



La réglementation comme source d'opportunités d'affaires

Amélie JACQUEMIN

Chercheur - Louvain School of Management
CRECIS - Université catholique de Louvain

Frank JANSSEN

Professeur - Titulaire de la Chaire Brederode en développement de l'esprit
d'entreprise
Louvain school of Management
CRECIS - Université catholique de Louvain

La réglementation comme source d'opportunités d'affaires

Amélie JACQUEMIN
Chercheur
Louvain School of Management
CRECIS
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens
1348 Louvain-la-Neuve
Belgique
Tél.: + 3210478431
Fax: + 3210478324
E-mail: amelie.jacquemin@uclouvain.be

Frank JANSSEN
Professeur
Titulaire de la Chaire Brederode en développement de l'esprit d'entreprise
Louvain school of Management
CRECIS
Université catholique de Louvain
1, Place des Doyens
1348 Louvain-la-Neuve
Belgique
Tél.: + 3210478428
Fax: + 3210478324
E-mail: frank.janssen@uclouvain.be

Résumé

De nombreux travaux scientifiques ont investigué la question de l'impact de la réglementation sur l'activité entrepreneuriale. Toutefois, ces recherches ont donné lieu à des résultats contradictoires. Dans cette communication théorique, nous nous attachons à en comprendre les causes. Nous soutenons que ces contradictions s'expliquent principalement par la diversité des approches utilisées tant pour définir le concept de réglementation que pour en mesurer l'impact. Certaines études définissent la réglementation comme une charge et mesurent les seuls effets négatifs de la réglementation, alors que d'autres mobilisent une définition moins restrictive et tentent d'identifier les différents effets possibles de la réglementation (effets négatifs, neutres et positifs). Ce second type d'approche permet d'envisager la réglementation comme source d'opportunité. Partant de ce constat, l'objectif de cette communication est d'appliquer le cadre théorique des opportunités d'affaires à la problématique de l'impact de la réglementation sur l'activité entrepreneuriale et de dégager des hypothèses qui pourront être testées empiriquement lors de futures recherches menées dans ce domaine.

Mots clés

L'entrepreneur – Opportunité – Réglementation

La réglementation comme source d'opportunités d'affaires

Résumé

De nombreux travaux scientifiques ont investigué la question de l'impact de la réglementation sur l'activité entrepreneuriale. Toutefois, ces recherches ont donné lieu à des résultats contradictoires. Dans cette communication théorique, nous nous attachons à en comprendre les causes. Nous soutenons que ces contradictions s'expliquent principalement par la diversité des approches utilisées tant pour définir le concept de réglementation que pour en mesurer l'impact. Certaines études définissent la réglementation comme une charge et mesurent les seuls effets négatifs de la réglementation, alors que d'autres mobilisent une définition moins restrictive et tentent d'identifier les différents effets possibles de la réglementation (effets négatifs, neutres et positifs). Ce second type d'approche permet d'envisager la réglementation comme source d'opportunité. Partant de ce constat, l'objectif de cette communication est d'appliquer le cadre théorique des opportunités d'affaires à la problématique de l'impact de la réglementation sur l'activité entrepreneuriale et de dégager des hypothèses qui pourront être testées empiriquement lors de futures recherches menées dans ce domaine.

Mots clés

L'entrepreneur – Opportunité – Réglementation

1. Introduction

Le thème du lien entre la réglementation et l'entrepreneuriat alimente depuis plusieurs années des débats qui animent les sphères politiques, médiatiques, académiques et professionnelles. Des travaux menés en sciences économiques et en sciences de gestion se sont concentrés sur deux problématiques : le type d'effet(s) que la réglementation produit sur l'activité économique et la mesure précise de ce(s) effet(s). Les premiers travaux scientifiques dans ce domaine remontent aux années 70 et 80 (Kilby, 1971; Kent, 1984; Dana, 1987, 1990). Toutefois, on notera que la grande majorité des articles publiés dans ce domaine a été rédigée depuis la fin des années 90 (ex.: Grilo et Irigoyen, 2006; Edwards et al., 2003, 2004; Vickers et Cordey-Hayes, 1999). Ces recherches ont donné lieu à des résultats contradictoires ne permettant pas de se forger un jugement définitif sur l'impact de la réglementation. La revue de littérature que nous avons effectuée montre que cette diversité des résultats peut principalement s'expliquer par le fait que la réglementation est un phénomène complexe et multi-dimensionnel pouvant être défini, ainsi que mesuré, de diverses manières. L'objectif de cette communication est de développer des propositions pour mener de futures recherches sur cette problématique en veillant à ne pas ajouter à la confusion des résultats actuels en la matière.

Cette communication est divisée en trois parties. Nous allons tout d'abord présenter les différentes approches mobilisées par les chercheurs pour, d'une part, définir la réglementation, et, d'autre part, étudier l'impact de la réglementation sur les PME ou l'activité entrepreneuriale. Ensuite, nous formulerons des propositions de recherche pour tenter de remédier aux contradictions présentes aujourd'hui dans la littérature analysant

l'impact de la réglementation sur l'entrepreneuriat. Il s'agit de développer l'approche « explicative » de la réglementation et d'appliquer le cadre théorique des opportunités d'affaires à cette problématique. Enfin, nous concluons en discutant les apports et les limites de notre analyse.

2. Approches mobilisées dans les études d'impact de la réglementation

Dans cette section, nous présentons les différentes approches mobilisées par les chercheurs depuis la fin des années 90 pour étudier l'impact de la réglementation sur les PME ou l'activité entrepreneuriale.

Nous avons réalisé une analyse d'articles empiriques publiés de 1999 à 2010 dans des revues scientifiques, ayant pour objectif d'étudier l'impact d'une ou plusieurs réglementations sur l'activité entrepreneuriale ou les PME. Nous avons également inclus dans notre analyse plusieurs rapports rédigés par des scientifiques à la demande d'autorités publiques dans la mesure où ces rapports synthétisent des études empiriques de qualité. Nous avons identifié les différentes approches mobilisées par les chercheurs pour, d'une part, définir la réglementation, et, d'autre part, étudier l'impact de la réglementation sur les PME ou l'activité entrepreneuriale.

2.1. Définir la réglementation

La réglementation n'est pas un concept simple à définir. En effet, la réglementation peut imposer un large éventail d'obligations différentes aux personnes et/ou entreprises: interdictions, autorisation préalable, obligation d'information, etc. De plus, la réglementation couvre un vaste spectre de domaines juridiques différents : droit fiscal, droit social, droit environnemental, etc. Nous pensons que la diversité des attitudes adoptées par les chercheurs concernant l'exercice de définition du concept de réglementation explique en partie le fait que les études d'impact de la réglementation aboutissent à des résultats contradictoires. Dans beaucoup d'études d'impact, le concept de réglementation n'est pas défini. Nous avons identifié une définition du concept de réglementation dans seulement deux études d'impact (Kitching, 2006; SBRC, Kingston University, 2008). Dans les autres études d'impact, le concept de réglementation est considéré de différentes manières, sans être défini en tant que tel. Un premier groupe d'études ne fournit aucune définition du concept de réglementation mais établit une liste des réglementations spécifiques analysées (ex.: Vickers et Cordey-Hayes, 1999; Carter et al., 2009; Marlow, 2002). Dans un second groupe d'études, la réglementation est présentée de façon restrictive, en termes de charges, contraintes, coûts (ex.: Chittenden et al., 2003; Grilo et Thurik, 2005a, 2005b; van Stel et al., 2007). Ces études se concentrent dès lors sur la mesure des seuls effets potentiellement négatifs de la réglementation sur l'entrepreneuriat. Un troisième ensemble d'études ne fournit aucune définition du concept de réglementation (ex.: Patton et Worthington, 2003; Vickers et al., 2005). Le risque est alors grand de mesurer l'influence d'éléments qui ne sont en réalité pas strictement de nature réglementaire et/ou de ne pas pouvoir mesurer toutes les facettes de l'influence de la réglementation sur l'entrepreneuriat.

Les études d'impact qui définissent le concept de réglementation mobilisent la définition suivante [*nous traduisons*]: « des règles légales et administratives créées, appliquées et mises en vigueur par les autorités publiques - aux niveaux local, national ou international - pour autoriser ou interdire des actions aux individus ou aux organisations, et dont le non-respect entraîne des sanctions pénales, civiles et administratives. » (Kitching, 2006; SBRC, Kingston University, 2008). Il s'agit d'une définition s'articulant autour de trois caractéristiques essentielles : (i) des règles édictées par les pouvoirs publics ; (ii) ayant un effet contraignant ; (iii) et exerçant une fonction prescriptive (imposer une certaine action ou abstention aux destinataires de la règle). Cette définition présente plusieurs avantages. Premièrement, elle permet de distinguer le concept de réglementation du concept plus large de politiques publiques (*policies* en anglais). Les politiques publiques n'exercent pas d'effet contraignant sur leurs destinataires. Deuxièmement, cette définition distingue « règles légales » et « règles administratives ». A cet égard, beaucoup d'études d'impact de la réglementation mesurent l'impact de lois pouvant être découpées en formalités administratives. Il s'agit d'évaluer le coût engendré pour accomplir ces formalités. De telles études nous semblent confondre réglementations et formalités administratives et ne permettent, en tout état de cause, que de mesurer les effets négatifs de la réglementation (son coût). Troisièmement, la définition précitée insiste sur les différents niveaux de pouvoir dont peut émaner une réglementation. Nous n'avons toutefois pas identifié d'études d'impact qui tiennent véritablement compte de ce facteur en comparant l'influence de diverses réglementations, émanant de différents niveaux de pouvoir, sur l'entrepreneuriat. Ce type d'exercice serait intéressant à mener lors de futures recherches empiriques. La définition précitée n'est cependant pas totalement satisfaisante dans la mesure où elle ne met pas en évidence la diversité des domaines juridiques auxquels la réglementation peut appartenir. Quelques études d'impact analysent l'influence de cet élément. Ainsi, il a été démontré que le droit du travail affecte principalement l'activité des grandes entreprises mais assez peu, voire pas du tout, l'activité des PME (ex.: Kegels, 2008 ; Edwards et al., 2004; Arrowsmith et al., 2003 ; Blackburn et Hart, 2003). Le droit fiscal engendre, par contre, beaucoup de charges dans le chef des PME (ex.: Kegels, 2008; Janssen et al., 2006; Joos et Kegels, 2004; Chittenden et al., 2003; De Vil et Kegels, 2002). Quant au droit environnemental, il affecte principalement les grandes entreprises du secteur industriel (ex.: Kegels, 2008; Joos et Kegels, 2004; De Vil et Kegels, 2002).

2.2. Mesurer l'impact de la réglementation

Concernant la mesure de l'impact de la réglementation, nous avons identifié les deux approches présentées de façon synthétique dans le Tableau 1 figurant ci-dessous.

Tableau 1: Classification des études d'impact de la réglementation en fonction des approches mobilisées pour mesurer cet impact

<i>Les articles et rapports officiels passés en revue</i>	Etudes « de corrélation »	Etudes « explicatives »
Kerr et Nanda (2010)	X	

Carter et al. (2009)		X
Armour et Cumming (2008)	X	
Capelleras et al. (2008)	X	
Kegels (2008)	X	
SBRC, Kingston University (2008)		X
van Stel et al. (2007)	X	
Baldock et al. (2006)		X
Borkowski et kulzick (2006)	X	
Grilo et Irigoyen (2006)	X	
Janssen et al. (2006)	X	
Mason et al. (2006)		X
van Stel et Stunnenberg (2006)	X	
Grilo et Thurik (2005a)	X	
Grilo et Thurik (2005b)	X	
Vickers et al. (2005)		X
Edwards et al. (2004)		X
Joos et Kegels (2004)	X	
Arrowsmith et al. (2003)		X
Blackburn et Hart (2003)		X
Edwards et al. (2003)		X
Hansford et al. (2003)	X	
Marlow (2003)		X
Patton et Worthington (2003)		X
Ram et al. (2003)		X
Tabone et Baldacchino (2003)		X
De Vil et Kegels (2002)	X	
Djankov et al. (2002)	X	
Gilman et al. (2002)		X
Marlow (2002)		X
Ram et al. (2001)		X
OMB (2000)		X
Vickers et Cordey-Hayes (1999)		X

2.2.1. Les études de corrélation

Les auteurs d'un premier groupe d'études, que nous avons appelées « études de corrélation », postulent que la réglementation produit en elle-même un impact sur l'activité entrepreneuriale. Ce sont les caractéristiques de la réglementation qui expliquent cet impact. Cet impact sera dès lors le même pour tous les entrepreneurs. Il s'agit d'isoler et de tester des corrélations entre des variables mesurant le nombre de réglementations en vigueur, leur lourdeur et/ou leur complexité et des variables mesurant l'activité économique ou entrepreneuriale. La méthodologie utilisée est généralement quantitative. L'impact est mesuré au niveau national ou régional (études macro-économiques). Les études de corrélation ont pour objectif de déterminer ce que *pensent* les dirigeants de PME ou les entrepreneurs de la réglementation. Elles aboutissent à

conceptualiser le phénomène de la réglementation en termes de « coûts » (ex.: Hansford et al., 2003), de « procédures » (ex.: Djankov et al., 2002), ou encore de « charges » (ex.: Capelleras et al., 2008). Il s'agit donc de mesurer principalement les effets négatifs produits par la réglementation sur la performance ou la croissance des entreprises ou encore sur l'activité économique ou entrepreneuriale d'un pays ou d'un secteur d'activité.

2.2.2. Les études explicatives

Dans le second ensemble d'études que nous appelons « explicatives », le phénomène de la réglementation est analysé au départ d'un tout autre postulat: la réglementation n'a pas d'effet par elle-même; elle n'a d'effet qu'à travers le changement de comportement adopté par les acteurs économiques en réponse à cette réglementation. La réglementation n'exerce pas la même influence sur tous les entrepreneurs puisqu'elle dépend des différentes attitudes que les entrepreneurs adoptent face à la réglementation. Il s'agit de comprendre l'influence exercée par un ensemble complexe de facteurs tant internes à l'entrepreneur, comme ses compétences, qu'externes, comme la position qu'occupe son entreprise sur le marché, qui expliquent dans quelle mesure la réglementation façonne le comportement des entrepreneurs et la performance de leurs activités. C'est ce que Kitching (2006) appelle la « main invisible de la réglementation ». La méthodologie utilisée est généralement qualitative. Toutefois, nous avons identifié deux études explicatives qui combinent des méthodologies qualitatives et quantitatives (SBRC, Kingston University, 2008; Vickers et al., 2005). L'impact est mesuré au niveau organisationnel (études micro-économiques). Les études explicatives ont pour objectif d'investiguer comment les dirigeants de PME ou les entrepreneurs *s'adaptent* à la réglementation. La réglementation est présentée comme un facteur pouvant non seulement « contraindre », mais aussi « permettre » ou « motiver » les opportunités de développement des entreprises (SBRC, Kingston University, 2008). Il s'agit de mesurer l'ensemble des effets, négatifs, positifs et neutres, que peut potentiellement exercer la réglementation sur la création et le développement des entreprises.

3. Discussion : quelles pistes privilégier pour mener de futures études d'impact de la réglementation ?

La revue de littérature que nous avons effectuée montre la confusion qui existe dans les résultats produits par les études d'impact de la réglementation. Dans cette section, nous formulons des propositions pour mener de futures recherches sur cette question en veillant à ne pas ajouter à la confusion des résultats actuels en la matière. Il s'agit de mener davantage d'études explicatives et d'appliquer le cadre théorique des opportunités d'affaires à cette problématique.

3.1. Développer l'approche « explicative » de la réglementation

Les études d'impact de la réglementation n'ont à ce jour pas permis de bien comprendre les différents effets que la réglementation peut exercer sur l'entrepreneuriat. A cet égard, nous pensons que les études qui se concentrent sur la mesure des coûts de la réglementation ne peuvent pas fournir une représentation complète du phénomène

complexe qu'est la réglementation. Quelques auteurs (ex.: SBRC, Kingston University, 2008; Arrowsmith et al., 2003; Gilman et al., 2002) ont montré que la réglementation peut avoir une influence neutre ou positive, et non uniquement négative, sur l'entrepreneuriat et qu'une même réglementation n'exerce pas d'impact uniforme sur tous les entrepreneurs. Les chercheurs ont dès lors intérêt à tenter de mieux comprendre la « boîte noire » que constitue la réglementation en menant davantage d'études explicatives. Nous pensons toutefois que certains écueils doivent être évités dans ces futures études explicatives. Premièrement, ces études devraient s'attacher à définir de façon précise et complète le concept de réglementation afin d'éviter de mesurer l'influence d'éléments qui ne sont pas strictement liés à la réglementation et/ou de ne mesurer qu'une partie des effets de la réglementation. Deuxièmement, trop d'études mesurent l'impact global de la réglementation sur l'entrepreneuriat au niveau national ou régional. Or, ces mesures macro-économiques ne permettent pas de comprendre les mécanismes complexes de causalité qui relient des réglementations et le comportement adopté par les entrepreneurs face à ces réglementations. De plus, la mesure de l'impact d'un système réglementaire global nécessite souvent d'agréger des bases de données qui sont difficilement comparables en termes de qualité de données, de méthodologies utilisées et de périodes de temps d'analyse. Une investigation menée au niveau organisationnel nous semble dès lors plus propice pour comprendre les différents comportements adoptés par les entrepreneurs en réponse à la réglementation. Troisièmement, pour réussir à rendre compte de la complexité du phénomène de la réglementation, ces futures recherches devraient mobiliser des méthodologies tant quantitative que qualitative. Trop peu d'études ont recours à différentes méthodologies. La majorité des recherches se fait via des enquêtes structurées à l'aide de questions fermées, ce qui ne permet pas de mieux comprendre les différentes attitudes adoptées par les entrepreneurs concernant la réglementation.

3.2. Etudier la réglementation en mobilisant la théorie des opportunités d'affaires

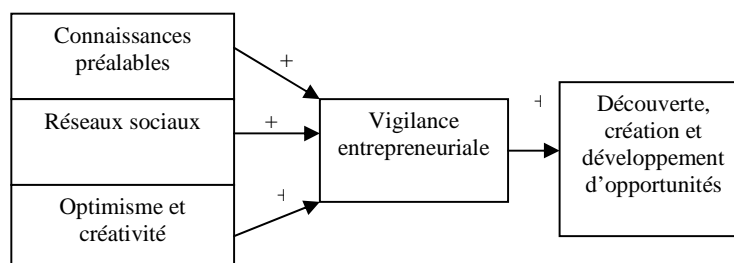
L'émergence de la seconde approche, que nous appelons « explicative », permet de considérer la variété des effets que la réglementation peut exercer sur l'entrepreneuriat. En marge de l'effet négatif traditionnellement identifié, un impact positif, voire neutre, est également possible. Toutefois, les résultats de ces études explicatives ne permettent pas de mieux comprendre dans quelles conditions l'impact produit par une réglementation sera négatif, positif et/ou neutre. Nous pensons que le cadre théorique des opportunités d'affaires pourrait être éclairant à cet égard. Il permettrait d'étudier les facteurs qui expliquent pourquoi certains entrepreneurs considèrent la réglementation comme une source d'opportunité (effet positif) alors que d'autres pas (effet négatif ou neutre).

La recherche en entrepreneuriat mobilise plusieurs paradigmes (Verstraete et Fayolle, 2005). L'un de ces paradigmes est celui des opportunités d'affaires. L'opportunité y est définie comme [*nous traduisons*] « toute situation dans laquelle de nouveaux produits, services, matières premières, marchés et méthodes organisationnelles peuvent être introduits à travers la formation de nouveaux moyens, de nouvelles fins ou de nouvelles relations moyens-fins » (Short et al., 2010; Shane, 2003; Eckhardt et Shane, 2003; Shane

et Venkataraman, 2000; Casson, 1982) et l'entrepreneuriat comme un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités (Ibrahim et Smith, 2008; Casson et Wadeson, 2007; Shane, 2003; Eckhardt et Shane, 2003; Ardichvili et al., 2003; Shane et Venkataraman, 2000).

Dans leur revue de littérature, Short et al. (2010) ont dénombré une quarantaine d'articles conceptuels ainsi que près de trente études empiriques consacrés aux opportunités. Malgré l'existence de cette abondante littérature balisant les contours d'une théorie des opportunités d'affaires, plusieurs problématiques particulières mériteraient d'être davantage investiguées. Ainsi, certains auteurs soulignent la nécessité de s'interroger sur l'impact que le contexte social et institutionnel peut exercer sur la création, la découverte et l'exploitation d'opportunités d'affaires (Short et al., 2010; Eckhardt et Shane, 2003). La question plus précise de l'influence de la réglementation sur le processus d'identification et de développement des opportunités d'affaires nous semble particulièrement peu analysée. Elle offre pourtant la perspective de jeter des ponts entre l'entrepreneuriat et les sciences juridiques. C'est pourquoi, nous proposons d'investiguer si et dans quelle mesure les différents déterminants des opportunités d'affaires influencent la manière dont les entrepreneurs s'adaptent à la réglementation. Pour chacun de ces déterminants, nous formulons une ou plusieurs hypothèses. Les déterminants autour desquels nous articulons nos hypothèses sont ceux développés par Ardichvili et al. (2003). Leur contribution de 2003 apparaît en effet comme un article central de la littérature des opportunités d'affaires dans la mesure où elle ne se limite pas à l'analyse d'un ou plusieurs déterminants du processus d'identification et de développement des opportunités d'affaires, mais établit des liens entre ces facteurs et développe un véritable modèle théorique global (Short et al., 2010). Selon Ardichvili et al. (2003), l'entrepreneur aura d'autant plus de chances de découvrir et d'exploiter une opportunité d'affaires qu'il sera doté d'une certaine « vigilance entrepreneuriale » (*entrepreneurial alertness*). L'entrepreneur augmentera son niveau de vigilance entrepreneuriale, et par là même ses chances de découvrir et d'exploiter des opportunités d'affaires, s'il dispose (i) de suffisamment de connaissances préalables; (ii) d'un réseau de relations sociales variées; (iii) des traits de personnalité que sont l'optimisme et la créativité. Ces éléments sont présentés de façon synthétique dans la Figure 1 ci-dessous.

Figure 1 : Modélisation du processus d'identification et de développement des opportunités d'affaires selon Ardichvili et al. (2003)¹



¹ La Figure 1 présente le cadre théorique développé par Ardichvili et al. (2003) de manière simplifiée.

Il convient toutefois d'adapter ce cadre théorique à la problématique qui nous occupe, à savoir une opportunité créée par une réglementation. Plusieurs typologies des opportunités d'affaires existent (ex.: Murphy, 2010; Companys et McMullen, 2007; Shane, 2000). La typologie de Companys et McMullen (2007) est intéressante dans la mesure où elle distingue trois types d'opportunités, les opportunités économiques, culturelles cognitives et sociopolitiques, et qu'elle identifie la réglementation comme étant un exemple d'opportunité de type sociopolitique. Les opportunités économiques ont une nature objective. Elles naissent d'un changement au niveau des ressources matérielles disponibles (ex.: nouvelles technologies). Pour découvrir de telles opportunités, il faut dès lors posséder des informations sur ces ressources matérielles. Les opportunités culturelles cognitives ont une nature subjective dans la mesure où elles naissent de la découverte de nouvelles significations que certains individus donnent à une problématique existante (ex.: de nouvelles valeurs attachées à un produit laissant penser qu'un engouement culturel pourrait émerger concernant ce produit). Les éléments critiques pour la découverte de ce type d'opportunité sont dès lors l'information culturelle et l'expérience que la personne possède concernant les préférences culturelles. L'opportunité sociopolitique se situe à l'intersection de ces deux premiers types d'opportunités. C'est l'individu qui joue ici un rôle central. Il interprète des modifications qui concernent soit des ressources matérielles, soit les préférences des individus, ou encore les deux. Ces nouvelles interprétations naissent de l'information critique que l'individu a pu rassembler via les réseaux sociaux auxquels il appartient. L'information préalable et les réseaux sociaux sont donc les deux déterminants prépondérants lorsque l'opportunité à mettre à jour est de type sociopolitique. C'est pourquoi, nous proposons un modèle développant un ensemble d'hypothèses plus précises concernant ces deux déterminants. Ce sont ces hypothèses qu'il faudrait tester prioritairement lors de futures études d'impact de la réglementation.

3.2.1. Connaissances préalables

Pour comprendre pourquoi certaines personnes découvrent des opportunités d'affaires alors que d'autres n'y arrivent pas, il convient de s'intéresser aux informations que ces différentes personnes possèdent (Venkataraman, 1997). L'information joue donc un rôle majeur dans le processus d'identification et d'exploitation des opportunités d'affaires (Kaish et Gilad, 1991; Casson, 1982). L'entrepreneuriat trouve sa source dans l'asymétrie d'informations qui existe entre les différents acteurs sur le marché (Ardichvili et al., 2003; Shane, 2003, 2000; Eckhardt et Shane, 2003; Shane et Venkataraman, 2000; Schumpeter, 1934). En effet, les entrepreneurs sont plus enclins à découvrir des opportunités d'affaires dans la mesure où leurs connaissances préalables forment un véritable « couloir de connaissance » (*knowledge corridor*) leur permettant de reconnaître la valeur de toute nouvelle information. Selon Shane (2003, 2000), ces connaissances préalables concernent tant les marchés que les moyens de servir le marché ou encore les moyens de résoudre les problèmes rencontrés par les clients. Ainsi, tous types de changements (technologique, sociétal, réglementaire, etc.) offrent de nouvelles informations à l'entrepreneur sur la manière de combiner des ressources d'une façon différente, ce qui en modifie le prix et permet de créer de nouveaux produits ou services en dégagant un profit entrepreneurial. Cette asymétrie d'informations explique donc

pourquoi les entrepreneurs reconnaissent davantage d'opportunités d'affaires que les autres acteurs présents sur le marché.

Il existe deux types d'informations préalables jouant un rôle dans le processus d'identification des opportunités d'affaires (Ardichvili et al., 2003; Sigrist, 1999). D'une part, il s'agit des informations liées aux centres d'intérêts personnels de l'entrepreneur (passions, loisirs, etc.). C'est ce que Sigrist (1999) appelle le « premier domaine » de connaissances. D'autre part, les informations accumulées par l'entrepreneur dans le cadre de son expérience professionnelle constituent le « second domaine » de connaissances. La combinaison des informations préalables détenues par l'entrepreneur dans ces deux domaines permet l'identification de nouvelles opportunités d'affaires (Ardichvili et al., 2003). Les études d'impact de la réglementation montrent que le fait d'avoir vécu une expérience professionnelle liée à la réglementation, comme un conflit pouvant être porté devant les cours et tribunaux concernant le respect de droits et/ou obligations édictés par une réglementation, augmente le niveau de connaissance de l'entrepreneur concernant la réglementation (Vickers et al., 2005; Blackburn et Hart, 2002). Le second domaine de connaissances de l'entrepreneur semble donc jouer un rôle prépondérant concernant la réglementation. Une réglementation pouvant être la source d'une opportunité d'affaires, nous formulons à cet égard l'hypothèse suivante:

Hypothèse n°1a : Lorsqu'un entrepreneur a éprouvé une réglementation, de par ses activités professionnelles, il acquiert des informations concernant cette réglementation, et sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.

Les études d'impact de la réglementation permettent de tirer d'autres enseignements que l'on peut relier au niveau de connaissances de l'entrepreneur. Premièrement, le niveau de connaissance de la réglementation diminue avec le degré de complexité de cette dernière (SBRC, Kingston University, 2008; Blackburn et Hart, 2002). Dès lors, nous suggérons l'hypothèse suivante:

Hypothèse n°1b : Plus une réglementation est complexe, plus un entrepreneur éprouvera des difficultés à acquérir des informations concernant cette réglementation, et moins il sera vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.

Deuxièmement, les réglementations qui font l'objet de mesures de publicité particulières sont davantage connues des entrepreneurs (SBRC, Kingston University, 2008; Blackburn et Hart, 2002). Notre proposition à cet égard est la suivante:

Hypothèse n°1c : Plus une réglementation fait l'objet de mesures de publicité, plus un entrepreneur pourra acquérir des informations concernant cette réglementation, et plus il sera vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.

Troisièmement, le niveau de connaissance des réglementations diminue avec la taille de l'entreprise. Les études d'impact de la réglementation soulignent en effet le faible niveau de connaissance des réglementations dans le chef des PME (Vickers et al., 2005). Sur ce point, nous formulons l'hypothèse suivante:

Hypothèse n°1d : Plus une entreprise est petite, plus elle éprouvera des difficultés à acquérir des informations concernant une réglementation, et moins elle sera vigilante aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.

3.2.2. Réseaux sociaux

Plusieurs auteurs s'accordent sur le rôle important joué par les réseaux sociaux auxquels appartient l'entrepreneur dans le processus d'identification des opportunités d'affaires (principalement Lechner et al., 2006; Lechner et Dowling, 2003; Ardichvili et al., 2003; Hoang et Antoncic, 2003; Shane, 2003; De Koning, 2003; Hills et al., 1997). De Koning (2003) a analysé le processus d'identification des opportunités d'affaires en mobilisant un cadre socio-cognitif. Cet auteur démontre que l'entrepreneur élabore ses opportunités d'affaires en réalisant trois types d'activités cognitives : (i) rassembler des informations, (ii) acquérir des ressources, (iii) penser par la discussion. L'entrepreneur réalise ces activités cognitives via des interactions avec les membres des réseaux sociaux auxquels il appartient.

Ce n'est pas tant la taille du réseau qui importe que sa structure (principalement Ardichvili et al., 2003; Hoang et Antoncic, 2003; Shane, 2003; De Koning, 2003; Hills et al., 1997; Granovetter, 1973). En d'autres termes, être en relation avec un grand nombre de personnes est moins important que d'être en relation avec différents types de personnes. C'est en effet le type de relations sociales tissées par l'entrepreneur via son réseau d'appartenance qui détermine l'intensité et la diversité des sources d'informations que ce réseau va lui fournir. Plus l'entrepreneur dispose d'un réseau social varié, plus il augmente ses chances d'accéder à des informations diversifiées et nouvelles. De Koning (2003) distingue quatre types de personnes pouvant composer le réseau social de l'entrepreneur : (i) le premier cercle (le conjoint, les proches, etc.), (ii) les personnes spécialement recrutées par l'entrepreneur pour lui fournir des ressources lui permettant d'identifier des opportunités, (iii) les associés de l'entrepreneur, (iv) les personnes avec lesquelles l'entrepreneur a des relations de « faible intensité » (vagues connaissances, personnes de contact, etc.). Les personnes avec lesquelles l'entrepreneur nourrit des relations intenses, à savoir les personnes appartenant aux trois premières catégories, lui fournissent beaucoup d'informations. Ces informations ont, par ailleurs, l'avantage d'être considérées par l'entrepreneur comme fiables puisqu'elles proviennent de personnes en lesquelles l'entrepreneur a confiance. Toutefois, ces informations sont peu diversifiées. En effet, les personnes qui entretiennent entre eux de fréquents contacts nourrissent des liens redondants qui auront d'autant moins de chance d'aboutir à l'échange d'une information unique car totalement nouvelle. A l'inverse, les personnes avec lesquelles l'entrepreneur a peu de relations (concept de *weak ties*) peuvent plus facilement lui fournir de nouvelles informations. C'est ce que Granovetter (1973) appelle « la force des

liens faibles ». Certains auteurs défendent une théorie semblable en mobilisant un autre concept, celui du « brassage relationnel » de l'entrepreneur (Lechner et al., 2006; Lechner et Dowling, 2003). Ces auteurs mettent également en exergue l'importance de disposer d'un réseau social varié pour le développement des activités de l'entrepreneur. Les études d'impact de la réglementation relèvent l'importance du rôle joué par les « liens faibles » lorsqu'un entrepreneur cherche à acquérir des informations concernant la réglementation. A cet égard, il a été démontré, d'une part, que l'entrepreneur mobilise plusieurs acteurs de son réseau pour obtenir de l'information relevante concernant la réglementation (Blackburn et Hart, 2002). D'autre part, l'entrepreneur semble principalement s'adresser aux comptables, avocats et autorités publiques pour obtenir des informations sur la réglementation, mais moins aux autres entrepreneurs, fédérations d'entreprises ou chambres de commerce (Blackburn et Hart, 2002). Certains auteurs soulignent, par ailleurs, l'effet d'apprentissage qui se produit lorsque le dispositif légal met en place un système de contrôle effectué par des inspecteurs ou autres délégués des autorités publiques (Baldock et al., 2006; Vickers et al., 2005; Vickers et Cordey-Hayes, 1999). Les contacts noués avec ces experts de la réglementation que sont les fonctionnaires en charge d'en contrôler la bonne exécution permettent aux entrepreneurs de connaître et de mieux comprendre la réglementation. Dès lors, nous suggérons les hypothèses suivantes:

- **Hypothèse n°2a :** Un entrepreneur qui s'adresse à plusieurs acteurs appartenant à son réseau social afin d'obtenir des informations sur une réglementation sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.
- **Hypothèse n°2b :** Un entrepreneur qui s'adresse, au sein de son réseau social, à des comptables, avocats et autorités publiques afin d'obtenir des informations sur une réglementation sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.
- **Hypothèse n°2c :** Un entrepreneur qui entre en contact avec un ou plusieurs fonctionnaires chargés de contrôler le respect de la bonne exécution d'une réglementation, obtiendra des informations sur cette réglementation, et sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que pourrait offrir ladite réglementation.

3.2.3. Traits de personnalité et vigilance entrepreneuriale

L'entrepreneur mobilise un cadre interprétatif distinct de celui des autres acteurs sur le marché dans la mesure où il repose sur une vigilance entrepreneuriale (Gaglio et Katz, 2001 ; Yu, 2001 ; Kirzner, 1997, 1979; Kaish et Gilad, 1991). La vigilance entrepreneuriale correspond à une attitude de réceptivité aux opportunités disponibles mais non encore mises à jour. Ceux qui sont dotés d'une grande vigilance entrepreneuriale sont comme munis d'« antennes » leur permettant de repérer les opportunités peu visibles que peut offrir le marché (Kirzner, 1997). Un haut niveau de vigilance entrepreneuriale augmente dès lors les probabilités d'identification des

opportunités d'affaires (Ardichvili et al., 2003). C'est ce qui explique que l'entrepreneur perçoit des opportunités d'affaires que les autres acteurs ne détectent pas.

Le concept de vigilance entrepreneuriale met en exergue l'importance des facteurs cognitifs dans le processus d'identification et de développement des opportunités d'affaires. D'autres travaux développent ce volet cognitif. Il s'agit de déterminer si certains traits de personnalité des entrepreneurs peuvent contribuer à l'identification fructueuse d'opportunités d'affaires. Ce lien a été formellement démontré concernant deux traits de personnalité : l'optimisme et la créativité (Baron, 2006, 1998; De Carolis et Saparito, 2006 ; Ardichvili et al., 2003; Shane, 2003; Shane et Venkataraman, 2000; Chen et al., 1998; Hills et al., 1997; Neck et Manz, 1996, 1992; Krueger et Dickson, 1994; Krueger et Brazeal, 1994; Schumpeter, 1934).

L'optimisme est lié aux croyances de l'individu quant à sa propre efficacité et donc sur l'évaluation qu'il/elle fait de ses aptitudes et connaissances (Krueger et Dickson, 1994; Krueger et Brazeal, 1994; Guth et al., 1991). Cet optimisme conduit à une plus grande propension à voir dans n'importe quelle situation donnée des opportunités plutôt que des menaces ou des risques (Neck et Manz, 1996, 1992). Cet optimisme conduit, par ailleurs, les entrepreneurs à sous-évaluer le temps réel qu'il leur faudra pour réaliser un projet spécifique (Baron, 1998). Ajoutons, enfin, que les individus qui exploitent des opportunités d'affaires perçoivent leurs chances de succès comme étant largement supérieures à celles des autres acteurs du marché et évaluent leurs chances de succès de façon disproportionnée par rapport aux chances réelles de succès (Shane et Venkataraman, 2000).

Schumpeter (1934) a été le premier à considérer que le degré de créativité d'un individu augmente son aptitude à identifier des opportunités et que les entrepreneurs se distinguent du reste de la population en raison d'une meilleure créativité. Selon Shane (2003), les entrepreneurs parviennent à formuler de nouveaux moyens, de nouvelles fins ou de nouvelles relations moyens-fins au départ d'informations qu'ils obtiennent concernant les changements de tous types (technologique, sociétal, réglementaire, etc.) se produisant sur le marché. Ils parviennent donc à identifier, définir et structurer de nouvelles solutions répondant aux problèmes rencontrés sur le marché. Hills et al. (1997) ont démontré qu'une grande majorité (90%) des entrepreneurs qu'ils avaient interrogés considère la créativité comme un facteur déterminant pour l'identification des opportunités d'affaires. Ces entrepreneurs se considèrent comme des personnes très créatives.

Ce que nous venons de développer concernant le rôle joué par la vigilance entrepreneuriale, la créativité et l'optimisme dans le processus d'identification des opportunités d'affaires peut être transposé au cas particulier de l'entrée en vigueur d'une réglementation. Nous formulons dès lors les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse n°3a** : Un entrepreneur qui a développé un haut niveau de vigilance entrepreneuriale augmente ses chances de découvrir ou créer les opportunités d'affaires que peut offrir une réglementation.

- **Hypothèse n°3b** : Un entrepreneur doté d'une forte créativité sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que peut offrir une réglementation.
- **Hypothèse n°3c** : Un entrepreneur doté d'un grand optimisme sera d'autant plus vigilant aux opportunités d'affaires que peut offrir une réglementation.

4. Conclusions

Depuis la fin des années 90, l'intérêt de la communauté scientifique sur la problématique de l'impact de la réglementation sur l'entrepreneuriat n'a cessé de croître. Cette communication propose une analyse critique des études d'impact de la réglementation en mettant en évidence les résultats contradictoires auxquels ces études ont donné lieu. Notre communication développe, par ailleurs, une analyse des différentes approches mobilisées par les chercheurs tant pour définir le concept de réglementation que pour en mesurer l'impact, cette diversité des approches expliquant, à notre sens, de tels résultats épars. Nous montrons que les études d'impact de la réglementation n'ont à ce jour pas permis de bien comprendre les différents effets que la réglementation peut exercer sur l'entrepreneuriat. A cet égard, nous pensons que les études qui se concentrent sur la mesure des coûts de la réglementation ne peuvent pas fournir une représentation complète du phénomène complexe qu'est la réglementation. De futures recherches doivent dès lors être menées pour identifier l'ensemble des différentes facettes de l'influence de la réglementation sur l'entrepreneuriat. Il s'agit, plus particulièrement, de mieux comprendre dans quelles conditions l'impact produit par une réglementation sera négatif, positif et/ou neutre. Dans cette communication théorique, nous formulons deux propositions à cet égard: (i) mener davantage d'études dites « explicatives », en veillant toutefois à éviter certains écueils, et (ii) appliquer le cadre théorique des opportunités d'affaires à la question de l'impact de la réglementation sur l'entrepreneuriat, ce qui permet d'identifier les facteurs qui expliquent pourquoi certains entrepreneurs considèrent la réglementation comme une source d'opportunité (effet positif) alors que d'autres pas (effet négatif ou neutre). En développant un ensemble d'hypothèses pouvant être testées dans de futures recherches afin de mieux cerner le processus de découverte des opportunités d'affaires créées par une réglementation, nous contribuons à mieux comprendre les contours d'opportunités d'affaires de type sociopolitique.

Nos hypothèses s'articulent autour des déterminants des opportunités d'affaires, lesquels correspondent à des construits qui ont déjà été opérationnalisés lors de recherches antérieures sur les opportunités d'affaires. Quant au concept de réglementation, il a fait l'objet d'opérationnalisation dans les études d'impact que nous avons classées dans la section deux ci-dessus. Le défi à relever pour l'opérationnalisation de futures recherches consiste par conséquent davantage dans l'articulation de ces deux types de construits existants.

Dans nos hypothèses, seules les chances de découvrir et de créer des opportunités d'affaires constituent la variable dépendante. Nous utilisons la combinaison des termes « découvrir » et « créer » dans la mesure où le débat opposant les auteurs affirmant que les opportunités d'affaires existent en tant que telles, et par conséquent doivent être

découvertes, à ceux qui prétendent que les opportunités d'affaires sont plutôt créées par les entrepreneurs nous semble aujourd'hui surmonté via une proposition médiane selon laquelle certaines opportunités d'affaires sont découvertes alors que d'autres sont créées. Nous nous limitons à investiguer le processus d'identification des opportunités d'affaires. Nous n'aborderons donc pas la question de l'exploitation des opportunités d'affaires. Il serait intéressant de développer d'autres hypothèses permettant d'investiguer si et dans quelle mesure les opportunités découvertes ou créées suite à une modification de réglementation sont ensuite exploitées avec succès par les entrepreneurs.

Nos hypothèses s'articulent autour des déterminants des opportunités d'affaires tels que modélisés par Ardichvili et al. (2003). Nous avons fait ce choix dans la mesure où Ardichvili et al. (2003) ont développé une véritable cadre théorique établissant les relations entre les différents facteurs étudiés. D'autres travaux plus épars se focalisant sur un ou quelques aspects particuliers du processus d'identification et de développement des opportunités d'affaires ont permis d'identifier d'autres déterminants dont principalement l'apprentissage (ex.: Lumpkin et Lichtenstein, 2005), l'expérience (ex.: Baron et Ensley, 2006) et le degré d'intelligence de l'entrepreneur (ex.: Shane, 2003). Ces déterminants pourraient également être analysés dans de futures recherches sur la réglementation.

Références

Ardichvili, A., Cardozo, R., Ray, S. (2003), "A theory of entrepreneurial opportunity identification and development", *Journal of Business Venturing*, 18 (1), 105-123.

Armour, J., Cumming, D. (2008), "Bankruptcy Law and Entrepreneurship", *American Law and Economics Review*, 10 (2), 303-350.

Arrowsmith, J., Gilman, M., Edwards, P., Ram, M. (2003), "The impact of the national minimum wage in small firms", *British Journal of Industrial Relations*, 41 (3), 435-456.

Baldock, R., James, Ph., Smallbone, D., Vickers, I. (2006), "Influences on small-firm compliance-related behaviour: the case of workplace health and safety", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24 (6), 827-846.

Baron, R. (2006), "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities", *Academy of Management Perspectives*, 20 (1), 104-119.

Baron, R., Ensley, M. (2006), "Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs", *Management Science*, 52 (9), 1331-1344.

Baron, R. (1998), "Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently than Other People", *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.

Blackburn, R., Hart, M. (2003), "Employment rights in small firms: some new evidence, explanations and implications", *Industrial Law Journal*, 32 (1), 60-67.

Blackburn, R., Hart, M. (2002), "Small Firms' Awareness and Knowledge of Individual Employment Rights", *DTI Employment Relations Research Series 14*. Disponible à l'adresse suivante: <http://www.dti.gov.uk/er/emar/errs14.pdf>

Borkowski, N., Kulzick, R. (2006), "Perspectives from the Field: Will Recent Public Policies Reduce Entrepreneurship in the Healthcare Industry?", *International Journal of Public Administration*, 29 (7), 479-488.

Capelleras, J., Mole, K., Greene, F.J., Storey, D. (2008), "Do More Heavily Regulated Economies have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain", *Journal of International Business Studies*, 39 (4), 688-704.

Carter, S., Mason, C., Tagg, S. (2009), "Perceptions and experience of employment regulation in UK small firms", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 27 (2), 263-278.

Casson, M., Wadeson, N. (2007), "The Discovery of Opportunities: Extending the Economic Theory of the Entrepreneur", *Small Business Economics*, 28 (4), 285-300.

Casson, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.

Chen, C., Greene, P., Crick, A. (1998), "Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers?", *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.

Chittenden, F., Kauser, S., Poutziouris, P. (2003), "The impact of tax regulation on small business in the UK, USA, Australia and New Zealand", *International Small Business Journal*, 21 (1), 93-115.

Companys, Y.E., McMullen, J.S. (2007), "Strategic Entrepreneurs at Work: the Nature, Discovery, and Exploitation of Entrepreneurial Opportunities", *Small Business Economics*, 28 (4), 301-322.

Dana, L. P. (1990), "Saint Martin/Sint Maarten: A case study of the effects of culture on economic development", *Journal of Small Business Management*, 25 (4), 91-98.

Dana, L. P. (1987), "Entrepreneurship and venture creation - An international comparison of five commonwealth nations", in Churchill, N. C., Homaday, J. A., Kirchoff, B. A., Krasner, O. J., Vesper, K. H. (Eds), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College, 573-583.

De Carolis, D.M., Saporito, P. (2006), "Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A theoretical framework", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30 (1), 41-56.

De Koning, A. (2003), "Opportunity Development: A Socio-cognitive Perspective", in Katz, J., Shepherd, D. (Eds), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol. 6, 265-314.

De Vil, G., Kegels, Ch. (2002), "Les charges administratives en Belgique pour l'année 2000. Rapport final", Bureau Fédéral du Plan. Analyses et prévisions économiques, Planning Paper 92.

Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2002), "The regulation of entry", *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 1-37.

Eckhardt, J., Shane, S. (2003), "Opportunities and Entrepreneurship", *Journal of Management*, 29 (3), 333-349.

Edwards, P., Ram, M., Black, J. (2004), "Why does employment legislation not damage small firms?", *Journal of Law and Society*, 31 (2), 245-265.

Edwards, P., Ram, M., Black, J. (2003), "The Impact of Employment Legislation on Small Firms: A Case Study Analysis", *DTI Employment Relations Research Series 20*, Department of Trade and Industry, London.

Gaglio, C., Katz, J. (2001), "The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness", *Small Business Economics*, 16, 95-111.

Gilman, M., Edwards, P., Ram, M., Arrowsmith, J. (2002), "Pay determination in Small Firms in the UK: the Case of the National Minimum Wage", *Industrial Relations Journal*, 33 (1), 52-67.

Granovetter, M. (1973), "The strength of weak ties", *The American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.

Grilo, I., Irigoyen, J.M. (2006), "Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be", *Small Business Economics*, 26 (4), 305-318.

Grilo, I., Thurik, R. (2005a), "Entrepreneurial engagement levels in the European Union", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 3 (2), 143-168.

Grilo, I., Thurik, R. (2005b), "Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: some recent developments", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (4), 441-459.

Guth, W., Kumaraswamy, A., McEarlean, M. (1991), "Cognition, enactment, and learning in the entrepreneurial process", in: Churchill, N., Bygrave, W., Covin, J. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Babson Park, MA.

- Hansford, A., Hasseldine, J., Howorth, C. (2003), "Factors affecting the costs of UK VAT compliance for small and medium-sized enterprises", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21 (4), 479-492.
- Hills, G., Lumpkin, G., Singh, R. (1997), "Opportunity recognition: perceptions and behaviors of entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 17, 168-182.
- Hoang, H., Antoncic, B. (2003), "Network-based research in entrepreneurship. A critical review", *Journal of Business Venturing*, 18 (2), 165-187.
- Ibrahim, D., Smith, G. (2008), "Entrepreneurs on Horseback: Reflections on the Organization of Law", *Arizona Law Review*, 50, 71-89.
- Janssen, L., Kegels, Ch., Verschueren, F. (2006), "Les charges administratives en Belgique pour l'année 2004", Bureau Fédéral du Plan. Analyses et prévisions économiques, Planning Paper 100.
- Joos, A., Kegels, Ch. (2004), "Les charges administratives en Belgique pour l'année 2002", Bureau Fédéral du Plan. Analyses et prévisions économiques, Planning Paper 94.
- Kaish, S., Gilad, B. (1991), "Characteristics of Opportunities Search of Entrepreneurs Versus Executives: Sources, Interests, General Alertness", *Journal of Business Venturing*, 6 (1), 45-61.
- Kegels, Ch. (2008), "Les charges administratives en Belgique pour l'année 2006", Bureau Fédéral du Plan. Analyses et prévisions économiques, Planning Paper 103.
- Kent, C. A. (1984), *The encyclopedia for entrepreneurship*, Lexington, MA: D. C. Heath.
- Kerr, W.R., Nanda, R. (2010), "Banking Deregulations, Financing Constraints, and Entrepreneurship", *Journal of the European Economic Association* (forthcoming).
- Kilby, P. (1971), *Entrepreneurship and economic development*, New York: The Free Press.
- Kirzner, I. (1997), "Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach", *Journal of Economic Literature*, 35 (1), 60-85.
- Kirzner, I. (1979), *Perception, Opportunity and Profit*. University of Chicago Press, Chicago.
- Kitching, J. (2006), "A Burden on Business? Reviewing the Evidence Base on Regulation and Small Business Performance", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24 (6), 799-814.

Krueger, N., Brazeal, D. (1994), "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.

Krueger, N., Dickson, P. (1994), "How believing in ourselves increases risk taking: perceived self-efficacy and opportunity recognition", *Decision Sciences*, 25 (3), 385-400.

Lechner, C., Dowling, M., Welpe, I. (2006), "Firm networks and firm development: The role of the relational mix", *Journal of Business Venturing*, 21 (4), 514-540.

Lechner, C., Dowling (2003), "Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms", *Entrepreneurship & Regional Development*, 15 (1), 1-26.

Lumpkin, G., Lichtenstein, B. (2005), "The role of organizational learning in the opportunity-recognition process", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (4), 451-472.

Marlow, S. (2003), "Formality and informality in employment relations: the implications for regulatory compliance by smaller firms", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21 (4), 531-547.

Marlow, S. (2002), "Regulation labour management in small firms", *Human Resource Management Journal*, 12 (3), 25-43.

Mason, C., Carter, S., Tagg, S. (2006), "The effect of the national minimum wage on the UK small business sector: a geographical analysis", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24 (1), 99-116.

Murphy, P.J. (2010), "A 2x2 Conceptual Foundation for Entrepreneurial Discovery Theory", *Entrepreneurship Theory and Practice*, à paraître.

Neck, C., Manz, C. (1996), "Thought self-leadership: the impact of mental strategies training on employee cognition, behavior, and affect", *Journal of Organizational Behavior*, 17 (5), 445-467.

Neck, C., Manz, C. (1992), "Thought self-leadership: the influence of self-talk and mental imagery on performance", *Journal of Organizational Behavior*, 13 (7), 681-699.

OMB (2000), *Report to Congress on the Costs and Benefits of Federal Regulations*. The White House, Washington D.C.

Parker, S. (2007), "Law and the Economics of Entrepreneurship", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 28 (4), 695-817.

Patton, D., Worthington, I. (2003), "SMEs and environmental regulations: a study of the UK screen-printing sector", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21

(4),

549-566.

Ram, M., Gilman, M., Arrowsmith, J., Edwards, P. (2003), "Once More into the Sunset? Asian Clothing Firms after the National Minimum Wage", *Environment and Planning C: Government and Policy*, 21 (1), 71-88.

Ram, M., Edwards, P., Gilman, M., Arrowsmith, J. (2001), "The Dynamics of Informality: Employment Relations in Small Firms and the Effects of Regulatory Change", *Work, Employment & Society*, 15 (4), 845-861.

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

Shane, S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*, Cheltenham: Edward Elgar.

Shane, S. (2000), "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", *Organization Science*, 11 (4), 448-469.

Shane, S., Venkataraman, S. (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.

Short, J., Ketchen, D., Shook, C., Ireland, R. (2010), "The Concept of "Opportunity" in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges", *Journal of Management*, 36 (1), 40-65.

Sigrist, B. (1999), *Entrepreneurial opportunity recognition*. A presentation at the Annual UIC/AMA symposium at Marketing/Entrepreneurship Interface, Sofia-Antipolis, France.

Small Business Research Centre, Kinston University (2008), *The Impact of Regulation on Small Business Performance. Report for the Enterprise Directorate of BERR*.

Small Business Research Centre, Kinston University (2005), *Regulation and Small Firm Performance and Growth: A review of the Literature*.

Tabone, N., Baldacchino, P. (2003), "The statutory audit of owner-managed companies in Malta", *Managerial Auditing Journal*, 18 (5), 387-398.

van Stel, A., Storey, D., Thurik, R. (2007), "The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 28 (2-3), 171-186.

van Stel, A., Stunnenberg, V. (2006), "Linking business ownership and perceived administrative complexity", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13 (1), 7-22.

Venkataraman, S. (1997), "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective", in Katz, J.A. (Ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 3, Greenwich, CA: JAI Press, 119-138.

Verstraete, Th., Fayolle, A. (2005), "Paradigmes et entrepreneuriat", *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4 (1), 33-52.

Vickers, I., James, P., Smallbone, D., Baldock, R. (2005), "Understanding small firm responses to regulation: the case of workplace health and safety", *Policy Studies*, 26 (2), 149-169.

Vickers, I., Cordey-Hayes, M. (1999), "Cleaner production and organizational learning", *Technology Analysis and Strategic Management*, 11 (1), 75-94.

Yu, T.F.L. (2001), "Entrepreneurial Alertness and Discovery", *The Review of Austrian Economics*, 14 (1), 47-63.