nombreuses personnes pensent que la caractéristique essentielle du comportement entrepreneurial est l'innovation. Leur fonction principale est l'innovation et l'introduction. Dans ces conditions, l'innovation, la créativité et la découverte d'opportunités constituent des éléments clés du phénomène entrepreneurial.

en matière de management: les entrepreneurs sont des organisateurs de processus de création de richesses économiques. Ils poursuivent des opportunités et ils s'efforcent de les concrétiser en utilisant des techniques appropriées de gestion et de management. Certaines approches qui s'intéressent au processus entrepreneurial s'insèrent dans ce courant, ainsi que les travaux de quelques économistes qui voient dans l'entrepreneur un coordinateur de ressources. La formation des entrepreneurs, leur préparation et leur appropriation d'outils de management apparaissent comme des étapes possibles et souhaitables de la démarche entrepreneuriale. A titre d'exemple, les techniques de développement d'un plan d'affaires, d'évaluation d'une opportunité et d'acquisition de ressources, dans un contexte de création d'activités, constituent de tels outils.

en matière de leadership: l'entrepreneur est avant tout un leader qui sait animer des équipes, s'adapter à leurs besoins et de les conduire vers l'atteinte des buts et des objectifs qu'il a assigné. L'entrepreneur, dans cette école de pensée, doit aider ses collaborateurs dans leur développement personnel et de ce point de vue, il est plus qu'un manager, il est aussi un «leader».

2- Les autres traits de caractère :

Certains traits de caractère de l'entrepreneur relèvent de valeurs ou d'attitudes face à l'environnement socio-économique.

Par exemple, on observe que les entrepreneurs recherchent particulièrement l'indépendance. Ils préfèrent recevoir ou gagner moins, tout en étant leur «propre maître», leur sens de l'autonomie est donc particulièrement poussé.

Les entrepreneurs ont aussi une forte confiance en soi, ou du moins en leur bonne étoile. Ils sont par définition optimistes. Ils cherchent à exercer un certain contrôle sur eux-mêmes, développer leur propre projet, tant dans l'entreprise que dans leur vie personnelle.

Enfin les entrepreneurs sont très persévérants. Ils savent que le succès ne viendra pas tout de suite, qu'ils devront mettre beaucoup d'énergie pour arriver à leurs fins, ils doivent jouer avec le temps

Mais encore une fois, ces caractéristiques existent un peu partout dans la société et ne permettent pas de dire à l'avance qui peut être entrepreneur et qui ne peut pas l'être.

- Caractère d'opportuniste

L'entrepreneur, comme on l'a vu précédemment est toutefois un innovateur qui sait discerner les occasions d'affaire dans l'économie, en développant un nouveau produit, en le produisant ou en le mettant sur le marché, en organisant les ressources de façon différente, bref en étant à l'affût d'opportunités ou de nouveautés, de manière à mieux répondre au marché ou à ouvrir un nouveau marché.

Il poursuit en effet des opportunités et s'efforce de les concrétiser en utilisant toute son énergie, ainsi (Bygrave, 1994) le définit comme suit:

«An entrepreneur is someone who perceives an opportunity and creates an organisation to pursue it»

C'est donc fondamentalement un opportuniste, aux aguets de nouvelles ouvertures sur la marché, pour s'y insérer et ainsi créer ou transformer une entreprise.

C'est d'ailleurs l'origine du mot entrepreneur, comme l'explique Hélène Vérin, «prendre entre», assaillir une ville, la prendre en tenaille, l'affamer au besoin, de façon à s'en emparer. Entreprendre, c'est conquérir une place sur le marché, c'est ainsi s'insérer parmi d'autres entreprises pour remporter une affaire et la poursuivre, même aux dépens de la concurrence.

- Caractère d'organisateur

L'entrepreneur, c'est l'être ingénieux qui sait habilement organiser les ressources (ou de façon originale) avec des ressources nécessairement limitées. Il ne suffit donc pas d'être innovateur pour être un entrepreneur. Il faut ensuite être capable de réunir les ressources et de les organiser de façon à développer et à commercialiser cette innovation. L'organisation c'est souvent l'obstacle de l'innovateur qui ne sait pas comment passer de l'idée à l'application. Il doit donc à ce moment s'associer à un organisateur pour créer ainsi un entrepreneur à deux têtes (sinon trois ou plus), ou acquérir rapidement ses galons de gestionnaire.

- Caractère de défi

L'entrepreneur est aussi un joueur qui aime les défis pour les défis. On a beaucoup épilogué sur l'esprit du risque de l'entrepreneur. On a cru longtemps que cet esprit du risque était la première caractéristique. Mais encore ici, on n'a pas réussi, d'une part, à distinguer sur ce point l'entrepreneur de la population en général.

Il est vrai que créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que, le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses coûts et les potentialités du marché.

C'est vrai aussi pour l'entrepreneur le plus aguerri qui innove de façon importante.

L'innovation, c'est d'abord l'incertitude. Preuve en est la difficulté de trouver le financement de démarrage pour une jeune entreprise ou pour soutenir une PME très innovatrice. Mais, lorsque le jeune entrepreneur lance son entreprise ou développe son innovation, il croit fermement que ce sera un succès, que le retour sur le capital investi sera bon.

L'idée du risque, se présente dans les analyses sur l'entrepreneuriat, s'explique par la difficulté à bien distinguer l'incertitude du risque (Knight). L'entrepreneur n'est jamais assuré de la réussite. Mais jusqu'à preuve du contraire, il croit au succès. Ce sont les observateurs extérieurs, et souvent après coup, qui mesurent le risque qu'il a du supporter.

- Caractère de motivation

Le défi est donc en soi un des objectifs de l'entrepreneur et dans ce cas, le succès marqué par le profit est la preuve du bon choix, sinon des bonnes décisions qui ont été prises pour vaincre les obstacles. Le profit, au contraire de ce qu'a toujours dit la théorie économique, est rarement le premier objectif de l'entrepreneuriat. Il est toutefois une contrainte, d'une part pour compenser les coûts et surtout pour assurer le tissu au succès, d'autre part pour permettre de faire face à de nouveaux défis, pour soutenir la croissance et, ainsi, de nouveaux investissements.

Mais il existe aussi bien d'autres objectifs ou motivations pour se lancer en affaires ou pouvoir innover. On a parlé du jeu, mais il y a aussi l'ambition, la nécessité ou l'intérêt de se trouver un emploi à la mesure de sa capacité ou d'assurer un revenu décent, ou de l'emploi pour sa famille, de créer de l'emploi dans sa région et d'être ainsi bien vu de son entourage.

Ces motifs sont souvent implicites, complexes et complémentaires. Ils sont inhérents à l'entrepreneur et conformes à sa personnalité comme à ses intérêts. L'entreprise, surtout si elle est nouvelle, est l'affaire de l'entrepreneur et, donc, de ses objectifs et de ses contraintes.

Ainsi, des chercheurs utilisent plutôt le terme d'itinéraire, associant ainsi la vision et aux objectifs de l'entrepreneur.

Les motivations et les raisons qui poussent les entrepreneurs à vouloir créer une entreprise sont multiples, toutefois nous allons évoquer les plus importantes :

- Le besoin d'accomplissement (il veut faire ses preuves dans cette existence)
- La recherche d'indépendance (chaque entrepreneur veut être son propre patron)
- L'envie de développer ses propres idées (il veut faire de ses idées et de ses rêves une réalité)
- Le besoin de reconnaissance (il recherche un très bon statut social)
- Le goût du défi (il aime l'aventure, le risque et il a l'envie de relever de challenges)
- Le besoin d'estime personnelle (il veut créer une satisfaction personnelle)
- La recherche du pouvoir.

3/ Les autres types d'entrepreneur:

L'approche typologie présente un double intérêt. Tout d'abord, elle complète et affine les profils de l'entrepreneur que nous venons de présenter. D'autre part, chaque typologie renvoie à des critères et à des dimensions qui constituent, d'une certaine façon, des facteurs essentiels de compréhension de l'entrepreneur.

-Les approches artisan et opportuniste

L'entrepreneur artisan possède peu d'éducation mais il a une forte compétence technique. Le travail constitue le centre d'intérêt de cet entrepreneur et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise. Il craint de perdre le contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci.

L'entrepreneur opportuniste par contre offre une figure presque opposée à la précédente. Il possède, en effet, un niveau d'éducation plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses. Cet entrepreneur s'identifie plus à la gestion et ses comportements habituels, il refuse le paternalisme alors qu'il accorde une place importante à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il faut pour cela perdre un peu d'indépendance.

..... Profils d'entrepreneur

On distingue en effet deux genres d'entrepreneur à savoir : les PIC et les CAP.

Julien et Marchesnay (1988) distinguent deux types d'entrepreneurs :

- L'entrepreneur pic (pérennité- indépendance- croissance.) Dans les comportements dominants sont analogues à ceux de l'entrepreneur artisan. Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est-à-dire à la capacité de l'entrepreneur et de sa famille à créer des richesses qui seront réinvesties dans l'affaire.

Ce genre d'entrepreneur possède peu d'éducation mais il a une forte compétence technique, le travail pour lui constitue le centre d'intérêt.

Ainsi, ces caractéristiques peuvent être résumées comme suit :

- Il est stable (pas de changement),
- Il n'aime pas partager le pouvoir, l'autorité, et le contrôle,
- Il s'intéresse à la sécurité et à la pérennité de l'entreprise,
- Il a un niveau d'éducation faible.

- L'entrepreneur CAP (croissance autonomie- pérennité), qui est à l'affût des opportunités offertes par les turbulences de l'environnement pour y trouver des occasions de lancer et de développer des affaires rentables. L'attrait du jeu et la réalisation personnelle semblent être les ressorts entrepreneuriaux principaux.

L'entrepreneur CAP est presque l'opposé du PIC c'est-à-dire que l'entrepreneur dans ce cas possède un niveau d'éducation élevé et c'est le genre qui a eu des expériences diversifiées et nombreuses occasions alors il est identifié plus par les compétences, il s'intéresse à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il faut pour cela qu'il perd un peu d'indépendance.

Donc nous pouvons résumer ces caractéristiques comme suit :

- Il n'est pas stable,
- Il prend des risques,
- Il a un niveau d'éducation élevé,
- Il a beaucoup de relations.

L'approche de Westhead et Wright,

Westhead et Wright ont établi une distinction entre différents types d'entrepreneurs où ils présentent :

- L'entrepreneur «naissant» (à savoir, les personnes qui envisagent la création d'une nouvelle entreprise),

- L'entrepreneur «novice» (à savoir, les personnes n'ayant aucune expérience antérieure d'entreprise comme un créateur d'entreprise, un héritier ou un acheteur d'une entreprise),
- L'entrepreneur «habituel» (à savoir, les individus avec une expérience préalable dans les affaires), et
- L'entrepreneur «de portefeuille» (à savoir, les personnes qui ont conservé leur entreprise d'origine, mais à une date ultérieure, ont hérité, établis et / ou acheté une autre entreprise).

L'approche de Torres

Torres voit dans la typologie d'entrepreneuriat, quatre types d'entrepreneurs avec les caractéristiques suivantes:

- L'entrepreneur «libéral» : étant autonome, ayant de l'originalité, de l'énergie, de l'initiative et de l'agressivité. Pour lui l'argent est une mesure de performance, et il a une croissance rapide.
- L'entrepreneur «réseau» : il s'appuie sur un système relationnel, aime la délégation, l'apprentissage, et il est sensible envers les autres.
- L'entrepreneurs «corporatiste» : caractérisé par une croissance modérée, il préfère l'indépendance, aime le pouvoir et il a confiance en soi,
- L'entrepreneur «informel» : lui refuse la croissance, et il est caractérisé par la débrouillardise, la tolérance, la capacité d'adaptation et il aime le risque et la persévérance.

On constate une sensibilisation accrue de la nécessité pour une meilleure compréhension des processus et des stratégies choisies par les différents types d'entrepreneurs à faire croître leurs entreprises.

Des études ont maintenant commencé à se concentrer sur la phase de pré-création d'entreprises au cours de laquelle les individus peuvent être décrits comme des entrepreneurs naissants (Delmar et Davidsson, 2000). Reynolds (1997) a constaté que les nouveaux entrepreneurs ne sont pas homogènes. Carter, Gartner et Reynolds (1996) ont montré que les personnes qui effectivement établissent une entreprise ont entrepris d'autres activités, notamment la collecte des ressources nécessaires, de veiller à ce que leur idée d'entreprise soit tangible.

Il ressort de l'analyse qui précède que les entrepreneurs ne sont pas une entité homogène. En outre, l'entrepreneuriat n'est pas nécessairement un événement ou action simple. Les entrepreneurs, entre eux peuvent afficher des caractéristiques différentes et des modes de comportement qui justifient la

recherche sur les différents types d'entrepreneurs. A côté de l'entrepreneur, le processus d'entreprise ou le mode d'organisation choisi par l'entrepreneur est aussi une dimension cruciale de la recherche en entrepreneuriat.

Bibliographie :

- ALBERT, P; FAYOLLE, A. et MARION, S. (1994), «L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprise», *Revue Française de Gestion*, n°101, p. 100-112.
- ANSOFF I. (1989), *Stratégie du développement de l'entreprise*, Les Editions d'Organisation, Paris.
- BAUMOL, W.J. (1993), «Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds», *Journal of Business Venturing*, Vol. 8 pp.197 - 210.
- BOUTILLIER, S. et UZUNIDIS, D. (1995), *L'entrepreneur : une analyse socio-économique*, Editions Economica, Paris.
- BOUTILLIER, S. et UZUNIDIS, D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Editions La Découverte et Syros, Paris.
- BRUYAT, C. (1994), «Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat», *Revue Française de Gestion*, n°101, p. 113-125.
- BYGRAVE, W.D. (1989), *The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, n° 1, p.7 26.
- BYGRAVE, W.D. et HOFER, C.W (1991), «Theorizing About Entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, winter, p. 13-22.
- CANTILLON, R. (1997), *Essai sur la nature du commerce en général*, Réédition
- CARTER, N., GARTNER, W.B. et REYNOLDS, P.D. (1996). *Exploring Startup Event Sequences*. *Journal of Business Venturing*, 11(3): 51-66.
- COLE A. H. (1959), *Business enterprise in its social setting*, Cambridge, Harvard University.
- DELMAR, F. & DAVIDSSON, P. (2000). *Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 1-23.
- DRUCKER, P. (1970) «Entrepreneurship in Business Enterprise», *Journal of Business Policy*, vol 1, 1970
- DRUCKER, P. (1985), *Les entrepreneurs*, Editions Lattés.
- FAYOLLE, A. (1996), *Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français*, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Jean Moulin (Lyon III), p. 84-110.
- FAYOLLE, A. (2004), (2004), *Entrepreneuriat: Apprendre à entreprendre*, éd. Dunod.

- FILION, L.J. (1991), Visions et relations : clés du succès de l'entrepreneur, Les éditions de l'entrepreneur, Montréal.
- GARTNER, W. B.(1988), «Who is an Entrepreneur ?» is the wrong question, American Journal of Small Business, vol 12 n°4, p. 11-32.
- GILDER, G. (1985), L'esprit d'entreprise, Edition Fayard, Paris.
- JULIEN, P.A. (1992), «The Entrepreneur and Economic Theory», International Small Business Journal, vol. 4, n° 3.
- JULIEN, P.A.et MARCHESNAY, M. (1996), L'entrepreneuriat, Edition Economica, Paris.
- KNIGHT, F.H. (1985), Risk, Uncertainty and Profit, Chicago, University of Chicago Press.
- MARCHESNAY, M. (1995), Management stratégique, Eyrolles, 1993.
- McCLELLAND, D.C. (1961), The Achieving Society. Princeton, NJ: Van Nostrand
- MINTZBERG, H. (1990) "Le management, voyage au centre des organisations", Editions d'organisation, Paris.
- REYNOLDS P.D et WHITE S.B. (1997) «The entrepreneurial process» Quorum Books.
- TORRES, O. (2001), «Les divers types d'entreprenariat dans le monde» Management International, Automne.
- VERIN, H. (1982), Entrepreneurs, entreprises : histoire d'une idée, PUF, Paris.
- VERSTRAETE, T. (1999), Entrepreneuriat - connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes, L'Harmattan.
- VERSTRAETE, T. et FAYOLLE, A. (2005), Paradigmes et entrepreneuriat, Revue de l'Entrepreneuriat, 4(1)
- WESTHEAD, P. et WRIGHT, M. (1998a). Novice, Portfolio, and Serial Founders: Are They Different? Journal of Business Venturing, 13, 173-204.
- WESTHEAD, P. et WRIGHT, M. (1998b). Novice, Portfolio, and Serial Founders in Rural and Urban Areas. Entrepreneurship Theory and Practice, 22, 63-100.
- WESTHEAD, P. et WRIGHT, M. (1999). Contributions of Novice, Portfolio, and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas. Regional Studies, 33, 157-173.