

Aspect psychologique et Entrepreneuriat

HIRECH Nawal ¹
Pr. BOUNOUA Chaib ²

Résumé :

Depuis les travaux de Kahneman et Tversky de 1979, l'aspect psychologique est mis en avant dans la cène économique et joue un rôle déterminant dans l'explication des comportements des agents économiques dont les entrepreneurs. Les théories de l'entrepreneuriat ont données chacune d'elles des caractéristiques spécifiques à l'entrepreneur en précisant le rôle joué par ce dernier en économie .

Cependant ces théories restent insuffisantes pour expliquer les choix décisionnels des entrepreneurs. C'est pourquoi de nombreux travaux se sont intéressés à l'aspect psychologique de l'agent économique en se basant sur des concepts clefs comme la rationalité limitée (Simon 1955), la théorie des perspectives (Kahneman et Tversky 1979) qui ont même inspiré le développement de nouvelles disciplines telles que la Neuroéconomie .

Dans cet article, en premier temps, nous précisons les principales caractéristiques de l'entrepreneur dans chaque théorie de l'entrepreneuriat. En second temps, nous présenterons l'aspect psychologique de l'entrepreneur comme approche complémentaire à celle développée par les théoriciens de l'entrepreneuriat, afin de mieux cerner le rôle de l'entrepreneur en économie .

Mots clefs: Aspect psychologique- Entrepreneuriat- Rationalité limitée- Théorie des perspectives- Neuroéconomie.

المخلص:

عقب أعمال كاهنمان و تفارسكي (1979)، أدرج العامل البسيكولوجي في الساحة الاقتصادية ليصبح من أهم محددات تفسير سلوك المتعاملين الاقتصاديين وبالأخص المقاولين. قدمت نظريات المقولة مميزات المقاول و أهم الصفات التي لابد أن يتحلى بها مبينة بذلك الدور الذي يلعبه المقاول في الإقتصاد.

ومع ذلك فإن هذه النظريات غير كافية لتفسير اختيار قرارات المقاولين. لهذا، إهتمت عدة أعمال بالعامل البسيكولوجي للمتعامل الاقتصادي مركزة في ذلك على المفاهيم المفتاحية كالعقلانية المحدودة (سيمون 1955) و نظرية الإحتمالات (كاهنمان و تفارسكي 1979) اللذان استلهما تطوير تخصصات جديدة على غرار الاقتصاد العصبي.

من خلال هذا المقال، سنوضح أهم مميزات المقاول التي وردت في نظريات المقولة، كما أننا سنعرض العامل البسيكولوجي للمقاول كمقاربة تكملية لتلك المعدلة من قبل مبصري نظريات المقولة من أجل الفهم الأمثل لدور المقاول في الإقتصاد.

الكلمات الدالة: العامل البسيكولوجي . المقولة . العقلانية المحدودة . نظرية الإحتمالات . الإقتصاد العصبي.

Introduction :

L'utilisation du terme *Entrepreneur* est très ancienne, elle remonte au moyen âge. Cependant, ce terme n'a été véritablement défini qu'à partir de la seconde moitié du 18^{ième} siècle, sous la plume de Richard Cantillon dans son fameux ouvrage « Essai sur la Nature et le Commerce en Général » édité en 1755. La définition de l'entrepreneur est polysémique, elle varie selon les auteurs, selon les

¹ Université Abou Bekr Belkaid, Tlemcen, Algerie. Email : hirech_nawel25@hotmail.fr

² Université Abou Bekr Belkaid, Tlemcen, Algerie. Email : cbounoua@yahoo.fr

périodes mais aussi selon les tendances économiques. En effet, en premier temps, les théories de l'entrepreneuriat (Cantillon, Say, Walras, Schumpeter, Marshall, Kirzner, Knight) étaient focalisées sur l'entrepreneur, d'où leur appellation de théories de l'entrepreneur. Il a fallu attendre les années 1970 pour que la firme occupe une place importante en sciences économiques. La découverte de l'article de Coase (1937), a poussé Williamson et bon nombre d'autres économistes (Jensen et Meckling, Alchian et Demsetz, Furuboth et Pejovich...etc) d'ouvrir la boîte noire (la firme) afin de mettre l'accent sur l'articulation entre l'entrepreneur et la firme qui réside dans leur objectif d'existence, à savoir, la recherche du profit. Avec la tendance des grandes entreprises de cette époque, on parle désormais de fonction entrepreneuriale de la firme qui a remplacé le rôle de l'entrepreneur en économie. Néanmoins, à partir des années 1980, l'entrepreneur a repris petit à petit sa place avec la montée des PME et des TPE. Ainsi dans la première partie de cet article nous donnerons une brève synthèse sur les théories de l'entrepreneuriat en mettant en avant les principales caractéristiques de l'entrepreneur dans chaque théorie. Ces caractéristiques sont étroitement liées à l'aspect psychologique de l'action entrepreneuriale, c'est pourquoi nous avons consacré la seconde partie de cet article à l'aspect psychologique de l'entrepreneuriat à travers l'exposition de nouvelles disciplines qui tentent d'expliquer les comportements des agents économiques, tel que la théorie des perspectives et la neuroéconomie.

1. L'entrepreneuriat :

C'est au moyen âge que le terme « *Entrepreneur* » fut évoqué pour la première fois chez les scolastiques (entre le 11^{ème} et le 15^{ème} siècle) qui utilisaient ce concept dans son sens le plus large et qui voulait dire « *Celui qui se rend maître de ...* ». Même si ce terme a été maintes fois cité au 16^{ème} et 17^{ème} siècle, il a fallu attendre l'édition de « *Essai sur la Nature du Commerce en Général* » en 1755, sous la plume de Richard Cantillon, considéré par Schumpeter et par de nombreux économistes comme le précurseur de la théorie de l'entrepreneur. Dans son œuvre, Cantillon structure la société en deux grands groupes, les propriétaires fonciers dont le prince qui sont indépendants et les entrepreneurs qui sont les autres habitants à revenu dépendant du marché ou de leur quantité de travail. C'est-à-dire que pour Cantillon, fermiers, marchands de gros ou en boutique, manufacturiers, voituriers, ceux qui ont une profession libérale ainsi que tous les travailleurs indépendants sont des entrepreneurs. Les gens à gage qui offrent leur travail en contrepartie d'un revenu certain comme les généraux, les domestiques, les employés des manufacturiers ne sont pas considérés comme entrepreneur par rapport à la certitude de leurs gains. Donc l'entrepreneur de Cantillon est celui qui a un revenu incertain, dépendant du marché. Peu importe si cet entrepreneur a mis les fonds ou non, c'est celui qui prend le risque d'entreprendre.

Ainsi Cantillon confond entre le rôle du capitaliste et celui de l'entrepreneur, contrairement à Jean Baptiste Say qui distingue clairement entre la fonction d'entrepreneur et celle d'apporter des capitaux. Pour ce dernier, ces deux fonctions peuvent se réunir en une seule personne mais cela n'est pas obligatoire puisque l'entrepreneur de Say n'est pas forcément membre d'une classe sociale particulière, il est plutôt chargé de remplir une fonction économique en étant capable de prendre des risques, et en étant qualifié pour combiner entre les facteurs de production et d'organisation. En effet, selon Say « *Il (l'Entrepreneur) administre l'œuvre de la production, il est le centre de plusieurs rapports, il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production¹* ». De cela on remarque une conception industrielle de l'entrepreneur qui a deux principales caractéristiques, prendre des risques, celle de diriger et d'organiser. Ce qui permet à l'entrepreneur, à la fois, d'être un intermédiaire entre les marchés et d'acquérir ainsi des informations que les autres agents économiques ne peuvent pas réunir. Cependant, on reconnaît une faiblesse dans l'apport de Say, car en faisant valoir que l'offre crée sa propre demande (loi des débouchés), et en affirmant qu'il existe des forces qui ramènent toujours le système économique vers l'équilibre, on reproche à Say d'avoir minimisé le rôle perturbateur de l'entrepreneur.

La même remarque fut adressée à l'approche de Walras qui le distingue aussi du capitaliste mais qui ne lui attribue uniquement le rôle fondamental de celui qui établit la liaison entre les marchés. Car pour préserver l'état d'équilibre général de sa théorie, Walras estime que les entrepreneurs ne font ni bénéfices ni pertes, alors que leur fonction principale dans le reste des théories est celle de maximiser le profit. Ce qui reste une analyse assez paradoxale pour bon nombre d'économistes (P. Laurent 1989, C. Léger-Jarniou 2013). Selon P. Laurent (1989), cette conception statique de l'économie met l'entrepreneur dans une position qui vide son concept de son contenu pour en faire un « *personnage mécanique* », même s'il le considère comme un acteur déterminant de l'économie.

D'autres grands économistes se sont intéressés au rôle joué par l'entrepreneur en économie, comme Alfred Marshall qui, dans son article « *Les possibilités sociales de chevalerie économique* » (1907) a comparé l'entrepreneur au chevalier guerrier, puisque l'entrepreneur de Marshall est celui qui arrive à être le chef de son entreprise à travers sa capacité à organiser et à assumer le risque des différentes décisions prises en absence d'informations complètes. A cela, Marshall ajoute que l'entrepreneur est un chef d'entreprise qui cherche de nouvelles combinaisons, ce qui le particularise par rapport au dirigeant d'entreprise routinier. Par là, nous constatons que Marshall distingue entre deux types d'entrepreneurs, les entrepreneurs innovateurs et les entrepreneurs routiniers. Ce qui n'est pas le cas de Joseph Schumpeter qui n'associe le nom d'entrepreneur au seul innovateur.

¹ J.B.Say « Traité d'économie politique : ou simple exposition de la manière dont se forment se distribuent et se consomment les richesses », P 371

En effet, Schumpeter place l'entrepreneur au centre de sa « *théorie de l'évolution économique* », qui part d'un état stable représenté par un modèle stationnaire décrit en termes walrasiens (équilibre général, économie sans crédit ni profit) en forme de circuit qui se répète de manière identique. L'entrepreneur schumpeterien vient bouleverser la stabilité du circuit en créant l'évolution économique avec ce que cet auteur nomme par la « *destruction créatrice* » qui se réalise par l'innovation. Cette dernière détruit les produits, les techniques et les marchés obsolètes avec de nouvelles créations qui vont engendrer un investissement qui permet la croissance et génère l'évolution du capitalisme. Schumpeter résume cela dans un de ses écrits où il avance que : « *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* »¹. L'innovation est donc la clef de la croissance et le rôle suprême de l'entrepreneur qui doit créer de nouvelles combinaisons des moyens de production d'une des cinq manières suivantes : (1) la fabrication d'un bien nouveau, (2) l'introduction d'une méthode de production nouvelle, pratiquement inconnue de la branche intéressée de l'industrie, (3) l'ouverture d'un nouveau marché, (4) la conquête d'une source nouvelle de matières premières ou de produits semis ouvrés, (5) la réalisation d'une nouvelle organisation, comme la création d'une situation de monopole².

L'entrepreneur Schumpeterien perd le caractère d'innovateur dès qu'il crée son affaire et commence à la gérer comme d'autres personnes gèrent leurs entreprises. La réussite de l'entrepreneur innovateur incite d'autres entrepreneurs à innover, ainsi les innovateurs apparaissent en grappe. Par exemple, la création de la machine à vapeur a incité la mécanisation du textile durant la période de 1788 à 1816. La hausse de l'investissement productif va engendrer la création de nouveaux emplois et une augmentation de la production qui aura un effet direct sur la demande de crédit qui va à son tour faire monter les taux d'intérêt. L'existence d'un taux d'intérêt très élevé va causer une crise de crédit, puisque certains entrepreneurs ne pourront plus rembourser leurs emprunts, notamment ceux qui ont imité les innovateurs et ont spéculé que le taux de croissance des produits innovés va continuer indéfiniment. Cette situation va provoquer à terme une saturation du marché et l'effondrement des capitaux et donc une phase de dépression. Schumpeter estime que seule la destruction créatrice va pouvoir éviter ce scénario, d'où la nécessité d'innover. Ainsi, dans la conception schumpeterienne de l'entrepreneur innovateur, il existe deux types d'entrepreneurs, l'entrepreneur innovateur qui prend le risque et qui gagne en contre partie de plus de profits, et l'entrepreneur imitateur attiré par le profit

¹ J.Schumpeter. « The Instability of Capitalism », in L.J.Filion « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances », p 136

²J. Schumpeter « Théorie de l'évolution économique » première édition 1911, in M.Montoussé « Sciences économiques et Sociales », p61

du premier. La conception du profit à la schumpeterienne a été revue par de nombreux économistes qui estiment que le profit chez shumpeter n'a pas le caractère d'un résidu, il est le résultat d'une combinaison nouvelle couronnée de succès. Cela veut dire que dans une économie sans combinaison nouvelle, le profit serait impossible, ce qui ne reflète pas la réalité. Il a été postulé aussi que la théorie de l'entrepreneur schumpeterien n'explique pas les origines du talent de l'entrepreneur, autrement dit, elle ne démontre pas comment l'entrepreneur devient innovateur. Cependant, malgré ces critiques, la théorie schumpeterienne de l'entrepreneur a été très influente car elle a été développée dans un contexte d'effervescence de l'évolution du capitalisme.

Un autre apport qui a marqué le champ entrepreneurial, est celui de Frank Knight qui à travers son œuvre « *Risk, uncertainty and profit* » (1921) a mis l'accent sur une différence concluante entre le risque et l'incertitude. Dans un second temps il s'est intéressé à la réduction de l'incertitude, qui selon cet auteur est le rôle suprême de l'entrepreneur. Il définit le risque comme un futur dont la distribution d'états passibles est connue. Quand à l'incertitude, en revanche, elle correspond à un futur dont la distribution d'états est inconnue, voire même impossible à connaître. Afin de distinguer entre le risque et l'incertitude, Knight se sert d'une théorie de la probabilité qui lui permet de démontrer ce qu'il entend par risque, et d'une théorie de connaissance pour développer sa conception de l'incertitude. Car la mesure de l'incertitude est une affaire de jugement¹. En effet, selon cet auteur la réduction d'incertitude passe d'abord par le jugement de l'entrepreneur, qui s'effectue grâce à une activité mentale qui est celle de l'appréhension du futur, qui permet à l'entrepreneur d'accéder à une connaissance anticipée du futur. Le processus de transformation d'une perception en décision dépend de l'aptitude de l'entrepreneur à évaluer une situation, d'où l'importance de sa capacité à former des jugements. De là dérive l'appellation de « Décideur-Entrepreneur » qui est le personnage clef de l'univers knightien où ces entrepreneurs rentrent dans une sorte de compétition. *Leur capacité d'évaluer les situations futures, mieux que les autres ou moins mal que les autres*², permettra de reconnaître le meilleur entrepreneur parmi eux. Ce même entrepreneur devrait être capable de réduire l'incertitude, soit à travers la transformation de l'incertitude en risque, en concentrant les ressources sous le contrôle du décideur-entrepreneur afin de prendre des décisions à sa guise à travers un apprentissage décisionnel fonctionnant par essais-erreur. Soit par l'organisation, car c'est au niveau de l'organisation que se rassemblent les ressources et jamais au niveau du marché, considéré par les entrepreneurs comme générateur d'incertitude.

Quant à la théorie de l'entrepreneur de Kirzner, également appelée « *Théorie de la découverte des opportunités entrepreneuriales* », elle postule que l'entrepreneur est celui qui pressent une initiative

¹ P.B. Patron « La question de la réduction de l'incertitude chez F.Knight », p 401

² Op.cit. p 406

qui pourrait éliminer un déséquilibre¹ actuel et qui sera appréciée au point de rapporter des profits. Ces profits ne sont pas la rémunération du risque pris, mais une récompense pour avoir compris ce dont la communauté avait besoin. Donc n'importe quelle personne disposant d'une information qui le conduit à une initiative est un entrepreneur. Ainsi, Kirzner écarte l'idée d'une qualité particulière de l'entrepreneur présente chez Schumpeter et place la théorie de l'entrepreneur dans la théorie générale de l'action. Pas très loin de ce contexte, Hayek explique le rôle de l'entrepreneur qui consiste à chercher les préférences des consommateurs, considérées comme des poches d'opportunités, en puisant dans des informations qu'il dispose et en activant sa curiosité épistémique en s'intéressant sur les données qui lui manquent pour compléter ce que Hayek appelle par « *Carte Cognitive* ». Dans ce cas, la concurrence dépend des anticipations des autres entrepreneurs ce qui rend la connaissance un élément clef pour l'entrepreneur de Hayek.

Jusque là, les économistes cités ci-dessus se sont intéressés à l'entrepreneur sans pour autant se soucier de ce qui se passe à l'intérieur de la firme. Cette dernière n'a pu occuper une place importante en sciences économiques jusqu'aux années 1970, où est née un nouveau courant de pensée qui est celui des théories de la firme à savoir, la théorie des coûts de transaction (Williamson), la théorie de l'agence (Jensen et Meckling), la théorie des droits de propriété (Coase, Alchian et Demsetz, Furuboth et Pejovich). Ce nouveau courant a donné à la firme une fonction entrepreneuriale, car cette dernière ne peut plus être attribuée au seul entrepreneur puisque la forme de la firme a évolué avec le temps, notamment avec l'envolée des grandes entreprises. Désormais, l'aventure entrepreneuriale se vit dans les différents départements de la firme, où chaque individu peut contribuer à la réussite de cette aventure.

A l'aube du troisième millénaire, une autre tendance entrepreneuriale est apparue. Il s'agit de l'éclatement des petites, moyennes entreprises et des très petites entreprises (PME/TPE) dans les années 1980, en réponse aux nouvelles habitudes individuelles et sociales qui demandent que l'entreprise soit proche de ses clients ce qui ne pouvait pas être possible pour les grandes entreprises bureaucratiques, contrairement aux PME qui offrent des avantages de flexibilité et de réactivité aux besoins des clients. Ainsi les PME et les TPE sont venues combler les lacunes des grandes entreprises. Le petit entrepreneur, créateur, dirigeant et propriétaire retrouve sa place en économie. La grande dimension de la firme n'est plus forcément un synonyme de succès, ainsi « *l'économie de management* » s'est transformée progressivement en « *économie d'entrepreneur* »².

¹ Kirzner avance dans sa théorie de l'entrepreneur que l'économie est en perpétuel déséquilibre, puisque l'action humaine est en évaluation permanente et que chaque personne a sa propre vie et la mène à sa façon.

² Drucker in A.Tounes « L'entrepreneur : l'odyssée d'un concept », p12

2- Aspect psychologique de l'entrepreneuriat :

L'aspect psychologique de l'entrepreneur se voit à travers deux concepts clefs, la rationalité limitée et la théorie des perspectives. Ces deux concepts ont ouvert les portes à de nouvelles disciplines telles que la Neuroéconomie qui donne une nouvelle analyse à l'aspect psychologique de l'agent économique à travers la coordination entre le cerveau le mental et le physique.

2-1- La rationalité limitée :

Herbert Simon est l'innovateur du concept de « la rationalité limitée ». Classiquement, les recherches sur cette notion remontent à son article fondateur de 1955 « A Behavioral Model of Rational Choice ». Dans cet article, Simon estime que « *la rationalité limitée est celle en œuvre dans les comportements réels. Elle tient compte des limites informationnelles du décideur*¹ ». Autrement dit, d'une manière générale, elle désigne les limites cognitives qui pèsent sur la formation des états mentaux. Pour légitimer l'existence de la rationalité limitée, Simon part du rejet du critère d'optimisation utilisé dans la théorie néoclassique pour expliquer les choix des agents. En effet cet auteur estime que si les paramètres environnementaux que l'agent doit prendre en compte pour effectuer ces choix sont riches, il semble difficile de supposer que cet agent puisse extraire toutes les informations nécessaires afin de choisir selon ses préférences et selon les conséquences de ces choix. Ainsi, Simon bouscule les principes de la théorie de l'utilité espérée qui postule que l'agent est supposé connaître les distributions de probabilités induites par les variables aléatoires.

Simon a commencé son analyse avec un modèle comportemental où il décrit une hiérarchie de modèles allant de la rationalité limitée globale (complète ou parfaite) à la rationalité limitée². Dans ce modèle, Simon se sert de la rationalité globale en considérant comme norme à partir de laquelle il peut évaluer l'écart du comportement réel de celui dicté par la rationalité parfaite. Cet écart s'explique par la rationalité limitée. A travers ce modèle, Simon décrit un processus susceptible de correspondre à un comportement observable chez l'homme³. Ce processus consiste à une évaluation séquentielle des alternatives de choix à fur et à mesure de leurs découvertes. La première alternative découverte, estimée satisfaisante par l'agent, est retenue sans nécessairement que ce choix soit le choix optimal. Ainsi, il introduit le concept de satisfaction à ce modèle, qui portera son nom par la suite « Satisficing Model » (Modèle de satisfaction).

La notion de rationalité limitée a évolué avec le temps. En 1955, Simon considérait les limites de la rationalité comme un élément résiduel d'une théorie de la rationalité parfaite omniprésente. En 1957 dans « *Model of man social and rational* », cet auteur introduit le principe de la « *rationalité bornée* » afin de rompre avec la rationalité limitée qui n'était qu'une des modalités de la rationalité identifiée

¹ C.Quinet « Herbert Simon et la rationalité », p134

² H.Simon « A Behavioral Model of Rational Choice », p112

³ Op. Cite, p 104

en situation d'informations imparfaites. En effet, depuis 1957, le projet de Simon est bien clair, il s'agit de rendre compte de la complexité de la situation de choix d'un comportement relatif à la faculté de l'agent à traiter l'information.

En 1976, Simon a précisé exactement la ligne de fracture entre sa théorie et celle du choix rationnel néoclassique en proposant une distinction entre « *Rationalité substantive* » et « *Rationalité procédurale* ». Par rationalité substantive, Simon désigne la rationalité étudiée dans le modèle néoclassique standard qui suppose une information parfaite. Quant à la rationalité procédurale, elle démontre un comportement qui est le résultat d'un processus de décision approprié. Ce type de rationalité souligne l'importance de la délibération qui précède le choix, et qui passe par un ensemble de procédures qui permettent à l'homme de s'adapter à ses propres limites cognitives. Le modèle de la rationalité bornée repose sur deux principes ; la recherche et la satisfaction. Le principe de satisfaction met fin à celui de la recherche. En effet, l'homme recherche des alternatives de choix jusqu'à ce qu'il trouve celle qui remplit les conditions posées par le niveau d'aspiration et qui le satisfait. Ce niveau d'aspiration est susceptible d'être révisé. Effectivement, une recherche difficile oblige l'agent à abaisser son niveau de satisfaction afin de choisir une alternative acceptable. De ce fait, le niveau d'aspiration n'est pas fixe tel qu'il était supposé dans le modèle de satisfaction de 1955. Cependant Simon ne fournit pas de détails sur le processus d'ajustement de ce niveau d'aspiration ni dans son article de 1976, ni dans ses travaux qui ont suivi, ce qui laisse place aux critiques, notamment celle de Mongin qui considère comme faiblesse, la difficulté qu'il aurait à formaliser un processus de révision du niveau d'aspiration. Un processus qui contienne l'idée d'un ajustement du désirable au possible¹. Dans son incapacité à calculer les conséquences d'une action choisie. Simon défend son manque d'intérêt pour ce dernier point par le fait que l'incertitude des conséquences des alternatives est due aux limites cognitives de l'agent.

En 1961, Stigler a pu cerner les limites de la rationalité au sein d'un modèle optimisateur de la rationalité limitée. Dans ce modèle, les limites cognitives induisent des coûts de recherche qui expliquent la difficulté à acquérir une information. Ainsi, Stigler affirme par ce modèle qu'il est impossible que l'individu détienne une information complète, et considère les limites cognitives comme une contrainte intervenante dans la décision de la même manière qui est considérée la contrainte technologique ou financière. Mongin remet en cause ce modèle d'optimisateur, car il estime que les coûts de recherche ne sont pas observables dans le marché et donc ne peuvent pas être calculés au préalable et introduits comme une donnée du modèle. Mongin (1986) ajoute par la suite que la délibération est irréductible au calcul, puisque l'agent manipule des objets qu'il peut inventer

¹ C.Quinet « Herbert Simon et la rationalité », p 142

par lui-même pour délibérer. Donc l'agent utilise ses facultés de raisonnement et d'invention pour effectuer des choix.

En 1983 Simon nous a ajouté deux concepts clés dans la phase de délibération. Il s'agit du *Jugement* et de *L'Intuition*¹, ce qui a donné naissance au concept de « *Rationalité intuitive* ». Pour Simon (1983), la prise de décision fait appel à des processus réfléchis mais aussi à des processus intuitifs et des procédures de type émotionnel qui orientent l'attention.

Le concept de Rationalité limitée a trouvé intérêt chez les psychologues et les économistes. Seulement, ce terme est appréhendé de manière différente dans chaque discipline. En effet, en psychologie, ce terme est réservé au processus de choix. Autrement dit, le choix rationnel est la résultante d'un processus qui comporte des éléments ou caractéristiques qui font de lui un processus rationnel. Quant en économie, la rationalité se réfère au comportement. C'est-à-dire que le processus de choix a pour fonction de découvrir un comportement doté d'un attribut le signalant comme rationnel. Donc en économie, on étudie les éléments qui influencent le comportement des agents.

Le concept de rationalité limitée a eu beaucoup de succès. De nombreux travaux le témoignent, notamment ceux de Williamson dans le courant institutionnel. Ce concept a été le point de départ de l'une des plus grandes théories qui ont bousculé la conception standard de l'utilité, à savoir la théorie des perspectives.

2-2- La théorie des perspectives :

Le point de départ de la théorie des perspectives remonte à la publication du fameux article de Kahneman et Tversky en 1979 intitulé « Prospect Theory : An Analysis of Decision Under Risk », dans la revue *Econometrica*. Ces deux psychologues² ont introduit, dans le modèle présenté dans cet article, des concepts fondamentaux qui vont changer la manière dont le risque et l'incertitude vont être étudiés par les économistes. Les domaines développés aujourd'hui sous les noms de Behavioral Economics (économie comportementale), Behavioral Finance (Finance comportementale) Behavioral Decision Making (Décision comportementale) doivent beaucoup à la théorie des perspectives.

Cette théorie a revu le concept d'utilité utilisé dans le cadre de la théorie de l'utilité espérée. La fonction d'utilité dans la théorie de l'utilité espérée a pour argument la richesse finale, c'est-à-dire la richesse induite en conséquence d'un choix. Tan disque, la fonction d'utilité de la théorie des perspectives tel que l'explique Kahneman et Tversky stipule que la valeur de la somme gagnée ou perdue est une valeur subjective liée à l'état initial de la richesse du décideur et non pas à l'état final

¹ Selon Quinet, l'intuition est la capacité à reconnaître une configuration de choix déjà rencontrée par le passé et à retrouver en mémoire des éléments que l'on a appris à son sujet.

² Daniel Kahneman est un psychologue et économiste américano-israélien né en 1934, lauréat du prix Nobel d'économie en 2002 pour ces travaux fondateurs sur la théorie des perspectives dans laquelle participe Amos Tversky (1937-1996) expert en psychologie mathématiques. Kahneman est connu aussi pour ses travaux sur l'économie du bonheur.

du gain ou de la perte absolue. Pour illustrer la notion de la valeur subjective de Kahneman et Tversky, prenons cet exemple. Imaginons deux salariés, le premier a un salaire de 100 000.00 DZD, le second est rémunéré à 20 000.00 DZD. Tous les deux bénéficient d'une augmentation de 5 000.00 DZD. Qui sera le plus satisfait de son augmentation ?

La valeur absolue de l'augmentation est identique chez les deux salariés, l'utilité attendue de cette augmentation est la même pour les deux salariés (les prix sur le marché sont présentés de la même manière pour les deux salariés). Seulement il est aisé d'imaginer que le second salarié est plus satisfait de son augmentation par rapport au premier. Ainsi, la valeur subjective de l'augmentation est plus importante pour le deuxième salarié que pour le premier.

Ces deux auteurs ont aussi le mérite d'expliquer la notion de « *l'aversion aux pertes* ». Cette notion stipule que les individus sont beaucoup plus sensibles aux pertes qu'aux gains. Autrement dit, ils ont beaucoup plus tendance à prendre des risques pour éviter des pertes plutôt que pour réaliser des gains. C'est-à-dire que par exemple si un projet d'investissement possède une chance sur 10 de perte totale du capital investi et 09 chances sur 10 de rapporter 1 000 000.00 de dinars dans l'année et qu'on nous propose :

- (1) Investissez dans mon projet avec lequel vous avez 10% de chances de perdre votre capital investi.
- (2) Investissez dans mon projet avec lequel vous avez 90% de chances de gagner 1 000 000.00 de dinars

Il y a beaucoup de chances d'accepter avec la deuxième proposition, et moins de chances avec la première qui pousse à réfléchir à éviter la perte et peut être ne pas investir du tout alors que les deux propositions veulent dire la même chose. Selon Kahneman et Tversky, dans le domaine de la finance, la contrariété que l'on éprouve en perdant une somme d'argent est plus grande que le plaisir de gagner la même somme¹. C'est ce que ces auteurs appellent par aversion aux pertes.

Un autre exemple nous permet de mieux cerner le principe de la théorie des perspectives :

Prenant deux problèmes :

Problème 1 : En plus des 10 000.00 DZD que l'on vous a déjà donné, on vous demande de choisir entre ces deux options :

- Option A : Vous avez 50% de chances de gagner 10 000.00 DZD et 50% de chance de ne rien perdre ;
- Option B : Vous avez un gain certain de 5000.00 DZD ;

Que choisiriez-vous ?

Problème 2 : En plus des 20 000.00 DZD que l'on vous a déjà donné, on vous demande de choisir entre ces deux options :

- Option C : Vous avez 50% de chances de perdre 10 000.00 DZD et 50% de chances de rien perdre ;

¹F.Martinez « L'individu face au risque : L'apport de Kahneman et Tversky », p19

- Option D : Une perte certaine de 5 000.00 DZD ;

Que choisissiez-vous ?

Notons qu'en termes d'état finaux de richesse, les problèmes 1 et 2 sont identiques. L'état final de l'option A est équivalent à celui de l'option C, puisque dans le problème 1, le participant possède 10 000.00 DZD, en choisissant l'option A, son état de richesse sera soit de 20 000.00 DZD (10 000+ 10 000), soit de 10 000.00 DZD (10 000+ 0) avec une probabilité de 50%.

En choisissant l'option B, son état final de richesse sera de 15 000.00 DZD.

Dans le problème 2 : le participant possède 20 000.00 DZD. En choisissant l'option C, l'état final de sa richesse sera soit de 20 000.00 DZD (20 000 -0) avec 50% de chances de ne rien perdre. Soit il sera de 10 000.00 DZD (20 000- 10 000) avec une probabilité de 50%.

En choisissant l'option D, son état final de richesse sera de 15 000.00 DZD.

Selon les résultats expérimentaux obtenus par Kahneman et Tversky, la majorité des participants choisit l'option B dans le problème 1 et l'option C dans le problème 2. Ce choix s'explique de la manière suivante. Dans le problème 1, les options sont évaluées dans le domaine des gains, incitant ainsi à la préférence pour un gain certain, en vertu de l'aversion pour le risque dans ce domaine. Dans le problème 2, les propositions sont évaluées dans le domaine des pertes, les individus préfèrent donc l'option risquée en vertu d'un comportement de prise de risque dans ce domaine et une aversion aux pertes.

Donc les décideurs agissent selon un codage des perspectives en fonction d'un point de référence qui est l'état initial de richesse du décideur, plutôt que l'état final de la richesse comme le postule la théorie standard de l'utilité.

Pour simplifier et pour résumer, selon la théorie des perspectives, les comportements envers le risque sont identifiés en fonction du codage des perspectives et en fonction du type de probabilités tel que Tversky et Kahneman le résument dans le tableau suivant :

Tableau1 : Les quatre attitudes envers le risque :

Domaine de codage	Petites probabilités	Moyennes et grandes probabilités
Gains	Recherche de risque	Aversion pour le risque
Pertes	Aversion pour le risque	Recherche de risque

Source : F.Martinez « L'individu face au risque : L'apport de Kahneman et Tversky », p21

On doit aussi à Kahneman et Tversky la découverte des Heuristiques et des Biais qui ont permis d'expliquer les comportements économiques des individus.

Heuristiques et Biais :

Pour Kahneman et Tversky, l'étude du processus cognitif est indissociable à celui de la prise de décision. Elle permet d'analyser la phase en amont de la prise de décision.

En s'appuyant sur la notion de la rationalité limitée, ces auteurs avancent que les individus ont tendance à reformuler l'information disponible et à la transformer subjectivement selon les caractéristiques spécifiques de l'action qu'ils vont entreprendre, notamment la prise de décision. Pour l'étude du processus cognitif, Kahneman et Tversky ont ouvert un programme de recherche nommé « *Heuristique et Biais* ». Le nom du programme est tiré du titre de l'ouvrage de Daniel Kahneman, Paul Slovic et Amos Tversky « *Judgment Under Uncertainty : Heuristics and Biases* » (1982).

La démarche heuristique est une stratégie cognitive qui permet à l'individu de résumer les informations disponibles et de les combiner d'une manière simpliste. C'est une astuce appelée par « *Raccourcis mentaux* » qui permettent de trouver des solutions acceptables mais toujours correctes. Cette représentation mentale facilite le jugement et par là, la prise de décision. Ces heuristiques peuvent être efficaces en évitant certains efforts de calcul et de réflexion, comme elles peuvent être porteuses d'erreurs en nous poussant à retenir les mauvaises informations et par conséquent prendre les mauvaises décisions. C'est dans ce cas que l'heuristique devient un « *Biais* », qui veut dire l'erreur cognitive.

Les heuristiques concernent les problèmes de traitement de l'information. Parmi la multitude d'heuristiques étudiées par Kahneman et Tversky, les plus connues sont *l'heuristique de la disponibilité* et *l'heuristique de la représentativité*.

Pour démontrer la première heuristique, ces chercheurs ont mené une expérience sur des individus, qu'on peut retrouver dans « *On the psychology of Prediction* » (1973). Dans cette expérience, on aura demandé aux sujets s'il y avait dans la langue française plus de mots ayant commençant par la lettre « R » que de mots ayant cette lettre en troisième position. La majorité des sujets ont choisi la première option malgré qu'en réalité, il y a plus de mots ayant la lettre « R » en troisième position. Les sujets ont préféré de rechercher les exemples facilement récupérables dans leurs mémoires. C'est dans ce cas que s'applique l'heuristique de la disponibilité, où la probabilité qu'un événement se produise est plutôt estimée en fonction de la facilité à trouver des informations (disponibles) en mémoire.

Quant à l'heuristique de la représentativité, elle a été expliquée dans « *Subjective Probability : A Judgement of Representativeness* » (Kahneman et Tversky, 1972). Nos chercheurs ont fait passer un test sur des individus. Ce test est connu par « l'expérience des avocats et des ingénieurs ». Les chercheurs ont informé les sujets qu'ils (chercheurs) possédaient un échantillon composé de 30% d'avocats et de 70% d'ingénieurs, avec qui ils ont fait des interviews. A travers les réponses des avocats et des ingénieurs, les chercheurs ont rédigé des fiches descriptives de chacune de ces personnes. Les sujets reçoivent une de ces fiches tirée au hasard de l'échantillon. Sur une des fiches

tirées il a été mentionné « Jean est un homme de 39 ans, il est marié et a deux enfants. Il s'occupe activement de politique locale. Son passe-temps préféré est la collection de livres rares. Il aime la compétition, la discussion et s'exprime bien ». En lisant cette fiche, les sujets doivent estimer la probabilité que Jean soit avocat. La majorité a répondu qu'il y a 90% de chances pour que Jean soit avocat. Seulement, cette réponse n'est pas la bonne.

Les sujets ont suivi leur intuition première induite par la comparaison faite entre la description de Jean et les caractéristiques généralement attribuées aux avocats, qu'on appelle aussi *Stéréotypes*. L'heuristique de représentativité est à l'origine de ce biais.

Ainsi Kahneman et Tversky ont enregistré une rupture avec la théorie économique orthodoxe concernant l'analyse de la prise de décision en situation de risque. Ils ont pu introduire les variables psychologiques du comportement humain comme variable incontournable dans l'analyse du processus de prise de décision et ont ainsi bouleversé la tendance économique de l'époque en ouvrant la porte à une nouvelle discipline qui est celle de l'économie comportementale.

2-3- La Neuroéconomie :

La Neuroéconomie est une nouvelle discipline qui consiste à comprendre les comportements économiques, à travers le fonctionnement du cerveau humain. Elle se situe donc au croisement de l'économie (essentiellement la théorie des jeux et la microéconomie de la décision) et des neurosciences cognitives, plus exactement la neurophysiologie et la neurobiologie. Ces programmes de recherche étudient au niveau individuel les bases neurologiques et neurophysiologiques afin d'expliquer les comportements économiques des agents, ce qui n'est pas le cas de l'économie comportementale qui s'intéresse aux comportements des agents économiques au niveau individuel et collectif.

Le terme de Neuroéconomie fut utilisé pour la première fois en 2003 dans « Decisions Uncertainty, and the Brain : The Science of Neuroeconomics » du neurologue américain Paul W. Glincher. Certains économistes remontent les premiers programmes de recherche de cette discipline à la fin des années 1990, pourtant l'idée de chercher l'explication des comportements dits économiques dans le fonctionnement du cerveau remonte à la fin du 19^{ième} siècle, comme on peut le retrouver dans les travaux de Fechner, Weber et de Wundt qui se sont tournés vers les travaux de l'école de « Psychophysique » allemande pour trouver réponse à leurs questionnements. A cette époque, il s'agissait de relier les états physiques interprétés par des impulsions extérieures, à des états mentaux intérieurs mesurés par des réactions physiologiques au moyen d'une fonction mathématique¹.

¹ C. Schmidt « La neuroéconomie en question », p 15.

Une des rares tentatives de l'époque (un siècle après) saluée aujourd'hui par de célèbres neurobiologistes a été initiée par Hayek en 1952, dans l'étude publiée sous le titre de « *L'Ordre Sensoriel* ». A ce moment là on la considérait comme une simple intuition anticipatrice. Dans son article, Hayek distingue trois mondes, le « *Monde physique* », le « *Monde mental* » et le « *Monde neural* ». Selon cet auteur, l'ordre mental doit passer par l'ordre neuronal pour confronter l'ordre physique. Autrement dit, le monde neural est le seul à pouvoir relier le monde mental au monde physique, et c'est exactement ce que tente de démontrer les neurosciences d'aujourd'hui. En effet, la neuroéconomie distingue entre le mental et le neuronal. Le mental est considéré comme la représentation subjective qui guide l'agent économique. Quant au neuronal, il dirige le fonctionnement cérébral observable dans le physique selon la représentation élaborée par le mental. Schmidt (2011) estime que la neuroéconomie s'est intéressée à trois domaines pour expliquer les comportements économiques : les choix, les risques et les interactions.

En effet, en neuroéconomie, on distingue le choix de la décision, car le choix passe aussi par la décision de choisir, où une option va être retenue et une autre ou autres vont être rejetées. Effectuer un choix implique une réaction émotionnelle appelée l'*affect*. Cet affect peut être positif et exprime de la joie, comme il peut être négatif et s'interprète par du regret ou de la tristesse. Savage (1950) a mis l'accent sur le regret et a développé un critère de minimisation du regret, parce qu'on peut être triste du résultat du choix comme on peut être triste d'avoir fait le mauvais choix.

Quant au risque, à la différence de la théorie économique qui reconnaît le risque en situation de probabilités connues, la neuroéconomie étudie le risque même lors des événements inattendus. En effet, face à la surprise, le cerveau fonctionne différemment que lorsque l'évènement est attendu. En cette situation, l'individu cherche des informations auxquelles il pourrait se raccrocher et construire un nouveau référentiel (Yu & Dayan, 2009, 2005).

Plusieurs programmes de recherche ont mis en évidence l'importance du risque dans le fonctionnement neuronal du cerveau humain, en constatant qu'en situation de risque, ce ne sont exactement ni les mêmes zones du cerveau qui sont activées, ni les mêmes circuits de neurotransmetteurs qui sont sollicités¹, notamment lorsque le risque porte sur des gains ou des pertes. Ces recherches ont démontré aussi que le cerveau ne fonctionne pas de la même manière lorsque les informations transmises sont ambiguës ou non. Les chercheurs ont constaté que le nombre des régions activées dans le cerveau est beaucoup plus élevé dans le premier cas, et qu'il y aurait même certaines parties spécialisées dans la gestion des conflits qui seront sollicitées. Plus le nombre d'information augmente plus la situation devient ambiguë, plus l'agent prend un grand risque. C'est ce qui est observable sur les marchés financiers (Schmidt, 2010).

¹ C. Schmidt « La neuroéconomie en question », p18.

Les interactions, sont le lien qui relie le comportement des autres à notre propre comportement. Par exemple, si quelqu'un exécute une action devant nous sur un ordinateur, cela va activer chez nous les mêmes neurones activés chez cette personne, comme si nous sommes entrain d'accomplir cette action nous-mêmes, même si nous ne raisonnons pas de la même manière devant le même problème. C'est ce que Rizzolatti et Sinigaglia (2008) appellent par effet « *neurones miroirs* ».

Même si les hypothèses de la neuroéconomie ne sont pas encore toutes vérifiées, il en reste qu'elle a mis en évidence de multiples systèmes neuronaux et contribue activement à la résolution de la problématique de la coordination entre les activités cérébrales, les systèmes neuronaux et l'ordre mental.

Conclusion :

Cet article a tenté d'expliquer comment face aux mêmes opportunités les agents économiques, notamment les entrepreneurs, peuvent effectuer des choix différents. La rationalité limitée est à la base des réponses trouvées dans la théorie des perspectives et en neuroéconomie. En effet, l'individu a des limites cognitives, ce qui l'empêche d'extraire les informations nécessaires pour prendre des décisions dans un environnement où l'information est loin d'être pure et parfaite tel que le supposait la théorie néoclassique. L'aversion aux pertes présentée par Kahneman et Tversky dans la théorie des perspectives a changé la manière dont le risque et l'incertitude vont être appréhendés par les économistes, notamment dans le monde de la finance. L'introduction par ces deux auteurs des heuristiques et des biais décisionnels comme variables psychologiques indispensables dans l'analyse de la prise de décision a bouleversé la pensée économique et a ouvert les portes à plusieurs disciplines telles que la neuroéconomie qui étudie au niveau individuel le comportement de l'agent économique à travers des bases neurologiques et neurophysiologiques. Malgré la jeunesse de cette discipline, elle a comme même pu contribuer à résoudre de nombreux questionnements liés à l'aspect psychologique des agents économiques dont les entrepreneurs afin de comprendre leurs choix entrepreneuriaux et de mieux cerner les clefs de réussite de l'aventure entrepreneuriale.

Bibliographie :

- Fillion.L.J (1997) « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances », Revue internationale PME, vol. 10, n° 2, p. 129-172.
- Martinez.F (2010) « L'individu face au risque : L'apport de Kahneman et Tversky » Revue Idées économiques et sociales n° 161, p. 15-23.
- Montoussé.M (2005) « Sciences économiques et Sociales », Bréal Editions, p 353.
- Patron.P.B (décembre 1996) « La question de la réduction de l'incertitude chez F.Knight », L'Actualité économique 724, Volume 72, numéro 4, p 397-415.

- Quinet.C (1994) « Herbert Simon et la rationalité », [Revue française d'économie](#), Volume 9 [Numéro 1](#), pp. 133-181.
- Say.J.B (1803) « Traité d'économie politique : ou simple exposition de la manière dont se forment se distribuent et se consomment les richesses », Édition anglaise : Treatise on Political Economy: On the Production, Distribution and Consumption of Wealth, Kelley, New York, 1964 (1^{re} éd., 1827).
- Schumpeter.J (1911) « Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture » première édition 1911, traduit en français en 1935 par François Perroux. In http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution_0_intro.pdf
- Schumpeter.J (Sep, 1928) « The Instability of Capitalism » The Economic Journal, Vol. 38, No. 151, pp. 361-386
- Schmidt.C (Printemps 2011) « La neuroéconomie en question », Le Libellio a' AEGIS Vol. 7, n° 1, p 15-27.
- Simon.H (Feb., 1955) « A Behavioral Model of Rational Choice » The Quarterly Journal of Economics, Vol. 69, No. 1, pp. 99-118
- Tounes.A (2004) « L'entrepreneur : l'odyssée d'un concept » IAE de Rouen – CREGO, n° 03-73, p. 1-23.