

Amélie JACQUEMIN

ESSCA - École de Management

Franck JANSSEN

Université Catholique de Louvain, Louvain School of Management

Ces entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires : une étude qualitative

Résumé

Peu de travaux scientifiques examinent dans quelle mesure l'environnement réglementaire exerce un impact positif sur l'entrepreneuriat (Eckhardt et Shane, 2003 ; Mayer-Schönberger, 2010 ; Short et al., 2010). La recherche présentée dans cette communication vise à mieux comprendre si, comment, et dans quelle mesure, certains entrepreneurs utilisent la réglementation comme source d'opportunités pour la création ou le développement de leurs activités. Pour ce faire, nous avons d'abord administré un questionnaire auprès d'entrepreneurs affiliés à deux fédérations d'entreprises belges et récolté 152 réponses utilisables. Ces réponses nous ont ensuite permis de mener huit études de cas auprès de répondants qui avaient indiqué avoir utilisé positivement la réglementation. Nous avons réalisé des interviews semi-directives auprès de ces entrepreneurs et récolté de la documentation sur leurs entreprises et sur les réglementations qu'ils ont évoquées lors des entretiens. Nos résultats confirment que tous les entrepreneurs n'utilisent pas la réglementation comme source d'opportunités d'affaires. Différents facteurs permettent de l'expliquer, comme le manque de bagage juridique, l'absence de vigilance par rapport à l'environnement réglementaire, mais aussi la lourdeur des formalités à remplir pour pouvoir tirer profit des réglementations visant à soutenir l'entrepreneuriat et le manque d'informations disponibles à cet égard. D'autre part, nous mettons en exergue les approches utilisées par les entrepreneurs pour découvrir des

opportunités objectivement créées par des réglementations destinées à soutenir l'entrepreneuriat (« approche Kiznerienne ») et pour créer subjectivement des opportunités à travers l'expérimentation de réglementations n'ayant pas été adoptées à cette fin (« approche Schumpeterienne »). Nous concluons cette communication par des recommandations adressées aux pouvoirs publics, ainsi que des pistes pour des recherches futures.

Mots clés : l'entrepreneur, opportunité, réglementation.

Ces entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires : une étude qualitative

Amélie JACQUEMIN*

Doctorante

amelie.jacquemin@uclouvain.be

Frank JANSSEN

Professeur

Titulaire de la Chaire Brederode en développement de l'esprit d'entreprise

frank.janssen@uclouvain.be

Université catholique de Louvain

Louvain School of Management

CRECIS

1, Place des Doyens

1348 Louvain-la-Neuve

Belgique

Résumé

Peu de travaux scientifiques examinent dans quelle mesure l'environnement réglementaire exerce un impact positif sur l'entrepreneuriat (Eckhardt et Shane, 2003 ; Mayer-Schönberger, 2010 ; Short et al., 2010). La recherche présentée dans cette communication vise à mieux comprendre si, comment, et dans quelle mesure, certains entrepreneurs utilisent la réglementation comme source d'opportunités pour la création ou le développement de leurs activités. Pour ce faire, nous avons d'abord administré un questionnaire auprès d'entrepreneurs affiliés à deux fédérations d'entreprises belges et récolté 152 réponses utilisables. Ces réponses nous ont ensuite permis de mener huit études de cas auprès de répondants qui avaient indiqué avoir utilisé positivement la réglementation. Nous avons réalisé des interviews semi-directives auprès de ces entrepreneurs et récolté de la documentation sur leurs entreprises et sur les réglementations qu'ils ont évoquées lors des entretiens. Nos résultats confirment que tous les entrepreneurs n'utilisent pas la réglementation comme source d'opportunités d'affaires. Différents facteurs permettent de l'expliquer, comme le manque de bagage juridique, l'absence de vigilance par rapport à l'environnement réglementaire, mais aussi la lourdeur des formalités à remplir pour pouvoir tirer profit des réglementations visant à soutenir l'entrepreneuriat et le manque d'informations disponibles à cet égard. D'autre part, nous mettons en exergue les approches utilisées par les entrepreneurs pour découvrir des opportunités objectivement créées par des réglementations destinées à soutenir l'entrepreneuriat (« approche Kiznerienne ») et pour créer subjectivement des opportunités à travers l'expérimentation de réglementations n'ayant pas été adoptées à cette fin (« approche Schumpeterienne »). Nous concluons cette communication par des recommandations adressées aux pouvoirs publics, ainsi que des pistes pour des recherches futures.

Mots clés

L'entrepreneur – Opportunité – Réglementation

Introduction

Les chercheurs en entrepreneuriat ont, dès les années 70, investigué l'impact de l'environnement réglementaire sur les entrepreneurs (Kilby, 1971; Kent, 1984; Dana, 1987, 1990). Depuis la fin des années 90, une littérature abondante s'est développée à cet égard (ex.: Blackburn et Hart, 2003 ; Grilo et Irigoyen, 2006 ; Hart et al., 2008). La majorité des auteurs propose de se focaliser sur l'impact négatif des réglementations sur l'entrepreneuriat. De nombreux travaux cherchent dès lors à mesurer les coûts que doivent supporter les entreprises pour se conformer aux réglementations (ex.: Djankov et al., 2002 ; Klapper et al., 2006 ; van Stel et al., 2007).

Quelques chercheurs ont toutefois commencé à inscrire cette problématique dans un agenda de recherche plus ouvert (ex. : Arrowsmith et al., 2003 ; Blackburn et Hart, 2003 ; Edwards et al., 2004). Leur ambition est d'entrer dans la boîte noire de la réglementation en investiguant tant ses impacts négatifs, positifs, que neutres. Ces études ont le mérite d'avoir mis en exergue des cas où la réglementation a incarné une source d'opportunités, plutôt que de contraintes, pour le développement d'activités entrepreneuriales.

Toutefois, beaucoup de questions demeurent aujourd'hui sans réponse. Quelles réglementations sont utilisées comme sources d'opportunités ? Par quels entrepreneurs ? Comment s'y prennent-ils ? Et pourquoi le font-ils alors que d'autres ne le font pas ou n'y songent même pas ? Notre étude vise plus spécifiquement à mieux comprendre si, comment, et dans quelle mesure, certains entrepreneurs utilisent la réglementation comme source d'opportunités pour la création ou le développement de leurs activités. Notre recherche s'est déroulée en deux étapes.

Dans une première phase, nous avons développé et administré un questionnaire auprès d'entrepreneurs dans le but d'identifier des répondants indiquant avoir utilisé positivement la réglementation. La seconde phase de la recherche a consisté en l'étude approfondie de huit cas issus de ce groupe d'entrepreneurs. Nos résultats confirment que la plupart des entrepreneurs n'utilise pas la réglementation comme source d'opportunités d'affaires et en identifient les causes. Par ailleurs, nous montrons que les entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires le font au travers de deux approches que nous avons appelées « Kiznerienne » et « Schumpeterienne ».

Nous contribuons à mieux comprendre l'influence d'éléments institutionnels et légaux sur la création, le développement et l'exploitation d'opportunités d'affaires (Short et al., 2010; Eckhardt et Shane, 2003), et plus spécifiquement à comprendre « dans quelle mesure, comment et pourquoi la réglementation peut faciliter l'entrepreneuriat » (Mayer-Schönberger, 2010).

Cette communication est divisée en cinq parties. La première section vise à présenter la littérature que nous mobilisons, nos questions de recherche ainsi que le cadre théorique utilisé pour nos analyses. Dans la deuxième section, nous décrivons la méthodologie de recherche, le matériel empirique récolté et son analyse. Une troisième section a pour objectif de présenter les résultats de nos analyses, tandis que la quatrième les discute. Enfin, nous clôturons en mettant en exergue les contributions et les limites de notre étude, en développant des recommandations et des propositions de pistes pour de futures recherches sur cette question.

1. Réglementation, entrepreneuriat et opportunités d'affaires

Cette section débute par une revue de la littérature qui a investigué l'impact de la réglementation sur l'entrepreneuriat. Nous examinons ensuite la littérature sur les opportunités d'affaires en nous penchant sur son utilité pour l'étude de l'impact positif de la réglementation sur l'entrepreneuriat.

1.1. Impact des réglementations et des politiques publiques sur l'entrepreneuriat

Pour réguler et soutenir l'activité entrepreneuriale, les autorités publiques disposent de deux outils : les réglementations et les politiques publiques. Cela correspond à la « dimension réglementaire » du modèle des « profils institutionnels d'un pays » développé par Busenitz et al. (2000). Les réglementations sont définies dans la littérature comme étant [*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. » (Hart et al., 2008 ; Kitching, 2006). 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). C'est le second élément qui permet de distinguer la réglementation, qui est contraignante, des politiques publiques, qui ne le sont pas. Ces deux phénomènes ont été étudiés par la littérature de manière relativement distincte, quoi qu'il existe de nombreux exemples de politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat adoptées sous la forme de réglementations¹.

Depuis la fin des années 90, une abondante littérature concernant l'impact de la réglementation sur l'entrepreneuriat ou l'activité des petites et moyennes entreprises (PME) s'est progressivement développée (ex.: Djankov et al., 2002 ; Grilo et Irigoyen, 2006; Klapper et al., 2006, van Stel et al., 2007). Il s'agit principalement de mesurer les coûts que doivent supporter les entreprises pour se conformer aux réglementations. Peu de chercheurs se sont intéressés aux autres impacts que la réglementation peut exercer sur l'entrepreneuriat. Notre revue de littérature nous a permis d'identifier un groupe restreint d'une vingtaine de chercheurs ayant dirigé leurs travaux dans cette direction. Ils ont utilisé des méthodologies de recherche qualitatives, notamment des interviews semi-directives. Outre les aspects négatifs que peut produire la réglementation sur l'entrepreneuriat, ils ont pu également identifier des cas où la réglementation ne produit aucun effet sur l'entrepreneuriat, ainsi que des cas où la réglementation soutient l'entrepreneuriat. Ces chercheurs ont notamment montré que la réglementation en droit du travail britannique imposant un salaire minimum n'affecte pas les PME dans la mesure où celles-ci s'y adaptent via des ajustements marginaux (Arrowsmith et al., 2003 ; Edwards et al., 2004 ; Gilman et al., 2002 ; Marlow, 2002, 2003). Concernant l'impact positif des réglementations, certains dirigeants de PME ont rapporté avoir utilisé la réglementation comme incitant à rester concurrentiel (Hart et al., 2008 ; Edwards et al., 2004), comme source de lignes de conduite pour la gestion de l'entreprise (Blackburn et Hart, 2003), ou encore en tant qu'incitant à respecter une certaine discipline fiscale et financière (Tabone et Baldacchino, 2003). Ces travaux ont permis de mettre en exergue l'impact potentiellement positif de la réglementation sur l'entrepreneuriat, sans toutefois l'étudier en profondeur.

¹ Plusieurs pays ont par exemple adopté une loi sur les faillites particulièrement favorable à l'entrepreneur de bonne foi faisant faillite afin de lui donner une seconde chance via un régime dit d'excusabilité qui efface ses dettes et toutes poursuites judiciaires.

Par ailleurs, de nombreuses recherches ont également mis en exergue l'existence de politiques publiques adoptées pour soutenir les entreprises (ex. : Audretsch et al., 2007; Lundström et Stevenson, 2005 ; Stevenson et Lundström, 2002, 2007 ; Storey, 2002). Ces études ont permis de mieux appréhender les motivations qui président à l'adoption de ces mesures, de distinguer les stratégies d'interventions possibles, de classer ces interventions par types ou encore de mesurer leur efficacité. Plusieurs auteurs distinguent ainsi les politiques publiques destinées aux entrepreneurs, visant les phases préliminaires du processus de création d'activités, de celles destinées aux PME en tant qu'entités déjà créées (Audretsch et Thurik, 2004 ; Audretsch et al., 2007 ; Stevenson et Lundström, 2002, 2005, 2007).

1.2. Réglementation et théorie des opportunités d'affaires

Ces différents éléments nous ont amené à constater que nous savons peu de choses sur les réglementations et les politiques publiques qui créent des opportunités pour la création ou le développement d'activités entrepreneuriales. Notre recherche vise à vérifier si l'on peut considérer la réglementation comme une source d'opportunité, et mobilise dès lors la théorie des opportunités d'affaires. Il s'agit d'un des paradigmes utilisés par la recherche en entrepreneuriat (Verstraete et Fayolle, 2005). 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 » (Shane et Venkataraman, 2000 ; Shane, 2003) et l'entrepreneuriat comme un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités (Ardichvili et al., 2003 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Shane, 2003).

Plusieurs typologies des opportunités d'affaires existent (ex.: Companys et McMullen, 2007; Murphy, 2010 ; Shane, 2000). La typologie de Companys et McMullen (2007) distingue trois types d'opportunités, à savoir les opportunités économiques, culturelles cognitives et sociopolitiques, et identifie la réglementation comme étant un exemple d'opportunité de type sociopolitique. C'est l'individu qui joue un rôle central concernant cette opportunité. 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 les deux déterminants prépondérants lorsque l'opportunité à mettre à jour est de type sociopolitique. Ces deux éléments sont dès lors au cœur de nos analyses. Shane et Venkataraman (2000) ont mis en exergue les trois questions de recherche centrales en matière d'opportunités d'affaires. La première question est celle de l'émergence des opportunités d'affaires (pourquoi et comment naissent-elles ?). La seconde est celle de leur nature (pourquoi certains individus découvrent ces opportunités alors que d'autres pas ?). La question des actions mises en œuvre pour exploiter ces opportunités (Quels en sont les modes d'exploitation ?) constitue le troisième point. Nous utilisons ce canevas classique pour baliser nos questions de recherche et nos trois niveaux d'analyse :

- L'émergence d'opportunités réglementaires : Quelles sont les réglementations qui créent des opportunités ? (niveau de la réglementation elle-même) ;
- La nature des opportunités réglementaires : Qui découvre ces réglementations ? Pourquoi certains entrepreneurs les découvrent-ils et d'autres pas ? (niveau des entrepreneurs) ;

- L'exploitation d'opportunités réglementaires : Comment les entrepreneurs découvrent-ils ces réglementations ? Quelles actions et quels outils déploient-ils pour les découvrir et en tirer profit ? (niveau organisationnel).

Pour étudier ces questions, nous avons mobilisé les deux paradigmes présents dans la théorie des opportunités d'affaires (ex. : Alvarez et Barney, 2007, 2010 ; Vaghely et Julien, 2010). Le premier correspond au paradigme dit de la « découverte des opportunités » et est également appelé approche kirznerienne. Il postule que les opportunités d'affaires existent objectivement dans l'environnement, de sorte qu'elles n'ont qu'à être découvertes par les entrepreneurs. Des chocs exogènes, comme un changement social, démographique ou réglementaire sont à l'origine de ces opportunités. Les capacités cognitives de l'entrepreneur à être vigilant à l'émergence d'opportunités et à rechercher systématiquement des informations sur son environnement, de même que le niveau de ses connaissances préalables sur cet environnement constituent des facteurs clés du processus de découverte. Le second paradigme est celui de la création des opportunités ou de l'approche schumpeterienne. Il s'agit de considérer que les opportunités n'existent pas par elles-mêmes, mais sont créées par les entrepreneurs à travers un processus « d'enactment ». C'est la perception que l'entrepreneur a de son environnement, et plus spécifiquement ses croyances quant au dynamisme de celui-ci, qui l'amènent à faire émerger des opportunités. L'élément déterminant dans un tel processus est celui de l'apprentissage: l'entrepreneur tente de comprendre l'environnement et saisit les signaux que lui renvoie le marché sur ses croyances quant au dynamisme de l'environnement, ce qui lui permet d'ajuster ses croyances et d'agir en conséquence.

Ces deux paradigmes nous conduisent à distinguer deux cas de figure. Dans certains cas, le législateur adopte des réglementations ou des politiques publiques destinées à soutenir l'entrepreneuriat (ex. : subsides aux exportations, déductions fiscales pour activités de recherche et de développement). Ces textes créent dès lors « objectivement » des opportunités pour la création ou le développement d'activités entrepreneuriales. Les entrepreneurs découvriront ces opportunités grâce à un travail de recherche d'informations sur les mesures d'aide légales existantes (vigilance juridique). Il se peut, par ailleurs, que le législateur édicte des réglementations qui n'ont pas pour objectif de soutenir l'entrepreneuriat, mais que certains entrepreneurs mobilisent pour se créer des opportunités. Dans ce cas, c'est l'expérimentation que l'entrepreneur fait de la réglementation qui aboutit à la création d'une opportunité pour la création ou le développement de ses activités. Ainsi, l'adoption d'une loi qui régule fortement l'exercice d'une activité ou la production d'un bien pourrait, par exemple, créer un avantage concurrentiel dans le chef d'un entrepreneur qui maîtrise et respecte cette loi, d'autres acteurs peu scrupuleux ou peu compétents étant contraints de sortir du marché. Une loi qui dérégule, et donc libéralise un marché pourrait également aboutir à une réorganisation de l'offre concurrentielle sur ce marché, permettant à de nouveaux entrants de se développer et de conquérir des parts de marché. Dans ce cas de figure, la seule vigilance juridique permettant d'identifier l'existence de la réglementation ne suffit pas. L'entrepreneur doit également apprendre à connaître cette loi et l'expérimenter pour pouvoir l'exploiter à son avantage.

Le cas d'une réglementation qui poursuit l'objectif de faciliter l'entrepreneuriat et qui crée « objectivement » des opportunités d'affaires correspond à l'approche kirznerienne évoquée ci-dessus. L'approche schumpeterienne renvoie quant à elle à la situation d'un entrepreneur qui crée une opportunité à travers l'apprentissage d'une réglementation non destinée au départ à soutenir l'entrepreneuriat. Les exemples que nous venons d'évoquer permettent d'établir une seconde distinction pour chacune de ces approches : soit la réglementation permet quelque

chose (approche positive, aides et incitants), soit elle supprime quelque chose (approche négative, suppression ou diminution d'obstacles, de contraintes) qui crée une opportunité. Il existerait dès lors quatre approches réglementaires faisant naître des opportunités pour les entrepreneurs. Celles-ci sont présentées dans le tableau 1 ci-dessous sous forme d'une matrice à double entrée. L'axe vertical distingue les approches positive (aides et incitants) et négative (suppression ou diminution d'obstacles ou de contraintes), tandis que l'axe horizontal correspond aux paradigmes possibles (la réglementation est destinée objectivement à créer des opportunités ou est utilisée subjectivement comme source d'opportunité). La combinaison de ces dimensions donne lieu à une grille d'analyse composée de quatre quadrants distinguant les approches réglementaires faisant naître des opportunités d'affaires que nous avons respectivement appelées approches « Facilitatrice » (mesure d'aide, approche kirznerienne), « Eliminateur » (suppression d'obstacles, approche kirznerienne), « Régulatoire » (mesure d'aide, approche schumpeterienne) et « Dérégulatoire » (suppression d'obstacles, approche schumpeterienne). Cette classification des approches réglementaires faisant naître des opportunités d'affaires a été utilisée pour réaliser nos analyses. Cet élément est développé dans la section suivante, laquelle est consacrée à la description de notre méthodologie de recherche, aux matériaux qui ont été récoltés, ainsi qu'à leur analyse.

Tableau 1. Approches réglementaires faisant naître des opportunités d'affaires

<i>Approches Kirznerienne vs. Schumpeterienne</i>		
<i>Positive vs. Négative</i>	FACILITATRICE	REGULATOIRE
	ELIMINATOIRE	DEREGULATOIRE

2. Méthodologie, matériel de recherche et analyses

Notre terrain de recherche est la Belgique. Ce choix s'explique pour des raisons de facilité d'accès au terrain mais également dans la mesure où c'est un pays où les niveaux de régulation et de soutien sont importants (Dennis, 2011). Par ailleurs, des études y sont réalisées tous les deux ans sur les coûts des réglementations (ex. : Kegels, 2008, 2010) mais aucune sur les opportunités créées par ces réglementations. Dans un premier temps, nous avons sollicité plusieurs fédérations d'entreprises belges pour leur demander de soutenir notre étude. Deux d'entre elles ont accepté et transmis à leurs membres une lettre d'invitation à répondre à notre questionnaire. Ce questionnaire contenait trois séries de questions au sujet de trois réglementations assez connues en Belgique et applicables à toutes les entreprises. Il s'agissait des déductions pour investissement en droit fiscal, de la réglementation des heures de travail en droit social, et de la réglementation des offres conjointes en droit commercial. L'Annexe 1 indique les sources légales concernant ces trois dispositifs et reproduit le court texte d'explication qui figurait dans le questionnaire pour chacun d'entre eux. Nous demandions aux répondants s'ils connaissaient chacune de ces réglementations. En cas de réponse négative, ils devaient se prononcer sur les raisons de ce manque de connaissance. En cas de réponse affirmative, ils devaient répondre à des questions sur leur degré d'expérimentation de chacune de ces réglementations, les sources mobilisées pour récolter des informations sur ces réglementations, indiquer leur perception de la qualité de celles-ci, et enfin estimer si chacune d'elles avait ou non créé des opportunités pour la création ou le

développement des activités de leur entreprise. Nous avons récoltés 354 questionnaires. Toutefois, nous n'avons retenu pour nos analyses que les questionnaires dans lesquels les répondants ont répondu à toutes les questions pour au moins une des trois réglementations étudiées, ce qui correspond à 152 questionnaires.

Dans une seconde phase de la recherche, nous avons contacté les 29 entrepreneurs (soit 19,1% des répondants) qui ont indiqué avoir perçu des opportunités d'affaires au travers de ces réglementations afin de réaliser des études de cas plus approfondies (Hamel et al., 1993 ; Lee, 1999 ; Yin, 2003). Il s'agit des répondants qui ont affirmé être « en accord » ou « très en accord » avec au moins deux affirmations de détection d'opportunités. Au total, huit études de cas ont été menées pour arriver à une saturation théorique des résultats (Glaser et Strauss, 1967 ; Neergaard, 2007). L'Annexe 2 synthétise les caractéristiques des 152 répondants au questionnaire et des huit entrepreneurs étudiés via les études de cas. La diversité des profils et des secteurs d'activités de nos répondants permet d'assurer une validité « écologique » à notre étude (Lee, 1999). Nous avons réalisé des interviews semi-directives auprès de ces entrepreneurs et récolté de la documentation sur leurs entreprises (rapports d'activités, organigrammes, documents de présentation de l'entreprise, éléments d'ordre juridique décrits sur leurs sites Internet) et sur les réglementations qu'ils ont évoquées lors des entretiens (textes de lois, brochures d'informations disponibles sur Internet, informations diffusées sur les sites web des autorités publiques), dans le but d'étayer leurs propos.

Notre guide d'entretien a été construit sur base du cadre théorique développé ci-dessus au point 1.2. Il se composait de trois parties correspondant chacune à un niveau d'analyse. La première partie visait à étudier l'environnement légal en partant de la question générale : « Donnez-moi un exemple de réglementation qui a particulièrement soutenu la création ou le développement de vos activités ». D'autres sous-questions permettaient de vérifier l'effectivité de cette opportunité (ex. : « En quoi est-ce que cette réglementation aurait créé une opportunité pour vos affaires ? »). L'exemple(s) de réglementation(s) donné(s) par l'entrepreneur était(en)t utilisé(s) pour la suite de l'entretien. La seconde partie concernait l'entrepreneur lui-même : expérimentation de ces réglementations, recherche d'informations effectuées à leur égard, degré d'utilité des sources d'information utilisées. Enfin, la dernière partie concernait le niveau organisationnel et visait à déterminer si des actions particulières étaient menées au niveau de l'entreprise pour faire de la veille juridique et détecter des opportunités en lien avec les réglementations. Par ailleurs, un guide d'examen des réglementations citées a été rédigé pour vérifier la présence de différentes caractéristiques classiquement utilisées pour juger de la qualité des lois (ex. : Mayer-Schönberger, 2010 ; Sloan et Chittenden, 2006 – clarté, concision, lisibilité, stabilité, etc.). Nous avons également vérifié s'il existait des mesures de publicité et d'information concernant ces réglementations.

L'analyse du matériel ainsi récolté a suivi les étapes de catégorisation des données inhérentes à une démarche d'analyse qualitative. Cette analyse s'est faite à l'aide du logiciel libre Weft QDA à l'instar d'autres études sur l'entrepreneuriat (ex. : Pepin, 2011). Ce logiciel a été choisi dans la mesure où il nous permettait de transformer nos données brutes sonores (interviews) en format numérique pour ensuite les traiter et les interpréter grâce aux fonctionnalités de segmentation des données, de codage des segments créés, de classements des segments codés selon des catégories, de création de rapports sur les segments codés et la fonction de recherche simple d'informations dans l'ensemble des données (Miron et Dragon, 2007). Le choix de réaliser des études de cas nous empêche de pouvoir prétendre à une généralisation des résultats. Toutefois, nous avons veillé à augmenter la qualité de notre étude en utilisant plusieurs techniques (Bluhm et al., 2011 ; Brush, 2007 ; Neergaard, 2007). Nous

avons utilisé plusieurs méthodes de recherche (sondage, entretien, analyses documentaires) et mesuré plusieurs fois les mêmes variables (ex. : vigilance entrepreneuriale mesurée à l'aide d'une échelle dans le questionnaire puis à l'aide de questions ouvertes lors des entretiens), ce qui permet une triangulation des résultats. Par ailleurs, nous avons investigué la même question selon plusieurs niveaux d'analyse (au niveau des réglementations, des entrepreneurs et de leurs organisations) et utilisé plusieurs études de cas. Enfin, le choix des études de cas, des codes utilisés et des analyses réalisées reposent sur des fondements théoriques solides et établis de longue date (théorie des opportunités d'affaires, paradigmes kiznerien et Schumpeterien).

3. Résultats

La majorité des entrepreneurs que nous avons interrogés (six sur huit) sont actifs dans des secteurs d'activités très techniques qui requièrent le développement de savoir-faire technologique, à savoir les thérapies cellulaires (ci-après « THERAPCELL »), les tests de diagnostic pour les humains (ci-après « DIAGHUM ») ou pour les animaux (ci-après « DIAGANIM »), la réalisation de machines pour l'industrie (ci-après « MACHINES »), la production d'énergie par bio-méthanisation (ci-après « BIOMETH ») ou la certification énergétique des bâtiments (ci-après « CERTIFEN »). Concernant les deux derniers entrepreneurs, l'un est actif dans la communication et la publicité (ci-après « COMMUNIC »). Cela requiert beaucoup de créativité, ainsi que de la technicité pour la réalisation des emballages de produits et d'identifiants visuels développant l'image de l'entreprise cliente (développement de logos, de spots publicitaires, etc.). Le dernier entrepreneur se situe dans un secteur peu technologique ou créatif, dans la mesure où il gère une grande surface alimentaire (ci-après « ALIMENTA »). Toutefois, il s'agit d'un domaine où la concurrence est très forte et où il faut trouver des moyens de se démarquer pour survivre, surtout en période de récession économique. Pour respecter l'anonymat de ces entrepreneurs, nous les désignons dans la suite de cette communication selon un code évoquant leurs domaines d'activités respectifs. Leurs caractéristiques communes et leurs différences sont discutées dans la section 5 ci-dessous.

Ces entrepreneurs ont identifié les neuf réglementations suivantes comme créant des opportunités d'affaires : les aides régionales aux investissements qui se déclinent soit en subsides, soit sous la forme de déductions fiscales liées aux investissements ; les aides fédérales aux investissements (exonérations partielles du précompte professionnel pour les chercheurs, crédit d'impôts pour la recherche et le développement, et déductions fiscales sur les revenus issus de brevets) ; les aides à l'exportation (prêts et garanties bancaires) ; les bourses de préactivité (aides financières et accompagnement pour passer de l'idée à la création d'activité) ; la déduction fiscale pour capital à risque² ; le plan d'insertion professionnelle dit « ACTIVA »³ ; l'étiquetage des denrées alimentaires (mentions obligatoires pour informer et protéger les consommateurs européens) ; le marquage CE à apposer sur tous les produits qui circuleront à travers l'Europe afin de garantir la conformité de ces produits aux réglementations européennes en matière de santé et de sécurité et d'assurer la libre circulation de ces produits sur le marché européen ; et la certification énergétique des bâtiments qui impose à tous les propriétaires de bâtiments situés en Belgique

² Il s'agit d'encourager les investissements intensifs en capitaux en Belgique en permettant aux entreprises de diminuer le taux d'imposition effectif de l'impôt des sociétés en déduisant de leurs revenus imposables un intérêt fictif calculé sur leurs fonds propres.

³ Ce plan vise à réinsérer des demandeurs d'emploi en permettant aux entreprises qui les engagent de bénéficier d'une diminution de leur coût salarial et de dispenses de paiement de cotisations patronales.

de faire réaliser par un agent agréé une certification énergétique. L'Annexe 3 dresse la liste des textes légaux relatifs à ces mesures.

Nous avons positionné chacune de ces mesures légales dans notre cadre d'analyse des approches réglementaires faisant naître des opportunités d'affaires en indiquant le nom des entrepreneurs ayant cité chacune des mesures. Le résultat est présenté ci-dessous dans le Tableau 2. Un premier groupe de réglementations citées correspond à ce que nous appelons l'approche facilitatrice. Il s'agit des aides à l'exportation, des aides à l'investissement et des bourses de préactivité. Ce sont des mesures positives (aides) qui créent objectivement des opportunités pour les entrepreneurs (approche kirznerienne). Le second groupe de réglementations citées rassemble des mesures que nous appelons « éliminatoires ». Elles créent également objectivement des opportunités d'affaires mais à travers la diminution de charges fiscales. En effet, les aides aux investissements et le plan ACTIVA permettent aux entrepreneurs qui utilisent ces dispositifs de bénéficier de réductions de leurs charges fiscales. C'est également le cas de la déduction fiscale pour capital à risque. Un troisième groupe de réglementations rassemble des mesures positives (on ne supprime rien) mais qui ne sont pas au départ adoptées pour soutenir l'entrepreneuriat (approche schumpeterienne). Ainsi, les dispositifs légaux réglementant la certification énergétique des bâtiments, l'étiquetage des denrées alimentaires, et le marquage CE ont été utilisés par certains entrepreneurs pour se créer des opportunités d'affaires.

Tableau 2. Les réglementations entrepreneuriales identifiées lors des études de cas

FACILITER 1. Aides à l'exportation [DIAGANIM] 2. Aides régionales aux investissements [BIOMETH ; DIAGANIM] 3. Bourses de préactivité [BIOMETH]	REGULER 7. Certification énergétique des bâtiments [CERTIFEN] 8. Etiquetage des denrées alimentaires [COMMUNIC] 9. Marquage CE [MACHINES]
ELIMINER 4. Aides régionales et fédérales aux investissements [ALIMENTA ; DIAGHUM ; THERAPCELL] 5. Déduction fiscale pour capital à risque [DIAGHUM ; THERAPCELL] 6. Plan d'insertion professionnelle « ACTIVA » [ALIMENTA]	DEREGULER

Ces éléments confirment l'existence de deux approches adoptées par les entrepreneurs envers la réglementation pour exploiter ou se créer des opportunités d'affaires. Cette distinction est maintenant utilisée pour aborder successivement les résultats d'analyse que nous avons menées à trois niveaux : celui des réglementations (émergence des opportunités réglementaires), des entrepreneurs (nature des opportunités réglementaires), et de leurs organisations (exploitation des opportunités réglementaires).

3.1. L'émergence d'opportunités réglementaires

Cette section étudie la question des réglementations associées à des opportunités d'affaires.

3.1.1. Des réglementations « objectivement » entrepreneuriales

Les interviews ont mis en évidence l'existence d'un premier groupe de réglementations correspondant à des mesures qui soutiennent objectivement l'entrepreneuriat, que ce soit sous forme de subsides (quadrant « Faciliter ») que de réductions ou d'exemptions fiscales (quadrant « Eliminer »). Une analyse approfondie de ces dispositifs légaux montre qu'ils sont néanmoins relativement lourds à mettre en œuvre. Les entreprises souhaitant bénéficier de ces mesures doivent tantôt remplir un formulaire de demande, suivi d'un dossier de demande, nécessitant de rassembler un nombre important d'informations, tantôt remplir une attestation justifiant l'utilisation de la mesure. Plusieurs entrepreneurs ont d'ailleurs évoqué ces contraintes lors des interviews. Cet élément contribue à expliquer pourquoi certains entrepreneurs n'utilisent pas ces réglementations entrepreneuriales, alors que d'autres ne se laissent pas décourager par les formalités administratives à remplir pour pouvoir en bénéficier. Nous y reviendrons dans la section consacrée à la discussion des résultats.

L'analyse documentaire de ces réglementations montre que celles-ci sont claires, simples à comprendre et stables, ce qui correspond aux caractéristiques de qualité classiquement associées aux réglementations, telles que la transparence, l'équité et la sécurité juridique (ex. : Mayer-Schönberger, 2010 ; Sloan et Chittenden, 2006). Toutefois, certaines réglementations sont plus complexes et changeantes. Le dispositif des aides aux investissements est notamment particulièrement complexe, en raison des différents niveaux de pouvoir compétents et donc de la multiplicité des textes adoptés. Par ailleurs, il n'est pas toujours aisé de comprendre les quotités et taux applicables puisque ces derniers peuvent être indiqués en référence à d'autres taux ou pourcentages. De plus, ces lois ne sont pas toujours autonomes. Elles complètent parfois des dispositifs légaux préexistants, comme par exemple la loi relative aux intérêts notionnels qui complète le Code des Impôts sur les Revenus, ce qui complique la lecture du texte.

Il ressort clairement de nos entretiens que ces difficultés sont néanmoins contrebalancées par l'action des services administratifs qui recréent, par leurs interventions et les informations qu'ils diffusent, de la prévisibilité, de la transparence, de la clarté et de la stabilité.

3.1.2. Des réglementations « subjectivement » entrepreneuriales

Trois entrepreneurs nous ont donné des réponses plus surprenantes en indiquant comme exemples de réglementations positives pour leurs activités des mesures non destinées *a priori* à créer des opportunités d'affaires (quadrant « Réguler »). Elles créent plutôt des contraintes pour les entreprises. Dans le cas de nos trois entrepreneurs, elles ont toutefois parfois créé de nouvelles affaires. C'est le cas de la réglementation imposant que tous les bâtiments situés sur le territoire belge fassent l'objet d'une certification énergétique réalisée par un agent agréé. Dans d'autres cas, l'entrepreneur a développé un avantage concurrentiel par rapport aux autres entreprises actives dans le même secteur en raison de son expertise par rapport à une réglementation. C'est ce qui est arrivé avec la réglementation imposant le marquage CE des produits européens et la réglementation définissant des règles d'étiquetage des denrées alimentaires.

Les dispositifs légaux cités ici sont assez complexes et changeants. Ils ont tous les trois été adoptés au niveau européen puis transposés en Belgique. Il s'agit dès lors de dispositifs légaux complexes et en constante évolution. Selon les entrepreneurs interrogés, les autorités administratives font également ici un travail remarquable d'information et de soutien

aux entreprises. Nous avons en effet pu constater que les sites web de ces autorités regorgent d'informations pratiques présentées de manière didactique et accessible.

3.2. La nature des opportunités réglementaires

Nous étudions à présent la question de la nature des opportunités réglementaires. Il s'agit de déterminer qui découvrent ces opportunités et pourquoi certains entrepreneurs y parviennent alors que d'autres pas.

3.2.1. Ceux qui découvrent les réglementations « objectivement » entrepreneuriales

Le groupe d'entrepreneurs qui a utilisé des réglementations destinées à soutenir l'entrepreneuriat se distingue par plusieurs caractéristiques.

Tout d'abord, ils ont tous un bagage juridique acquis lors de leur parcours universitaire ou de formations juridiques suivies ultérieurement.

Par ailleurs, ils ont un bon niveau de vigilance entrepreneuriale. Il s'agit d'une attitude de réceptivité particulière aux opportunités qui sont disponibles sur le marché mais qui sont peu visibles (Kirzner, 1997). Leur niveau de vigilance entrepreneuriale a été mesuré à l'aide d'une échelle validée dans la littérature et utilisée dans notre questionnaire (échelle de Hills et Shrader, 1998).

Enfin, nos entretiens ont montré que ces entrepreneurs faisaient eux-mêmes et/ou organisaient de la veille juridique au sein de leur entreprise. Cette veille se matérialise par des activités de recherche d'informations juridiques relevantes pour les activités de l'entreprise. Les entrepreneurs mobilisent principalement des publications (abonnements à des revues professionnelles, à des alertes juridiques, consultation des sites web des autorités publiques) et leurs réseaux professionnels (fédérations ou associations d'entreprises, réseaux de dirigeants d'entreprises).

Ces recherches leur permettent de faire un calcul concernant les coûts et les bénéfices liés à l'utilisation des lois entrepreneuriales identifiées. Ainsi, un des entrepreneurs (ALIMENTA) a indiqué faire « un examen précis des gains possibles et des mesures d'éligibilité, c'est un calcul complexe qui prend du temps mais on y a intérêt vu l'enjeu financier ». Un autre (DIAGANIM) affirme avoir déjà « modifié un projet d'investissement pour coller un maximum au dispositif d'aide s'il y a une perspective de gains importants pour l'entreprise ». Un répondant (ALIMENTA) a évoqué le terme de « vigilance par opportunisme ». Il s'agit de « faire de la recherche concernant les mesures d'aide quand la conjoncture est moins bonne et que l'entreprise en a davantage besoin ». Mais il tempère : « On regarde toujours ce que la loi peut nous faire gagner, au regard des paperasses à remplir, ce qui peut alors être un frein à utiliser la loi ». D'autres confessent faire beaucoup de recherches juridiques dans le but de diminuer les risques d'être pris en défaut du respect d'une loi et d'éviter les sanctions. Un entrepreneur (BIOMETH) a parlé à cet égard de « vigilance par obligation ».

3.2.2. Ceux qui se créent des opportunités au travers de réglementations

Le groupe d'entrepreneurs qui a perçu des opportunités dans des réglementations au départ non destinées à soutenir l'entrepreneuriat dispose également d'un bon bagage juridique acquis principalement durant le parcours universitaire, d'un haut niveau de vigilance

entrepreneuriale et de vigilance juridique. Toutefois, ces entrepreneurs semblent avoir dépassé la phase de recherche d'informations juridiques (système de veille juridique) mise en place dès le démarrage de l'activité. Le témoignage d'un des entrepreneurs (COMMUNIC) à cet égard est éloquent : « Je dirais que j'accorde de moins en moins d'importance avec le temps au juridique. Au début de la création de l'entreprise, on est souvent très vigilant sur ces questions, comme sur les questions d'informatique ou de finance. Nous avons tout bétonné comme le font les grandes structures dans lesquelles j'ai travaillé pendant plus de 10 ans. Puis, ensuite, on a un bon portefeuille de clients, on avance avec eux et on devient moins regardant. On accepte de prendre plus de risque. Je suis donc devenu moins légaliste. C'est du pragmatisme. Et l'effet d'expérience aussi, j'imagine ». Cette réponse montre bien que l'entrepreneur n'est plus ici dans une démarche de vigilance systématique d'information. Il se trouve davantage au cœur d'un processus itératif d'apprentissage et d'expérimentation de son environnement global, dont fait partie l'environnement juridique. Il parle d'ailleurs de « pragmatisme », de « prise de risque » et de « risque acceptable ». La veille a laissé place à un processus d'apprentissage juridique.

Les autorités publiques jouent un rôle important dans cet apprentissage. Concernant la certification énergétique des bâtiments, l'entrepreneur (CERTIFEN) a souligné avoir beaucoup appris des contacts noués avec l'administration via les systèmes de « service-conseil » et d'arbitrage des demandes de précision quant au dispositif légal, ainsi que des discussions menées avec d'autres entrepreneurs sur un forum des certificateurs activé par la Région wallonne. Pour le marquage CE, le site web de la commission européenne propose aux entrepreneurs de suivre des formations organisées par les différents Etats membres.

L'opportunité est ici créée à travers le développement de connaissances et d'expérimentations d'un dispositif légal complexe. Dans les cas de l'étiquetage des produits alimentaires et du marquage CE, il n'y a pas eu de stratégie délibérée de l'entrepreneur (MACHINES) de développer une expertise de la loi permettant de se distinguer de concurrents. Ce sont d'ailleurs, dans les deux cas, les clients de l'entreprise qui ont indiqué à l'entrepreneur qu'ils s'adressaient à lui, plutôt qu'à toutes autres entreprises, en raison de sa maîtrise du dispositif légal. L'entrepreneur qui maîtrisait les arcanes du système de marquage CE se voyait ainsi consulté par des clients ayant fait appel à des sociétés concurrentes ignorantes ou peu scrupuleuses en matière de marquage CE, ce qui avait créé des difficultés de commercialisation dudit produit sur le territoire européen. Concernant l'étiquetage des produits alimentaires, l'entrepreneur (COMMUNIC) nous a indiqué que plusieurs de ses clients s'étaient adressés à lui, et non à une société concurrente, dans la mesure où il était réputé pour son expertise des normes légales en vigueur en matière d'étiquetage. Ces entrepreneurs sont dès lors moins dans un processus de calcul objectif des coûts et bénéfices qu'une réglementation peut engendrer que dans un cheminement les amenant à percevoir une source de dynamisme et de gains désirables dans l'environnement réglementaire.

3.3. L'exploitation d'opportunités réglementaires

Le troisième niveau d'analyse présenté dans cette section est celui de l'exploitation des opportunités réglementaires.

3.3.1. Les actions menées pour découvrir les réglementations « objectivement » entrepreneuriales

Pour la majorité des entreprises du premier groupe, c'est l'entrepreneur lui-même, avec dans deux cas l'aide de son conjoint (ALIMENTA, DIAGANIM), qui traite les questions juridiques. Deux entreprises (THERAPCELL, DIAGHUM) ont par ailleurs mis en place un système interne plus organisé du traitement des questions juridiques. Ces entreprises ont formellement confié la gestion des affaires juridiques à des employés toutefois recrutés au départ pour leur bagage scientifique. Leurs connaissances juridiques ont été acquises sur le terrain ultérieurement. Pour ces entrepreneurs, la formation de leurs employés doit avant tout être technique et non juridique. Ces employés mobilisent différentes sources d'information. Il s'agit principalement de publications (ouvrages, newsletters, alertes juridiques, revues spécialisées, site web et brochures d'information des autorités publiques), des réseaux professionnels (comptables, experts comptables) et des réseaux d'affaires (associations et fédérations professionnelles).

3.3.2. Les actions ayant abouti à la perception d'opportunités réglementaires

Dans l'une des entreprises appartenant à ce groupe, seul l'entrepreneur (CERTIFEN), vu la très petite taille de l'entreprise, s'occupe de traiter les questions juridiques. Aucun système formel d'archivage ou de collecte de données juridiques n'est utilisé. Pour les deux autres entreprises (MACHINES, COMMUNIC), tous les commerciaux ou tous les chefs de projet reçoivent des responsabilités juridiques. Le volet juridique est dès lors traité de façon plus collective. C'est une responsabilité partagée au sein de l'entreprise. Ces entreprises sont passées, avec le temps, d'un système de recherche active d'informations à un processus davantage axé sur le partage et la transmission des connaissances acquises au sein de l'entreprise. Ce partage d'information a lieu de façon soit peu formalisée via des réunions ou des discussions informelles, soit via l'utilisation d'outils plus formalisés, notamment des « bons à savoir » ou des « check-list » de formalités et vérifications à faire par rapport à une réglementation.

Au niveau des sources d'information, ces entreprises mobilisent un réseau informationnel plus étendu (grand nombre de sources différentes utilisées) et plus varié (les quatre familles informationnelles sont mobilisées) que les entreprises du premier groupe (voir point 3.3.1. ci-dessus). Deux des trois entreprises (CERTIFEN, COMMUNIC) mobilisent les quatre sources informationnelles répertoriées classiquement par la littérature (ex. : Cooper et al., 1995 ; Julien et al., 2004 ; Ucbasaran et al., 2008) : les réseaux de professionnels, les réseaux d'affaires, les réseaux personnels (famille et amis) et les publications. Seul un entrepreneur (MACHINES) n'utilise pas les réseaux personnels. Cette variété et cette intensité de recherche d'informations via les réseaux expliquent probablement la très bonne maîtrise que ces entreprises ont de certaines lois et le processus d'apprentissage qui a suivi la démarche initiale de collecte d'informations.

4. Discussion

Notre recherche montre que tous les entrepreneurs n'utilisent pas la réglementation comme source d'opportunité pour la création ou le développement de leurs activités. Ce constat permet d'établir une première distinction entre ceux qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires et ceux qui ne le font pas. Par ailleurs, au sein même du groupe des entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires, nous avons établi une seconde distinction entre deux approches de l'environnement réglementaire.

Concernant la première distinction, nous avons identifié plusieurs facteurs pouvant expliquer la prise en considération ou non de l'environnement réglementaire comme source d'opportunités d'affaires. Ceux qui prennent en considération et utilisent positivement l'environnement réglementaire ont tout d'abord un bagage juridique. Ce bagage permet à l'entrepreneur de prendre conscience que la réglementation est un élément important de l'environnement dans lequel il évolue. Par ailleurs, la vigilance juridique est un élément central chez tous les entrepreneurs qui ont utilisé la réglementation comme source d'opportunités d'affaires. Ces entrepreneurs ont donc conscience de l'importance de l'environnement réglementaire et ils recherchent activement des informations à cet égard. Ces éléments sont mis en exergue par notre questionnaire dont nous présentons quelques résultats ci-dessous (Tableau 3). Ces résultats montrent qu'une grande partie des entrepreneurs ne sont pas désintéressés des questions juridiques, mais ils sont peu compétents et/ou peu concernés par ces questions dans leurs activités. Ils ne sont dès lors que peu enclins à mettre en place des dispositifs internes à l'entreprise pour réaliser une veille juridique.

Tableau 3. Connaissances et vigilance juridiques – Résultats du questionnaire

Taux de connaissance des lois étudiées ⁴	- Loi sociale : 67,8% - Loi fiscale : 57,9% - Loi commerciale : 33,5%
Raisons expliquant pourquoi vous ne connaissez pas ces lois	- Ne pas avoir cherché d'informations sur la loi : 79,4% - Ne jamais avoir expérimenté la loi dans leurs activités : 79% - Pas d'intérêt pour les questions d'ordre juridique : 20,6%

Par ailleurs, nos interviews montrent qu'un frein important provient des réglementations elles-mêmes. Un certain nombre d'entrepreneurs sont conscients que des réglementations poursuivant l'objectif de soutenir l'entrepreneuriat existent, mais le manque de communication et d'information concernant ces normes, ainsi que les formalités qu'il faut remplir pour pouvoir en bénéficier constituent autant d'obstacles à l'utilisation effective de ces dispositifs réglementaires. Notre questionnaire contenait une question d'évaluation de la qualité des réglementations. Les deux affirmations qui ont suscité le plus d'adhésion des répondants sont « Je pense que les charges créées par cette réglementation sont hors de proportion avec le/les buts qu'elle poursuit » (36,1%) et « Je pense que cette réglementation n'a pas été portée à ma connaissance par les autorités publiques ou leurs représentants préalablement à son entrée en vigueur » (34%). Ces éléments mettent également en évidence le caractère ambivalent de la réglementation. En effet, même si une réglementation est adoptée dans le but de soutenir l'entrepreneuriat, les formalités créées pour bénéficier de cette mesure peuvent décourager les entrepreneurs à utiliser le dispositif. Une réglementation peut donc être à la fois une source d'opportunité, mais également une source de contrainte.

⁴ Il s'agit, pour chaque loi étudiée dans le questionnaire, du pourcentage des répondants qui ont reconnu connaître ces dispositifs légaux.

Enfin, il convient de noter que les entrepreneurs que nous avons étudiés à travers des études de cas ont plusieurs autres points communs, au-delà de leur bagage juridique et de leurs actions de veille juridique. Ils ont tous un haut degré de vigilance entrepreneuriale. Premièrement, ils utilisent un vaste réseau informationnel pour obtenir des informations juridiques. Le Tableau 4 ci-dessous classe les sources d'information selon leur fréquence d'utilisation⁵.

Tableau 4. Sources d'information utilisées pour obtenir des informations juridiques

1	Réseau professionnel : comptables et experts comptables, autorités publiques
2	Publications: newsletters, alertes juridiques en ligne, site web des autorités publiques, ouvrages, revues spécialisées
3	Réseaux d'affaires : associations et fédérations professionnelles, réseaux de dirigeants d'entreprises

Deuxièmement, ils sont actifs dans des secteurs techniques ou créatifs très pointus, où la protection intellectuelle et la recherche et développement sont importants, et/ou dans des secteurs très concurrentiels. Troisièmement, ils visent tous une croissance de leur chiffre d'affaires et/ou de leur personnel. Quatrièmement, ils accordent tous beaucoup d'importance au juridique. Par contre, ils avouent ne pas comprendre nécessairement facilement les informations juridiques. Ces éléments peuvent dès lors contribuer à expliquer ce qui différencie les entrepreneurs qui perçoivent et utilisent positivement leur environnement réglementaire de ceux qui ne le font pas.

Nos études de cas montrent, par ailleurs, que le groupe des entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires se subdivise lui-même en deux sous-groupes. C'est notre seconde distinction. Certains concentrent leur attention sur les réglementations dont l'objectif est de soutenir l'entrepreneuriat. Ils font appel à plusieurs réseaux pour obtenir des informations sur ces réglementations. Ils mettent en place un système de recherche systématique d'informations juridiques. Et ils effectuent un calcul pour évaluer si l'utilisation des réglementations identifiées permettra à l'entreprise de faire un gain qui dépasse les coûts associés à la recherche d'information et aux formalités à remplir pour bénéficier de ces mesures. D'autres utilisent comme source d'opportunités d'affaires une réglementation dont l'objectif n'est pas de soutenir l'entrepreneuriat. Un processus itératif d'apprentissage de cette réglementation conduit ces entrepreneurs à percevoir ladite réglementation comme une source potentielle d'opportunité pour développer leurs activités ou jouir d'un avantage concurrentiel. Des mécanismes plus ou moins formalisés sont mis en place au fur et à mesure de ce processus d'apprentissage pour partager les connaissances acquises sur ce dispositif légal et les diffuser au sein de l'entreprise. Un large éventail de sources d'informations est utilisé au cours de ce processus d'apprentissage.

Les éléments développés ci-dessus permettent de développer un cadre théorique distinguant les approches qu'adoptent les entrepreneurs envers la réglementation en indiquant pour chacune de ces approches l'origine, la nature et les modes d'exploitation des opportunités réglementaires qui s'y rapportent. Le Tableau 5 présente le cadre théorique synthétisant ces éléments.

⁵ Les sources correspondant à la catégorie « 1 » sont les plus utilisées.

Tableau 5. Approches adoptées par les entrepreneurs envers la réglementation

	Approche Kiznerienne de la réglementation	Approche Schumpeterienne de la réglementation
<i>Emergence de l'opportunité réglementaire</i> (Niveau des réglementations)	Caractéristiques classiques des réglementations mais charges importantes OU complexité et instabilité mais soutien, stabilité et clarté grâce aux autorités administratives	Réglementations complexes et en constante évolution Importance de légiférer de façon itérative et changeante
<i>Nature de l'opportunité réglementaire</i> (Niveau de l'entrepreneur)	Connaissances juridiques préalables ; Haut degré de vigilance entrepreneuriale Haut degré de vigilance juridique via une recherche systématique d'informations Calcul coûts-bénéfices pour vérifier si la réglementation offre un gain réel	Connaissances juridiques préalables ; Haut degré de vigilance entrepreneuriale Processus d'apprentissage itératif, contacts avec les autorités publiques Croyances sur l'environnement réglementaire, perception de risques acceptables ou de bénéfices désirables
<i>Modes d'exploitation de l'opportunité réglementaire</i> (Niveau organisationnel)	L'entrepreneur traite le juridique lui-même ou le délègue en interne ; Outils de recherche systématique d'informations Mobilisation de certains réseaux (professionnels et publications)	Responsabilité juridique collective ; Outils de partage et de diffusion en interne des connaissances juridiques Mobilisation de réseaux d'information étendus et très variés

5. Conclusions

Le constat qu'un nombre important de travaux ont étudié l'impact négatif des réglementations sur l'entrepreneuriat, alors que l'impact potentiellement positif de celles-ci demeure peu investigué, a servi de point de départ à la recherche présentée dans cette communication. Cette dernière poursuit l'objectif de mieux comprendre si, comment, et dans quelle mesure la réglementation peut être utilisée par les entrepreneurs comme une source d'opportunités d'affaires. Nos résultats confirment que tous les entrepreneurs n'utilisent pas la réglementation comme source d'opportunités d'affaires et mettent en exergue les facteurs qui permettent de l'expliquer. Nous montrons par ailleurs que les entrepreneurs qui utilisent la réglementation comme source d'opportunités d'affaires le font au travers de deux approches que nous avons appelées « Kiznerienne » et « Schumpeterienne ».

Notre étude comporte plusieurs limites. Premièrement, elle porte sur un seul pays faisant partie de l'Union européenne. Dès lors, elle ne reflète que le comportement d'entrepreneurs évoluant dans un pays développé où les niveaux de régulation et de soutien

sont assez élevés (Dennis, 2011). Il serait indiqué de reproduire cette recherche en comparant plusieurs pays ou panels de pays développés ou en développement et dont les niveaux de régulation et de soutien varient. Deuxièmement, un dispositif de recherche longitudinal permettrait de développer davantage la compréhension du phénomène étudié. A cet égard, Vaghely et Julien (2010) ont montré à travers une étude longitudinale qu'un même entrepreneur peut combiner une procédure « algorithmique » (reconnaissance de « patterns ») et « heuristique » (processus itératif d'essais-erreurs) de traitement de l'information, et par conséquent, peut arriver tant à découvrir qu'à créer des opportunités. Notre étude transversale met en évidence l'existence de deux approches de la réglementation. Toutefois, nous pensons qu'une étude longitudinale permettrait de montrer que celles-ci peuvent coexister et être représentées sur un continuum qui soulignerait leur complémentarité. Il est notamment possible, comme le suggère l'interview de COMMUNIC (verbatim cité au point 3.2.2. ci-dessus) que, dans les premières phases du processus entrepreneurial, l'entrepreneur cherche systématiquement de l'information juridique, ce qui le conduit à identifier des réglementations soutenant directement les porteurs de projets (approche « Kiznerienne »), puis développe, dans les stades ultérieurs du processus, un apprentissage plus itératif de l'environnement juridique qui le conduira à aborder certaines réglementations de manière opportuniste (approche « Schumpeterienne »). Troisièmement, le choix de réaliser des études de cas nous empêche de pouvoir prétendre à une généralisation des résultats. Toutefois, comme expliqué à la section 2 de cette communication, nous avons veillé à augmenter la qualité de notre étude en utilisant plusieurs méthodes (Bluhm et al., 2011 ; Brush, 2007 ; Neergaard, 2007). Quatrièmement, notre analyse est une étude préliminaire d'un phénomène encore peu étudié. Elle doit être complétée par d'autres investigations. Nous pensons notamment à une étude des approches positives de la réglementation qui distinguerait des groupes d'entrepreneurs qui ne se situent pas aux mêmes niveaux d'engagement dans le processus entrepreneurial (ex. : starters versus entrepreneurs).

Nous terminons à présent par quelques recommandations adressées aux pouvoirs publics. Notre questionnaire montre que peu d'entrepreneurs utilisent la réglementation comme sources d'opportunités d'affaires. Ce phénomène reste marginal malgré tous les efforts déployés par les autorités publiques pour soutenir l'entrepreneuriat et améliorer la qualité des réglementations. A cet égard, nos résultats soulignent l'importance de disposer d'un bagage juridique préalable. Cet élément doit être renforcé dans les programmes de formation et de soutien à la création d'activité. Il convient par ailleurs de poursuivre et renforcer les efforts de réduction des charges administratives associées aux réglementations. La lourdeur des formalités à remplir pour pouvoir bénéficier des mesures légales de soutien à l'entrepreneuriat découragent beaucoup d'entrepreneurs à utiliser ces dispositifs. Il conviendrait d'alléger au maximum ces formalités ou d'en transférer le cas échéant la charge sur d'autres acteurs plus expérimentés (secrétariat social, réviseurs d'entreprises, etc.). Enfin, nos résultats mettent clairement en exergue le rôle clé joué par les agents administratifs chargés de l'exécution des réglementations et de la diffusion d'informations. Sur ce point, il convient de recruter du personnel doté d'une réelle expertise des réglementations, capables d'engager l'administration sur l'interprétation à donner à celles-ci, de fournir des informations claires et synthétiques ainsi que toute la documentation nécessaire (dossiers et formulaires de demande, critères d'évaluation utilisés pour sélectionner les dossiers, etc.).

Annexe 1 : réglementations étudiées dans le questionnaire

Déduction fiscales pour investissements

Sources légales. Articles 68 à 77, 201 et 240 du Code des impôts sur les revenus du 10 avril 1992, qui créent le mécanisme de déductions pour investissement.

Cette réglementation en quelques mots. Il s'agit de l'exonération fiscale d'une part de la valeur d'investissements réalisés dans le cadre de l'activité professionnelle. Ces déductions s'appliquent uniquement dans les domaines suivants: brevets, investissements respectueux de l'environnement en recherche et développement, utilisation plus rationnelle de l'énergie, sécurisation des locaux professionnels, systèmes de ventilation ou d'extraction de fumée, emballages réutilisables.

La réglementation des heures de travail

Sources légales. Articles 11 à 38 de la loi du 16 mars 1971 sur le travail, lesquels réglementent le temps de travail et de repos.

Cette réglementation en quelques mots. Il s'agit des règles balisant le régime de travail considéré comme "normal", c'est-à-dire un régime dans lequel la durée du travail est limitée à 8 heures par jour et à 40 heures par semaine (38 heures par semaine sur base annuelle) ; la semaine de travail s'étend du lundi au samedi (au plus tard) ; il n'est pas travaillé pendant la nuit (entre 20 h et 6 h) et le repos des jours fériés est respecté. Toutefois, cette loi énonce, par ailleurs, une série de dérogations à ce régime dit "normal".

La réglementation des offres conjointes

Sources légales. Articles 71 et 72 de la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur.

Cette réglementation en quelques mots. La pratique commerciale de l'offre conjointe consiste à offrir aux consommateurs un produit (ou un service) avec un autre produit (ou avec un autre service) principal qui fait l'objet d'un contrat. L'exemple classique est celui de l'offre suivante: "3 produits offerts pour le prix de 2". L'offre conjointe au consommateur est autorisée, pour autant qu'elle ne constitue pas une pratique commerciale déloyale. Toutefois, des dérogations à cette autorisation de principe existent.

Annexe 2. Echantillons d'entrepreneurs pour les deux phases de la recherche

	Questionnaire (N=152)	Etude des cas (N=8)
Genre de l'entrepreneur	Hommes : 87,5% Femmes : 12,5%	Hommes : 100%
Age de l'entrepreneur	25 à 35 ans : 10,1% 36 à 45 ans : 24,3% 46 à 55 ans : 36,5% Plus de 55 ans : 29,1%	25 à 35 ans : 12,50% 36 à 45 ans : 25% 46 à 55 ans : 62,50%
Formation	Premier cycle : 9,3% Second cycle : 55,6% Troisième cycle : 35,1%	Premier cycle : 12,50% Second cycle : 50% Troisième cycle : 37,50%
Bagage juridique	Oui : 50% Non : 50%	Oui : 100%
Taille de l'entreprise	Moins de 10 trav. : 33,7% Entre 10 et 50 trav. : 33,7% De 50 à 250 trav. : 32,6%	Moins de 10 trav. : 25% Entre 10 et 50 trav. : 75%
Age de l'entreprise	Moins de 5 ans : 11,3% De 5 à 10 ans : 15,5% De 11 à 15 ans : 14,4% De 16 à 20 ans : 6,2% De 21 à 25 ans : 8,2% De 26 à 30 ans : 11,3% Plus de 30 ans : 33%	Moins de 5 ans : 25% De 5 à 10 ans : 25% De 11 à 15 ans : 25% De 21 à 25 ans : 12,50% De 26 à 30 ans : 12,50%
Secteur d'activité	Secteur primaire : 4% Secteur secondaire : 48% Secteur tertiaire : 48%	Secteur secondaire : 25% Secteur tertiaire : 75%

Annexe 3 : textes légaux relatifs à chacune des réglementations entrepreneuriales identifiées dans les études de cas

Aides régionales aux investissements

Les textes de référence sont le Décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants régionaux en faveur des petites ou moyennes entreprises et le Décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants destinés à favoriser la protection de l'environnement et l'utilisation durable de l'énergie. Les principaux dispositifs d'application sont l'Arrêté du Gouvernement wallon du 6 mai 2004 portant exécution du décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants régionaux en faveur des petites ou moyennes entreprises et l'autre Arrêté du Gouvernement wallon du 6 mai 2004 portant exécution du décret du 11 mars 2004 relatif aux incitants destinés à favoriser la protection de l'environnement et l'utilisation durable de l'énergie.

Aides fédérales aux investissements

- Loi du 24 juillet 2008 concernant l'exonération partielle de précompte professionnel pour les chercheurs
- Loi du 22 décembre 2008 concernant le crédit d'impôt pour recherche et développement
- Loi du 27 avril 2007 pour la déduction sur les revenus issus des brevets.

Aides à l'exportation

Il n'y a pas de texte de loi en tant que tel. C'est une politique publique.

Bourses de préactivité

- Décret du 15 juillet 2008 relatif au soutien à la création d'activités au travers des bourses de préactivité et au soutien à l'innovation des entreprises au moyen de bourses innovation
- Arrêté du Gouvernement wallon du 23 octobre 2008 portant exécution du décret du 15 juillet 2008 relatif au soutien à la création d'activités au travers des bourses de préactivité et au soutien à l'innovation des entreprises au moyen de bourses innovation

Déduction fiscale pour capital à risque

Loi du 22 juin 2005 instaurant une déduction fiscale pour capital à risque

Plan d'insertion professionnelle dit « ACTIVA »

Cette matière est organisée par différents textes adoptés au niveau fédéral : Loi-programme du 24 décembre 2002 ; Arrêté royal du 16 mai 2003 pris en exécution du Chapitre 7 du Titre IV de la loi-programme du 24 décembre 2002, visant à harmoniser et à simplifier les régimes de réductions de cotisations de sécurité sociale, Arrêté royal du 11 juillet 2002 déterminant l'intervention financière du centre public d'aide sociale dans le coût salarial d'un ayant droit à l'intégration sociale qui est engagé dans le cadre du plan Activa ; Arrêté royal du 14 novembre 2002 déterminant l'intervention financière du centre public d'aide sociale dans le coût salarial d'un ayant droit à une aide sociale financière qui est engagé dans le cadre du plan Activa.

Etiquetage des denrées alimentaires

En vue d'éviter les disparités entre les réglementations nationales, une harmonisation des règles générales de l'étiquetage s'est concrétisée par deux grandes familles de textes d'application : une législation dite horizontale (ex. : Directive 2000/13/CE (AR 13/09/99 et

AR 17/04/80) modifiée par les directives 2001/101/CE et 2003/89/CE ; Directive 2003/89/CE (AR du 13/02/05) sur les allergènes) qui s'applique à l'ensemble des denrées alimentaires et une législation dite verticale (ex. : directive 2000/36/CE (AR 19/03/04) relative aux produits de cacao et de chocolat destinés à l'alimentation humaine ; directive 2001/111/CE (AR 19/03/04) relative à certains sucres destinés à l'alimentation humaine) qui ne concerne que des denrées alimentaires bien spécifiques.

Le marquage CE

Le marquage CE a été mis en place par une Décision du Conseil de l'Europe (Décision 93/465/CEE du Conseil du 22 juillet 1993, concernant les modules relatifs aux différentes phases des procédures d'évaluation de la conformité et les règles d'apposition et d'utilisation du marquage « CE » de conformité, destinés à être utilisés dans les directives d'harmonisation technique). Elle remplace la précédente décision 90/683/CEE du Conseil du 13 décembre 1990. Il s'agit d'imposer des règles aux entreprises en matière de conformité des produits en vue de leur commercialisation sur le marché européen. Pour connaître le module applicable à un produit, le fabricant doit se rapporter aux directives européennes qui appliquent cette décision par groupe de produits.

Certification énergétique des bâtiments

Cette matière est régie au niveau européen par une directive (Directive 2002/91/CE sur la performance énergétique des bâtiments, « PEB »), puis au niveau belge via des textes adoptés au niveau régional. Pour la Région wallonne, il s'agit du Décret-cadre du 19/04/2007 implémentant la Directive PEB 2002/91/CE en modifiant le Code Wallon de l'Aménagement du Territoire, de l'Urbanisme et du Patrimoine (CWaTUP) pour promouvoir la performance énergétique des bâtiments. Les Arrêtés d'exécution liés au décret cadre sont l'AGW du 17 avril 2008, l'AGW du 18 juin 2009, l'AGW du 3 décembre 2009, et l'AGW du 27 mai 2010.

Références

- Alvarez, S.A., Barney, J.B. (2010), "Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities", *The Academy of Management Annals*, 4 (1), 557-583.
- Alvarez, S.A., Barney, J.B. (2007), "Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 11-26.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., Ray, S. (2003), "A theory of entrepreneurial opportunity identification and development", *Journal of Business Venturing*, 18 (1), 105-123.
- 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.
- Audretsch, D.B., Grilo, I., Thurik, R. (2007), "Explaining entrepreneurship and the role of policy: a framework", in Audretsch, D.B., Grilo, I., Thurik, R. (Eds.), *The Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK and Northampton, MA, US, 1-17.
- Audretsch, D.B., Thurik, R. (2004), "A model of the entrepreneurial economy", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2 (2), 143-66.
- Blackburn, R., Hart, M. (2003), "Employment rights in small firms: some new evidence, explanations and implications", *Industrial Law Journal*, 32 (1), 60-67.
- Bluhm, D.J., Harman, W., Lee, T.W., Mitchell, T.R. (2011), "Qualitative Research in Management: A Decade of Progress", *Journal of Management Studies*, 48 (8), 1866-1891.
- Brush, C. (2007), "Avoiding a strike-out in the first innings", in Neergaard, H., Ulhoi, J.P. (Eds), *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, UK/Northampton, USA, 460-476.
- Busenitz, L., Gomez, C., Spencer, J. (2000), "Country Institutional Profiles: unlocking entrepreneurial phenomena", *Academy of Management Journal*, 43 (5), 994-1003.
- 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.
- Commission européenne (2005), "Impact assessment guidelines", SEC (2005) 791.
Disponible sur : http://ec.europa.eu/governance/impact/docs/key_docs/sec_2005_0791_en.pdf
- Commission européenne (2004), "Benchmarking Enterprise Policy: Results from the 2004 Scoreboard", Commission Staff Working Document SEC(2004)1427, Brussels: Enterprise Publications, Commission of the European Communities.
- Commission européenne (2003), "Green paper: Entrepreneurship in Europe", Brussels,

Enterprise Directorate General. Disponible sur: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/green_paper/index.htm

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.

Cooper, A.C., Folta, T.B., Woo, C. (1995), "Entrepreneurial Information Search", *Journal of Business Venturing*, 10 (2), 107-120.

Covin, J.G., Slevin, D.P. (1991), "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 7-25.

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., Kirchhoff, B. A., Krasner, O. J., Vesper, K. H. (Eds), *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College, 573-583.

Dennis, W. J., Jr. (2011), "Entrepreneurship, Small Business and Public Policy Levers", *Journal of Small Business Management*, 49 (2), 149-162.

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.

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.

Glaser, B., Strauss, A. (1967), *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*, New York: Aldine de Gruyter.

Gnyawali, D.R., Fogel, D.S. (1994), "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43-62.

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

Hamel, J., Dufour, S., Fortin, D. (1993), *Case study methods*, Newbury Park, CA : Sage.

Hart, M., Athayde, R., Blackburn, R., Kitching, J., Smallbone, D., Wilson, N. (2008), "The Impact of Regulation on Small Business Performance". Stage 1 Report. London: Small Business Service, DTI.

Hills, G.E., Shrader, C.R. (1998), "Successful Entrepreneurs' Insights into Opportunity Recognition", in Reynolds, P.D., Bygrave, W.B., Carter, N.M., Manigant, S., Mason, C.M., Meyer, G.D., Shaver, K.G. (Eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, 30-43.

Ibrahim, D., Smith, G. (2008), "Entrepreneurs on Horseback: Reflections on the Organization of Law", *Arizona Law Review*, 50, 71-89.

Julien, P.-A., Lachance, R., Morin, M. (2004), "Signaux forts et signaux faibles : une enquête sur les liens réticulaires dans les PME dynamiques", *Géographie Economie Société*, 6, 179-201.

Kegels, Ch. (2010), "Les charges administratives en Belgique pour l'année 2008", Bureau Fédéral du Plan. Analyses et prévisions économiques, Planning Paper 108.

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.

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.

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.

Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R. (2006), "Entry regulation as a barrier to entrepreneurship", *Journal of Financial Economics*, 82 (3), 591-629.

Lee, T. W. (1999), *Using qualitative methods in organisational research*, Thousand Oaks, CA: Sage.

Lundström, A., Stevenson, L. (2005), *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*, New York: Springer Scienc/Business Media Inc.

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.

Mayer-Schönberger, V. (2010), "The Law as Stimulus: The Role of Law in Fostering Innovative Entrepreneurship", *I/S: A Journal of Law and Policy*, 6 (2), 153-188.

Miron, J.-M., Dragon, J.-F. (2007), “La recherche qualitative assistée par ordinateur pour les budgets mineurs, est-ce possible ? ”, *Recherches Qualitatives*, 27 (2), 152-175.

Murphy, P.J. (2010), “A 2x2 Conceptual Foundation for Entrepreneurial Discovery Theory”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (2), 359-374.

Neergaard, H. (2007), “Sampling in entrepreneurial settings”, in Neergaard, H., Ulhoi, J.P. (Eds), *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, UK/Northampton, USA, 253-278.

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

Pepin, M. (2011), “L’éducation entrepreneuriale au primaire et au secondaire: Gros plan sur la micro-entreprise scolaire”, *Revue Canadienne de l’Education*, 34 (3), 280-300.

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.

Sloan, B., Chittenden, F. (2006), “Fiscal Policy and Self-Employment: Targeting Business Growth”, *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24 (1), 83-93.

Stevenson, L., Lundström, A. (2007), “Dressing the Emperor: The Fabric of Entrepreneurship Policy”, in Audretsch, D.B., Grilo, I., Thurik, R. (Eds), *The Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*. Edward Elgar Publishing Ltd: Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA, 94-130.

Stevenson, L., Lundström, A. (2002), “Beyond the Rhetoric: Defining Entrepreneurship Policy and its Best Practice Components”, Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.

Storey, D. (2002), “Methods of Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses: The Six Steps to Heaven”, *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1 (2), 181-202.

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

Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M. (2008), "Opportunity Identification and Pursuit: Does an Entrepreneur's Human Capital Matter?", *Small Business Economics*, 30 (2), 153-173.

Vaghely, I., Julien, P.-A. (2010), "Are Opportunities Recognized or Constructed? An Information Perspective on Entrepreneurial Opportunity Identification", *Journal of Business Venturing*, 25 (1), 73-86.

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.

Verheul, I., Wennekers, A.R.M., Audretsch, D.B., Thurik, R. (2002), "An eclectic theory of entrepreneurship: policies institutions and culture", in Audretsch, D.B., Thurik, R., Verheul, I., Wennekers, A.R.M. (Eds.), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, 11-81.

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

Wennekers, A.R.M., Uhlaner, L., Thurik, R. (2002), "Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1 (1), 25-64.

Yin, R. K. (2003), *Case study research : Design and methods (3rd ed.)*, Thousand Oaks, CA : Sage.