



Contribution du Profil et des Compétences Entrepreneuriales à la Réussite des Petites et Moyennes Entreprises en Algérie

**Thèse de Doctorat d'Etat en Sciences de Gestion
Option Management**

Soutenue publiquement le : 12 Octobre 2014

Directeur de Thèse :

Professeur. DAOUI Cheikh
Professeur à l'Université d'Alger 3.

Présentée et soutenue par le Candidat:

SIAGH Ahmed Ramzi

Devant les membres du jury composé de:

Professeur, Bengrina Mohamed Hamza, Université KasdiMerbah – Ouargla, Président.

Professeur Daoui Cheikh, Université d'Alger 3, Directeur et rapporteur.

Professeur Charabi Abdelaziz, Université Mentouri, Constantine, Examineur.

Professeur Benaïssa Mohamed el Mahdi, Université KasdiMerbah – Ouargla. Examineur.

Docteur, Benaïcha Badis, Université d'Alger 3. Examineur.

Docteur, Bouammar Boualem, Université KasdiMerbah – Ouargla. Examineur.

Année Universitaire 2013/2014

Remerciements

Je ne voudrais convaincre personne sur le sacrifice, le courage que j'avais investi et la peine que je ressentais pour porter au large le fardeau de cette thèse pour réaliser que rien n'est plus difficile que lire et relire sur les chemins de la connaissance humaine, dont je ressentais souvent le poids de la peine dans la solitude, l'immensité et l'intensité de mes lectures qui me firent comprendre le rôle du chercheur du savoir.

*Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à mon professeur directeur de cette thèse, **Pr. DAOUI Cheikh**. Pour vouloir bien accepter d'encadrer ce travail, pour sa disponibilité, sa patience à diriger ce travail par ses élaboratrices recommandations et surtout pour sa confiance dans cette longue et sinueuse aventure.*

*Je voudrai, aussi, exprimer un remerciement particulier au professeur, **Mohamed Hamza BENGRI** pour son accueil en son Laboratoire Econature de l'université KasdiMerbah – Ouargla et à mon ami **Younes Ben Zaied** de l'université de Rennes 1-CREM UMR dont le rapprochement et l'accompagnement à forger ma passion continue à la recherche. Je m'incline, aussi, au professeur **Mohamed-Safouane BEN AISSA** dont la bonté et la confiance m'ont favorablement soutenu au laboratoire Lareqad de l'université de Tunis El-Manar. Je cite également tous mes collègues nationaux et internationaux qui m'ont soutenu de près ou de loin par leurs supports et suggestions par lesquelles j'ai bâti mes connaissances et aux quels je fais parts de toutes les dettes intellectuelles que j'ai contractées au cours de cette recherche.*

Aussi, mes remerciements se dirigent vers tous mes amis qui m'ont soutenu dans les moments critiques et supporté durant mes interminables occupations et mon indisponibilité et par avance mes excuses à ceux que j'aurais oublié de citer

Parce que la thèse est un travail qui prétend l'expertise et l'appui de nombreuses personnes examinateurs et rapporteurs, j'exprime à chacun mon respect et ma reconnaissance pour le temps qu'ils ont accordé à la lecture de cette thèse et à l'élaboration de leur rapport.

Enfin, et je ne finirai jamais de remercier ma famille, sans laquelle cette thèse ne sera possible. A ma mère et mon père par leur confiance à me donner des chances dans la vie pour leurs conseils précieux et encouragement qui m'a donné la force et le courage de rechercher toujours le meilleur de moi-même.

لقد أضحى ميدان الروح المقاولتية من مجالات البحث العلمي الأكثر اهتماما، وقد حظيت خصائص المقاول بعناية مميزة في تلك الدراسات. تحاول هذه الأطروحة القاء الضوء على ميزات المقاول والمقاولاتية، وفي إطار نجاعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومدى اندماج الخصائص الذاتية وقدرات المقاول في النجاح المقاولتي. تم هذا البحث من خلال دراسة تجريبية نوعية وكمية لقياسات تنتسب لخصائص المقاولين والنجاح المقاولتيمنتجهين أساليب النمذجة بالمعادلات الهيكلية (SEM)، وذلك بالاستعانة بعينة من المقاولين الجزائريين المستخرجة من قاعدة البيانات (GEM). بينت نتائج البحث ان دوافع وتوجه وإدراك المقاولين عناصر مترابطة وأكثر تأثيرا على النجاح المقاولتي. قد تساعد هذه النتائج على المستوى النظري في إعادة هيكلة التوجه البحثي في ميدان الروح المقاولتية وعلى المستوى التطبيقي قد يجد أصحاب القرار مناهج جديدة لتعزيز ودعم نشاط المقاولة.

كلمات مفتاحية: خصائص المقاول - النجاح المقاولتي - المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - النمذجة بالمعادلات الهيكلية (SEM).

Abstract—

The researches on entrepreneurship have become more and more intense, and the Entrepreneur's Traits have received lots of attention from scholars. This thesis explores notion on entrepreneur profiles, entrepreneurship traits and SME's performance and economic growth framework either strengthen or diminish the relationship between individual factors and entrepreneurial success. This thesis empirically studied the relationship between Entrepreneur's traits and entrepreneurial success building on qualitative research and quantitative study using a structural equation modeling (SEM) approach based on valid sample data from Algerian Entrepreneur obtained from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Our findings reveal that motivations, orientations and perceptions are all associated with entrepreneurial success. The contributions of this research are both conceptual (pointed out possible research direction in the future on entrepreneurship theory) and practical (relating to the design of policies to promote entrepreneurial activities).

Keywords- Entrepreneur's traits ; Entrepreneurial success; SME's ; SEM.

Table des matières

Remerciements	ii
Abstract	iii
Table des matières	iv
Liste des Tableaux	vii
Table des Figures	viii
Introduction Générale	a
Introduction	b
Problématique de la Recherche	b
Questions et Hypothèses de Recherche	h
Objectifs et Intérêts de la recherche	l
Les Eudes et Recherche Antérieurs	m
Méthodologie de Recherche	s
Outils de Recherche	u
Les Limites de la Recherche	v
Plan de Travail	w
Première Partie - Cadre théorique de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur	01
Chapitre 1. L'entrepreneuriat : Approches et Concepts	02
Introduction	02
1.1. De l'évolution de la recherche en entrepreneuriat	02
1.2. Approches conceptuelles de l'entrepreneuriat	11
1.2.1. L'Approche Comportementale	12
1.2.2. L'Approche Économique	14
1.2.3. L'Approche par les Traits	18
1.2.3.1. le Besoin de réalisation ou d'accomplissement 'n-Ach'	20
1.2.3.2. Le locus de contrôle	20
1.2.3.3. La Propension de prise de risque	22
1.2.4. Approches Contextuelles : Perspectives Sociologiques et Environnementales	23
1.2.4.1. Approches socioculturelles	23
1.2.4.2. Approches environnementales	27
1.3. Les défis conceptuels et empiriques dans la recherche en entrepreneuriat	28
1.4. La définition de l'entrepreneuriat	30
1.5. Émergence du développement de l'entrepreneuriat	35
Conclusion	39
Chapitre 2 - L'Entrepreneur	40
Introduction	40
2.1. Définition de l'entrepreneur	40
2.2. Identification de l'entrepreneur	45
Conclusion	48
Chapitre 3 - Le profil et compétences des entrepreneurs	49
Introduction	49
3.1. Les traits de personnalité	50
3.2. Les compétences entrepreneuriales	53
3.3. Le rôle des gestionnaires / entrepreneurs dans l'entreprise	57
3.3. Modèles existants de Compétences Entrepreneuriales	61
3.3.1 Les modèles basés sur les études des gestionnaires	61

3.3.2 Les modèles basés sur les études de -cycle de vie de l'entrepreneur	61
3.3.3 Les modèles validés de compétence entrepreneuriale	62
Conclusion	67
Deuxième Partie - Entrepreneuriat, Succès et Croissance Economique	68
Chapitre 4. Fondements de la Réussite entrepreneuriale	69
Introduction	69
4.1. Les Aspects du succès entrepreneurial	69
4.2. Facteurs de succès et d'échec	72
4.3. La prédiction du succès entrepreneurial	77
Conclusion	84
Chapitre 5. La mesure de la réussite entrepreneuriale	85
Introduction	85
5.1. Fondements sur le concept de réussite	85
5.2. La mesure de la réussite des entrepreneurs	89
Conclusion	95
Chapitre 6. La PME face à son contexte	96
Introduction	96
6.1. Importance des PME pour l'économie	96
6.2. Importance de l'Entrepreneuriat dans le développement et la croissance	101
6.3. Défi de l'entrepreneuriat pour la croissance future du secteur privé	106
Conclusion	108
Chapitre 7. Contexte de la PME et Entrepreneuriat en Algérie	109
Introduction	109
7.1. Contexte économique et social de l'Algérie	109
7.2. Contexte du développement du secteur privé en Algérie	115
7.3. Entrepreneurs et entrepreneuriat en Algérie	121
7.3.1. Réformes réglementaires et administratives	122
7.3.2. Les politiques d'éducation	123
7.3.3. Politiques et Programmes Entrepreneuriaux	124
7.4. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Algérie	128
7.5. Les Perspectives et défis pour l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie	135
Conclusion	140
Troisième Partie - L'Étude Empirique : Méthodologie et Résultats de Recherche	141
Chapitre 8. Le Positionnement Méthodologique de la Recherche	142
Introduction	142
8.1. L'Approche Méthodologique et Voies de Recherche	142
8.2. Conception et Hypothèses de Recherche	144
8.3. Conception de la Recherche	149
8.4. Méthodes d'équations structurelles (SME) à variables latentes :	152
8.4.1. L'analyse factorielle exploratoire (EFA)	161
8.4.2. L'analyse factorielle confirmatoire (AFC)	170
8.4.3. Qualité de l'ajustement 'Model Fit'	172
Conclusion	176
Chapitre 9. La Présentation des Résultats de la Recherche	177
Introduction	177
9.1. Les Données : l'enquête population adulte (APS) du GEM.	177

9.1.1. L'échantillons	179
9.1.2. Critères de sélection des données :	180
9.1.3. Structure du questionnaire GEM et Description des variables	184
9.2. Traitement d'analyse des données et résultats	190
9.2.1. Phase exploratoire (EFA)	190
9.2.2. Phase d'Analyse Confirmatoire	199
9.2.2.1 Le Modèle de Mesure (externe)	200
a. L'Echelle du succès	203
b. L'Echelle Motivation	205
c. L'Echelle Orientation	207
d. L'Echelle Perception	209
9.2.2.2. Le Modèle Structurel (interne)	211
9.2.2.3 Fit du modèle globale	213
9.2.3. Discussion des résultats finaux	218
Conclusion	220
Conclusion Générale	221
Les recommandations et perspectives de la recherche	225
Références	227
Annexes	244

Liste des Tableaux

Tableau 1.1 – Tendances de la recherche en entrepreneuriat	9
Tableau 1.2 – Résumé des défis conceptuels théorie entrepreneuriale	30
Tableau 3.1 - Définitions des compétences	55
Tableau 4.1 - Variables contribuant au succès ou l'échec	76
Tableau 7.1 – PIB, hydrocarbures et Exportations 2004-2011	110
Tableau 7.2 – Valeur Ajoutée par grands secteurs d'activité économique 2000 à 2012	111
Tableau 7.3 - Evolution des emplois déclarés par type de PME(2009-2012)	119
Tableau 7.4. - Evolution annuelle des PME (2009-2012)	119
Tableau 7.5 - Evolution des PME privées par secteurs d'activité (2009-2012)	120
Tableau 7.6 - Evolution des PME privées par région (2009-2012)	120
Tableau 7.7 – Nombre projets financés selon dispositif et branche d'activité économique	127
Tableau 8.1 - Les indices d'ajustement du modèle	175
Tableau 9.1 - Manages and owns a business up to 42 M old * Manages a business	181
Tableau 9.2 - Mesures symétriques	182
Tableau 9.3 – Statistiques / Business owner of running business incl agriculture	182
Tableau 9.4 – Tableau croisé: Manages and owns a business that is up to 42 months	183
Tableau 9.5 – Tableau croisé: Manages and owns a business that is older than 42 months	183
Tableau 9.6 – Tableau croisé: Business owner of running business incl agriculture	183
Tableau 9.7 – Questions de selon la nature du répondant de dépistage initial	186
Tableau 9.8 - Présentation des variables avec les syntaxes	189
Tableau 9.9 - Tests de Kaiser, Meyer et Olkin (KMO) et test de sphéricité de Bartlett	193
Tableau 9.10 – Total de Variance expliquée et nombre de facteurs	193
Tableau 9.11 - Tableau matrice des composantes (coefficients structurels)	194
Tableau 9.12 - Tableau des communalities	196
Tableau 9.13 - Tableau de la 'pattern matrix' loading des facteurs	196
Tableau 9.14 - Tableau de fiabilité et cohérence interne des blocs	198
Tableau 9.15 - Test de la fiabilité de cohérence interne le coefficient alpha de Cronbach.	198
Tableau 9.16 – Sommaire d'Ajustement du Modèle	214
Tableau 9.17 – Résultats d'Ajustement du Modèle Final	216
Tableau 9.18 – Qualités d'ajustement du Modèle structurel global final	218

Table des Figures

Figure 1.1 – Le modèle GEM	16
Figure 1.2 – les facteurs d’attraction et d’incitation à l’entrepreneuriat	25
Figure 1.3 – Les étapes clés de l’entrepreneuriat	26
Figure 6.1 – Evolution défaillance et croissance économique	100
Figure 6.2 - Taux d’activité entrepreneuriale et PIB par habitant en USD	105
Figure 7.1 – PIB et Parts des hydrocarbures et Exportations sur la période 2004-2011	110
Figure 7.2 – Parts relative des secteurs à la Valeur ajoutée période 2006-2012	111
Figure 7.3 - Contribution relative des secteurs à la Valeur ajoutée période 2006-2012	111
Figure 7.4 – Phase de développement de l’Algérie	114
Figure 7.5 - PIB (PPP) par capita (intl \$), 1990–2011	116
Figure 7.6 – Profil de l’Institution Entrepreneuriale	133
Figure 8.1 – Modèle VCP amélioré de Herron et Robinson, (1993)	147
Figure 8.2 – Le modèle caractéristiques entrepreneuriales et de performance de Arawati	147
Figure 8.3 – Modélisation par les méthodes d’équations structurelles (MES)	152
Figure 8.4 – Modélisation par les méthodes d’équations structurelles (SEM)	154
Figure 8.5 – Les modèles d’équations structurelles	155
Figure 8.6 – Graphe associé à un modèle d’équations structurelles à variables latentes	159
Figure 8.7 - Diagramme de Fiabilité (Reliability)/Validité	168
Figure 8.8 - Type de modèles	172
Figure 9.1 – Illustration des données GEM-APS	179
Figure 9.2 – Modèle de mesure du construit ‘SUCCSS’	205
Figure 9.3 – Modèle de mesure du construit ‘MOTIVATION’	207
Figure 9.4 – Modèle de mesure du construit ‘ORIENTATION’	209
Figure 9.5 – Modèle de mesure du construit ‘PERCEPTION’	211
Figure 9.6 – Diagramme partie exogène du modèle global	212
Figure 9.7 – Modèle structurel global	213
Figure 9.8 – Modèle structurel global final	216

« J'aime passionnément le mystère,
parce que j'ai toujours l'espoir de le débrouiller. »

Charles Baudelaire
Artiste, écrivain, Poète (1821 - 1867)

Introduction Générale

Introduction

Problématique de la Recherche

Depuis plus plusieurs décennies déjà divers travaux montrent que l'entreprises, comme première appréciation de l'entrepreneuriat, est reconnue comme un moteur très important du développement économique et social à travers le monde (Carree et Thurik, 2005; Shepherd et Wiklund, 2005; Audretsch, Grilo et Thurik, 2007). Sans manquer de remarquer que leur prolifération permettent d'améliorer la compétitivité des économies des pays industrialisés ou en voie de développement (Audretsch, 2002; OCDE, 1998; Conway et coll., 2005). Elles favorisent aussi le développement local (Nolan, 2003) et la restructuration de plusieurs régions (Audretsch, 2002; Julien, 2005). Enfin, elles contribuent au renouvellement des économies, selon l'idée de destruction créatrice avancée par Joseph Schumpeter (1934). Dans ce contexte, l'entreprise doit faire face à une compétitivité multidimensionnelle impliquant toutes ses fonctions et domaines d'activité. Elles doivent s'organiser pour mieux agir, exploiter rationnellement ses ressources, diffuser à grande échelle ses produits, anticiper le comportement des différents intervenants et faire accepter ses intérêts dans le but de continuer à assurer son existence. Ce dynamisme oblige les entreprises à plus de souplesse si elles veulent s'adapter rapidement aux besoins du marché. Dans un tel contexte turbulent et incertain, les frontières technico-économiques et socio-politiques des entreprises, autrefois clairement définies, sont devenues

davantage floues et perméables. Ce qui était assuré disparaît, ce qui était visible s'embrouille et ce qui était maîtrisé se rebelle, l'action de l'entreprise sur son environnement devient encore escarpée.

Ainsi donc, autant de variables clefs interpellent la vie de l'entreprise et déterminent sa mission, ajustant sa taille, affectent son image de marque, remettent en question sa compétitivité et menacent sa rentabilité future. A ce titre, dans le secteur public comme dans le secteur privé, on reconnaît généralement que la direction est un ingrédient essentiel pour obtenir des organisations efficaces, réceptives et créatrices de valeur. Les enjeux, du comportement et d'action des entrepreneurs, sont de taille pour l'économie du pays. Les dirigeants capables de leurs expériences auront moins de difficultés à assumer leurs responsabilités et à prendre les décisions stratégiques qui s'imposent, ainsi que, la maîtrise des techniques de gestion. Mais, contrairement aux grandes entreprises qui se caractérisent par la répartition des fonctions et tâches de direction entre plusieurs personnes et à des degrés différents de sa structure hiérarchique. La Petite et Moyenne Entreprise (P.M.E) s'identifie à son dirigeant-proprétaire puisqu'il forme le pivot des différentes parties de sa structure organisationnelle.

Dès lors, l'entrepreneuriat et les PME sont devenus un domaine d'intérêt et de recherche incontournable auquel chercheurs, enseignants, dirigeants d'entreprises, consultants et hommes politiques se tournent de plus en plus (Fayolle, 2004; 2005; Welter et Lasch, 2008).

Ce qui a donné à l'entrepreneuriat plus d'envergure dans de nombreux pays et économies est retenu par son contexte de recherche segmenté, varié et divergent (Fayolle, 2004 ; Torrès, 1997 et Gartner, 2001). Puisqu'il peut être étudié dans des disciplines aussi variées que l'économie, la sociologie, la finance, l'histoire, la psychologie et l'anthropologie, dont chacun utilise ses propres concepts et opère dans ses propres contextes (Cornelius et al 2006 et Low & MacMillan, 1988). Il est reconnu que historiquement, le lien de l'esprit d'entreprise et la croissance économique a été observé des points de vue théorique et descriptif émergeant de divers domaines de l'économie et de la gestion tout en incluant l'histoire économique, l'économie industrielle et la théorie de la gestion (Wennekers et Thurik, 1999 ; Carree et Thurik, 2003 ; Jovanovic, 1982 et Audretsch, 1995). En fait, la littérature. Bien que plusieurs travaux théorique et descriptive ont portés sur la façon dont l'esprit d'entreprise affecte l'économie (Porter, 1990; Baumol, 1993; Lumpkin et Dess, 1996). Tout le monde considère que l'entrepreneuriat joue un rôle déterminant dans le cycle de croissance économique. Nous pouvons affirmer que la littérature précise que l'esprit d'entreprise contribue à la performance économique en introduisant des innovations, en apportant le changement, en créant la concurrence et en renforçant la rivalité (Wong et al. 2005) elle reconnaît clairement les avantages et la virtuosité de l'esprit d'entreprise sur la croissance économique (Casson, 1982; Brush et Vanderwerf, 1992; Chandler et Hanks, 1993; Mars et Sutton, 1997; Fisher et Reuber, 2003). Ainsi, sur l'augmentation des profits, la création de richesses (Reynolds et al.

2004), aux avantages concurrentiels et à la productivité (Hitt, Ireland, Camp et Sexton, 2001).

Actuellement, il y a une unanimité sur l'idée que l'activité entrepreneuriale est un élément vital pour les pays et un facteur clé pour imprégner les économies de dynamisme en permettant de s'adapter aux changements continus dans l'environnement (McDougall et al , 1992 ; Amit et al , 1993 et Reynolds et al , 2005). Dans ce processus il est largement admis que l'entrepreneuriat est un élément essentiel (Baumol, 1968; Casson, 1982, 1990; Homaday, 1990; OCDE, 1998). A ce titre l'entrepreneur a été la clé de cette diligence (Baumol, 1986; Hamilton et Harper, 1994). Dès lors, l'entrepreneur a suscité un intérêt de longue date dans le domaine de l'esprit d'entreprise pour identifier les facteurs qui permettent de distinguer ceux dont les entreprises survivent et contribuent à la croissance économique et sociale (Hofer et Sandberg, 1987 ; Duchesneau et Gartner, 1990; Brüderle et Preisdorfer, 1998; Hay et Ross, 1989 et Baron & Markman, 2000). Comme l'entrepreneur est dans la plupart des cas la personne clé autour de laquelle gravite toute l'activité de l'entreprise. On espère encore, qu'il puisse être capable d'apporter les solutions, compte tenu de la diversité des besoins de fonctionnement de l'entreprise que nécessiteront la survie et le développement de son entreprise. Mais ils ne disposent pas d'un cadre conceptuel aussi précis pour optimiser les différents arbitrages qui s'imposaient au sein de leurs entreprises et de l'environnement dans lequel ils évoluent. Leurs comportements, engagés irréversiblement, étaient actionnés, la plupart du temps, de

manière intuitive, voir même impulsive. Ce comportement, caractérisé ainsi, n'inquiétait pas trop les dirigeants jusqu'à une certaine époque où leurs entreprises étaient dans un environnement de croissance rapide, et où la réaction de la concurrence était plus ou moins prévisible.

Dans ce même contexte, l'Algérie a un certain nombre de défis socio-économiques à surmonter : taux de chômage élevé, la faible participation des femmes, l'emploi dans le secteur privé, un niveau élevé de pauvreté, un faible niveau de l'investissement privé, à la fois extérieure et intérieure ; dépendance excessive sur le secteur pétrolier, une faible densité d'entreprises privées du secteur formel, et la faible compétitivité des PME. Le secteur privé est peu développé et les réformes du secteur privé restent relativement marginales. Le développement économique du pays est conséquent à une volonté visible à travers les programmes d'aide et soutiens à ce secteur. Le secteur privé qui a consenti de grands efforts ces dernières années occupe une position très stratégique et est représenté par des unités économiques dont la complémentarité au secteur public est indéniable et dont le fonctionnement permet, aussi, d'entrevoir des avantages socio-économiques considérables pour le pays. Cette importance socio-économique ne nous a poussé à s'interroger sur les possibilités d'analyser les entrepreneurs avant de proposer l'orientation que devraient prendre les efforts visant à développer leurs pratiques en vigueur dans l'ensemble des PME du pays. C'est pour cela que la démarche de recherche, dans laquelle nous nous sommes engagés, a pour objet de montrer l'importance et l'influence du profil

entrepreneurial sur la pérennité de l'entreprise et de faire apparaître les effets positifs et négatifs que peut avoir sur l'entreprise, impliquant toutes ses caractéristiques à dimensions sociologiques, psychologiques et culturelles pourraient et faire allusion des valeurs propres qui se manifesteraient inconsciemment dans le succès. Ainsi, nous nous efforcerons, dans notre recherche, à traiter particulièrement le secteur de la petite et moyenne entreprise, véritable contenant d'isolement du dirigeant-proprétaire, afin de mieux analyser le profil entrepreneurial, chose qui est difficile à réaliser dans le cas des grandes entreprises. Et dans quelle mesure il serait possible de lier le profil des propriétaires des PME à leur pérennité. Ce constat donnera une idée plus claire sur ces personnes qui décideraient du sort des PME Algériennes. Comme «le succès de l'entreprise» est l'un des sujets que la littérature académique dans des domaines très variés a accordé une grande attention (Van Praag, 2003). On a veillé à soutenir une bonne réputation de notre travail et contourner la difficulté opératoire de l'étude par le choix délibéré de données harmonisée à fort potentiel d'analyse émanant du projet GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

Avant de nous pencher sur le fond de notre travail de recherche, nous souhaitons passer en revue les questions auxquelles nous souhaitons apporter un éclairage ainsi que les hypothèses qui ont guidé notre recherche.

Questions et Hypothèses de Recherche

L'analyse de la littérature nous suggère que depuis de nombreuses années il y a eu des recherches considérables sur les défis et pratiques des entrepreneurs pour réussir (Katz et Green, 2007 ; Longenecker et al, 2006 ; Timmons et Spinelli, 2007). En raison de l'évolution rapide des sociétés, la technologie, les gouvernements et les marchés, il est important d'évaluer régulièrement les perspectives entrepreneuriales des gens qui ont réussi dans le domaine. En faisant référence à leurs caractéristiques et leurs comportements, la littérature rapporte évidemment un puissant facteur de motivation sur leur succès (Alstete, 2008). La littérature actuelle sur la réussite entrepreneuriale s'oriente en majorité sur le rôle des attributs de l'entreprise comme principal facteur pour la réussite et la performance. Néanmoins, peu de chercheurs ont pu justifier que la compétence individuelle de l'entrepreneur et son profil sont également des facteurs importants pour le succès des entreprises. Certains auteurs ont même proposé des modèles d'analyse qui tente d'expliquer le succès des entreprises en relation avec les caractéristiques de l'entrepreneur (Gimeno et al (1997), Lee et Tsang (2001), Schutjens et Wever (2000)). Parmi elles certaines ont mis l'accent sur les aspects motivationnels, traits de personnalité, les attitudes, des habitudes et des comportements (Churchill, 1983; Timmons et al, 1985; Timmons et Spinelli, 2007). Toutefois, nous voyons qu'il est évident de voir cette identification de l'entrepreneur comme le véritable défi dans le domaine de l'entrepreneuriat au même titre que les dispositifs mis en place pour promouvoir l'entrepreneuriat et de l'entreprise.

A travers cette contribution, l'objectif visé était de mettre en lumière une notion mythique de l'entrepreneur reconnus comme individu à fort potentiel entrepreneurial en Algérie. Compte tenu de la faible diffusion de cette notion dans le domaine entrepreneuriale et à partir d'une étude empirique, il était important d'esquisser pour identifier les facteurs entrepreneuriaux individuels les plus pertinents et intéressants qui caractérisent le succès des entrepreneurs en Algérie. En s'appuyant sur les résultats des recherches notre projet de recherche s'est centré sur la notion de certaines prédispositions de profils des entrepreneurs comme facteur explicatif du succès de l'entreprise. Pour répondre à cette problématique, nous devons trouver les réponses à la question de recherche :

Existe-il dans le cadre des PME algériennes une relation entre certaines prédispositions de profils des entrepreneurs et le succès d'entreprise ?

De cette question centrale autour de laquelle s'est concentrée l'étude, découlent d'autres questions spécifiques ayant servi de charpente conceptuelle aux différentes parties de notre travail. Comme nous le montrerons en détail plus loin dans la troisième partie de cette thèse, cette proposition a une implication sur le choix de notre démarche méthodologique. Notre recherche sur le lien entre profils des entrepreneurs et leur succès essaye de trancher sur la nature de ce lien. Encore plus, sur les déterminants de cette relation. Une des interrogations sous-jacente à cette problématique concerne la

conceptualisation et la mesure des relations de causalité, d'une part, entre les différentes traits et attributs de l'entrepreneur et le succès des PME (que nous définissons comme les résultats endogènes).

Afin de vérifier ces liens de causalité, nous avons choisi une démarche quantitative qui repose sur une orientation hypothético-déductive. Notre objectif est de vérifier si la réalité peut être considérée comme une partie de notre modèle de recherche qui mesure les dimensions et vérifie la relation entre orientation, perception et motivation des entrepreneurs et le succès. Nos hypothèses ainsi que la construction du modèle de recherche visent à vérifier l'impact de l'orientation, la perception et motivations sur la réussite. Pour opérer cette démarche, nous avons formulé les quatre hypothèses principales qu'il nous conviendra de tester. La récapitulation précédente et la revue des littératures des recherches (Ayala Calvo et Manzano García, 2010); (Hisrich et Peters, 2002 et Shane, 2003); (Kotey et Meredith, 1997; Rockeach, 1973; Cunningham et Lischeron, 1991; Selver, 1988 et DeCarlo et Lyon, 1980) nous ont permis, donc, de penser à énoncer l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1. Les caractéristiques du dirigeant, en termes de motivation, perceptions et orientation, ont un rôle majeur dans le succès de l'entreprise.

Nous pensons donc sous l'hypothèse que la motivation, la perception et l'orientation comme des atouts de l'entrepreneur sont des facteurs en mutuelle influence dans la personnalité des entrepreneurs comme soutenu par (Ács, Márkus, and Szerb 2010) ; (Raymond et al.

2011) ; (Driessen and Zwart 2000) et (Ahmad 2007) ce qui nous pousse à de formuler l'hypothèse des relations entre ses différentes caractéristiques du dirigeant :

Hypothèse 2. Il y a une relation de dépendance d'effets entre la motivation, la perception et l'orientation.

En partant des affirmations de (Chandler et Jansen, 1992;Georgellis, Joyce, et Woods, 2000; Man, 2001; Martin et Staines, 1994; McGee& Peterson, 2000) ; Baum et Locke (2004) et (Ajzen, 1987; Gartner, 1988) sur l'influence des attributs personnelles de l'entrepreneur sur sa réussite. Nous avançons les trois hypothèses suivantes :

Hypothèse 3. La motivation personnelle de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise ;

Hypothèse 4. La perception de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise ;

Hypothèse 5. L'orientation de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise.

Pour vérifier que la motivation, la perception et l'orientation des entrepreneurs sont des facteurs de son succès, nous posons toutes ses hypothèses pour déceler leurs effets individuels et conjugués et leur impact sur la pérennité de l'entreprise.

Objectifs et Intérêts de la Recherche

Dans notre recherche qui implique une approche complète qui intègre les diverses perspectives de l'entrepreneuriat et admet une série de grandeurs se rattachant aux attitudes, à l'activité et aux ambitions et aspirations entrepreneuriales. Elle se penchera principalement sur ses dimensions pour expliquer, de façon adéquate, la difficulté de les observer, les mesurer et enfin déduire leurs interactions par rapport aux modèles classique principalement centrés sur les traits de personnalité, les motivations et les compétences tout en précisant leurs rôles comme facteurs déterminants entrepreneuriaux sur la performance. Ce qui offre à cette recherche un premier intérêt qui est de donner un nouveau éclairage sur l'entrepreneur et ses traits étudié sous l'angle de son profil biographique et ses compétences. Le deuxième intérêt est de mettre en oeuvre une méthodologie ressortissant aux techniques multivariées d'analyses de données. Sur la base d'un échantillon d'entrepreneurs algériens tiré du GEM , nous avons essayé de savoir si leurs profils ont un impact sur la réussite de leurs entreprises. A savoir si ses caractéristiques traduisent, au moins partiellement, leur réussite. Et peuvent-elles les prédisposer à développer leurs entreprises.

En somme, nous avons tenu d'expliquer empiriquement une croyance sur l'existence de certains traits et atouts que détiennent les entrepreneurs et qui seraient à l'origine des succès qu'ils avaient, ou qu'ils pourraient réaliser. Et finalement à quel point les profils peuvent être déterminants du devenir de l'entreprise. Notre investigation empirique devra nous mené à conclure sur l'existence de déterminants

du succès remarquable en milieu PME qui sont liés et induits par les caractéristiques individuelles, la capacité entrepreneuriale et la motivation de l'entrepreneur Algériens. En outre nous pensons que cette recherche pourrait constituer un élément déclencheur pour que le dirigeant de PME puisse penser à la nécessité de se motiver davantage pour favoriser une plus grande implication de sa part dans le devenir de son entreprise. Et donc de nous permettre de dresser une image de l'entrepreneuriat en Algérie spécialement en milieu PME, afin de soulever un constat sur les prototypes d'entrepreneurs émergeant, des idées et questions intéressantes au regard des institutions financières, d'investissement et politiques d'accompagnements et de soutien proposées par l'Etat.

Les Etudes et Recherches Antérieures

Au cours de notre travail nous nous sommes inspirée d'une revue de littérature assez complète sur le sujet de recherche en s'appuyant sur certains travaux de recherches notamment du contexte algériens s'inscrivant en thèses de Doctorats et Magistères dans leur ordre temporel nous citerons les travaux des auteurs :

1. Lachachi-Tabet, Wassila dans sa thèse Magister en Gestion de l'université de Tlemcen en 2001, « Caractéristiques et performances du manager/entrepreneur privé Algérien », où elle note la contribution de l'entrepreneur dans le management qui semble notoire et significatif à la performance. La personnalité, les traits de caractère l'expérience ensemble mêlés donnent naissance à des styles de direction propres à l'entreprise privée Algérienne. Son analyse de la performance de ses dirigeants de la région de Tlemcen a pu mesurer l'impact des valeurs

individuelles sur les comportements des dirigeants voire sur la performance de leurs entreprises sous l'hypothèse que la performance d'une entreprise résulte de la performance de son dirigeant.

2. Lakhef Othman à travers sa thèse Doctorat en sciences économiques de l'Université d'Alger-3 en 2004 portant sur «La réalité des petites et moyennes entreprises et les moyens de leur soutien et développement: une étude de cas en Algérie» et qui note que les PME sont devenues constituant l'un des dynamiques essentielles de l'investissement en Algérie et dans les différentes économies mondiales et qui soulève l'intérêt du rôle qu'elle joue dans le développement économique et social.

3. Korichi Youcef dans sa thèse Doctorat en sciences économiques de l'Université d'Alger-3 en 2005 abordant les «Politiques de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie: Une étude empirique» suggérant d'identifier des variables liées aux dirigeants et propose même à comprendre comment construire les structures de financement des petites et moyennes entreprises induisant et affectant la décision des dirigeants d'emprunter ce qui est vital à la survie de l'entreprise.

4. Lachachi Wassila rajoute encore dans sa thèse Doctorat de l'Université Abou Baker Belkaïd, Tlemcen en 2006 par «l'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé Algérien – étude exploratoire » a essentiellement tenté d'étudier l'environnement économique et social de l'entrepreneur, pour comprendre la validité en ce qui concerne l'entrepreneur Algérien et qui a déceler les valeurs et les attitudes aux quelles adhère

l'entrepreneur. La famille, la religion, la société, restent quand même les valeurs les plus significatives car elles exercent une grande influence dans les comportements entrepreneuriaux. Ses valeurs Le protège des agressions externes et lui assure une certaine longévité et un pouvoir dans son entreprise et lui permettent de contrôler le développement et la croissance de son entreprise.

5. Debla, Fatehen thèse Magistère sciences économiques et de gestion de l'Université El-Hadj Lakhdar de Batna en 2007 sur « Le système de gouvernement des entreprises nouvellement privatisées en Algérie : (Étude de quelques cas) » a essayé de voir dans la contribution des mécanismes de la privatisation sur les structures de gouvernance des entreprises nouvellement privatisées en Algérie, où il traite sur la reconfiguration d'une nouvelle architecture organisationnelle et institutionnelle et les répercussions constatées sur la performance des entreprises émanantes des processus de mutation organisationnelle. Dans le but d'avoir une nouvelle représentation du schéma organisationnel des entreprises algériennes dans leur nouvel environnement avec ses différentes dimensions humaines qui s'orientent vers des systèmes dont les caractéristiques principales résultent d'une série de transfigurations, parfois latentes, touchant leur composition.

6. Haddad Bakhtadont thèse de Doctorat en économie et sciences de gestion de l'Université d'Alger-3 en 2008 traitant de la « Dynamique de création des entreprises en Algérie et émergence des petites et moyennes entreprises dans le domaine économique algérienne: étude de cas des PME de la wilaya d'Alger » où elle explore

les activités entrepreneuriales et dynamismes qui les ont caractérisé fil du temps. Tout en se penchant vers les circonstances de l'entrepreneur qui représente l'acteur essentiel dans le développement économique au niveau local et sur l'intérêt de son activisme qui se concrétise dans la création de PME qui rejoint les auteurs de la politique économique en Algérie sur l'idée que c'est le moyen le plus important pour aborder certains problèmes socio économiques que connaît l'Algérie.

7. Hamidi Youcef dans la thèse Doctorat sciences économiques, de l'Université d'Alger-3 en 2008 s'inquiète sur «L'avenir des petites et moyennes entreprises algériennes dans le contexte de la mondialisation» et traite de l'avenir des petites et moyennes entreprises algériennes dans le contexte de la mondialisation et se concentre sur une étude de terrain basé sur 16 variables et 60 entreprises et démontre que la mondialisation a des effets positifs et induit des politiques sur les entreprises qui peuvent former un des piliers de l'économie nationale à l'heure actuelle. mais son rôle peut se retrahir à cause d'une concurrence intense et l'ouverture des marchés nationaux aux produits étrangers, il devient opportun qu'elles se basent sur un seuil de niveau technologique et organisation particulière mener par son dirigeant qui lui permettent de l'internationalisation son activité et que toutes les stratégies peuvent risquer sa survie à l'exception de l'alliance stratégique avec les grandes entreprises étrangères ou locales ou même les petites et moyennes entreprises spécialisées qui peuvent garantir la possibilité de leur survie et leur expansion.

8. El Ghazi Halima dans sa thèse Magistère de l'Université Abou Baker Belkaïd de Tlemcen en 2011 sur les « Types de managers et

pratiques entrepreneuriales en Algérie » aborde à décrire les PME et essaye de cerner le profil caractéristique des hommes qui les dirigent. Ciblant le dirigeant de la PME publique mais aussi traitant du dirigeant privé qui réussit à mener à bien les PME, ces entités qui représentent désormais l'espoir du développement de toute économie. Elle se consacre aux différents programmes actionnés par le gouvernement en faveur des entrepreneurs en vue de promouvoir leurs entreprises, aux motivations comme moyen d'accroître les chances de réussite des entreprises; à l'innovation qui accroît la compétition de l'entreprise, et enfin au goût du risque qui donne les qualités d'audace et d'initiative au dirigeant et font de lui une personne prête à s'investir et à affronter l'incertain. Tout en dressant un profil type du dirigeant idéal qui rendrait nos PME les plus performantes.

9. Amokrane Mustapha dans sa thèse Doctorat en analyse économiques du département de sciences commerciales de l'Université d'Alger en 2011 réunis dans «Les petites entreprises. Concepts, environnements et expériences cas : de l'Algérie » et de manière générale, comme un phénomène sociale, économique et qui devient un véritable marché d'expansion économique.

10. Zouita Med. Salah sur sa thèse Doctorat en finance du département de gestion de l'Université d'Alger-3 en 2011 donne un aperçu sur les «Réalités du développement et financement des PME en Algérie et essais de sa promotion à travers les expériences des pays en développement (2000-2010)» où il considère les PME comme l'un des modèles les plus engagés à assurer un développement économique. S'inspirant des expériences des pays développés à suivre ce modèle. Il

tente d'exposer les réalités du secteur des PME en Algérie et les moyens de son développement en regard aux pratiques entrepreneuriales de réussite dans les pays développés.

11.Lathèse Doctorat de **Ait Taleb Abdelhamid** en Econométrie, du département des sciences économiques de l'Université d'Alger en 2012 où il aborde le sujet de «La prise de décisions dans l'entreprise de production industrielle : cas d'un échantillon d'entreprises publiques algériennes» où il incombe l'enjeu de l'entreprise à être apte à assurer sa pérennité et maintenir sa part du marché. Il étudie le processus décisionnel dans les entreprises de production industrielle et propose l'assistance des dirigeants dans l'amélioration du système de décision et de l'efficacité de la prise de décision pour qu'elle soit à l'abri des dangers causés par l'environnement.

D'un autre côté nous avons consulté la pertinence des publications scientifiques qu'ils soient par excellence ceux du CREAD et du CNAM, LISE-CNRS sur les profils types d'entrepreneurs en Algérie par A.Abedou, A.Bouyacoub, M. Lallement et M. Madoui(2004) ainsi que le travail pionnier de A. Bouyacoub (1997) et Gillet Anne (2002) sur l'entrepreneur algérien. Madoui (2003) met en évidence l'hétérogénéité des trajectoires et des profils par un essai de typologie des entrepreneurs par défaut, reconvertis et entrepreneurs-cadres tracer des profils type d'entrepreneurs algériens. Nous citons aussi, l'ouvrage « Entrepreneurs maghrébins » de Denieuil, P.-N. et Madoui, M. (2011). Ainsi, que un nombre d'articles notamment ceux de Hammouda & Lassassi (2007); Kerzabi Abdelatif et Tabet Lachachi Wassila (2009) et Bouyacoub Ahmed et Madoui M. (2003) tous traitant de l'entrepreneurs

dans le contexte des PME en Algérie. Sans manquer de parcourir un vaste éventail de travaux de recherches exposés lors de différents séminaires et colloques sur la thématique et essentiellement.

Également nous nous sommes appuyés sur les travaux de recherches conduits par les chercheurs du contexte international notamment les thèses doctorales de Yosra Boughattas-Zrig, (2011), Noor Hazlina Ahmad. (2007) et Thompson, R. H. (2012) sur Les compétences de l'entrepreneur et le succès. La thèse de Leonora C. Hamilton Coplin, (2002) sur les compétences distinctives comme déterminants de succès. Nous ne manquerons pas de citer les apports des multitudes d'articles qui étaient principalement pointés sur notre sujet de recherche notamment Jens M. Unger (2006) 'Entrepreneurial Success: The Role of Human Capital and Learning'; Jeffrey W. Alstete (2008) 'Aspects of entrepreneurial success'; Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996) 'Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance'; Shah, S. Z. A., Butt, S. A., & Saeed, M. M. (2011), 'Ownership structure and performance of firms'; Yahya, A. Z., Fatt, C. K., Othman, A. S., & Abdul, I. (2011), 'Management skills and entrepreneurial success of small and medium enterprises (SMEs) in the services sector'; Ge, B., Wang, K., & Dong, B. (2009), 'An Empirical Study on the Relationship between Entrepreneur's Traits and Entrepreneurial Success'. On signale là que toutes ses recherches ont constitué les piliers de notre travail que se soit du côté conceptuel que méthodologique.

Méthodologie de Recherche

Le thème général de ce travail s'appuie sur nos recherches exploratoires réalisées depuis le magistère sur le thème des caractéristiques entrepreneuriales et leur contribution au succès des PME. La démarche suivie est apparentée à la méthodologie empruntée par la plus part des recherches en management. Toutefois, elle se distingue des approches économiques classiques, telles que l'analyse de l'entreprise par rapport à son activité, puisqu'elle se focalise autour d'un élément important dans la vie de l'entreprise qui est notamment l'entrepreneur. En d'autres termes, à travers un échantillon d'entrepreneurs algériens nous avons essayé de savoir si leurs profils ont des impacts sur la performance de leurs entreprises. A savoir si ses caractéristiques traduisent, au moins partiellement, leur réussite.

Et partant dans l'objectif d'expliquer la réalité. Nous avons donc décidé de choisir la perspective positiviste pour expliquer la relation entre l'appropriation des entrepreneurs de certains traits, de motivations et caractéristiques capables d'influer leurs succès. La démarche préconisée s'inspire de la démarche hypothético-déductive¹ qui est la plus couramment utilisée par les chercheurs de la science moderne. Cette démarche, bien adaptée au regard de la complexité du réel, basée sur une démarche inductive pour la conceptualisation, ensuite testé et confronter de manière déductive le cadre théorique à la «réalité» (Bureau, 2007). Ainsi, nous avons puisé nos réflexions et des

¹ "La démarche d'une recherche en sciences sociales", François Dépelteau, coll. de boeck, 2000.

différentes opportunités de terrain pour mener à bon large les études fondées sur les étapes suivantes:

- * *Etude documentaire* : recueil des travaux pertinents à partir d'une revue de la littérature traitant autour des concepts d'entrepreneur, de l'entrepreneuriat et la performance des entreprises. Ce qui a permis d'identifier les déterminants de la réussite, en mettant en évidence la relation entre les caractéristiques de l'entrepreneur et la réussite.
- * *Etude quantitative* : l'utilisation d'un jeu de données, extraites d'une enquête de sondage par questionnaire, nous a permis de sélectionner et ordonner systématiquement et efficacement les informations pertinentes. L'analyse d'un échantillon d'entrepreneurs, nous a permis de dégager des résultats qui peuvent être extrapolés à l'échelle nationale.
- * *Etude qualitative* : nous avons analysé en profondeur le profil des entrepreneurs et certains aspects de leur comportement - en termes d'attitudes, de perceptions et motivations - en vue d'expliquer la logique sous-jacente aux différents comportements. Ce qui permet de vérifier leur impact sur le succès.

Outils de Recherche

Pratiquement, nous avons eu le recours à l'approche qualitative et quantitative en raison de la multi-dimensionnalité du phénomène étudié. Cette approche a été déterminante sur les procédures, étapes et méthode de collecte et d'analyse de données de recherche qui s'inscrit dans une dimension empirique. Cette étude empirique a été menée par des méthodes de la statistique multidimensionnelle notamment de

l'analyse factorielle exploratoire et les techniques des équations structurelles. Nous avons mené une analyse statistique appliquée basée sur les modèles d'équations structurelles estimés par la méthode LISREL. L'expertise entre les variables de personnalité et la pérennité a été déterminée au moyen de l'approche PLS en deux étapes. La première, l'analyse factorielle confirmatoire a été effectuée pour s'assurer que toutes les variables utilisées pour mesurer les construits étaient fiables et valides. Deuxièmement, les relations causales entre les construits latents ont été postulées et testées. Le lien entre le succès les caractéristiques des entrepreneurs représenté dans un modèle SEM modèle structurel relationnel a été évalué pour vérifier les conditions d'un ajustement adéquat.

Les Limites de la recherche

Il est clair que cette recherche découle d'une enquête qui c'est effectuer dans le passé ceci lui incombe déjà une limite temporelle quant à ses résultats à moins qu'on arrive sur des recherches futures à étudier la stabilité temporelle du modèle retrouvé. En outre, l'étude trace un prototype des entrepreneurs algériens sans trop se soucier sur leur secteur d'activité ou genre (sexe) ce qui pourra même biaiser nos résultats. Plusieurs pistes de recherches peuvent alors être suivies soit en utilisant un jeu de données ou enquêtes plus récentes pour s'assurer de la stabilité du modèle ou même étudier l'évolution des comportements entrepreneuriaux en Algérie où encore mieux de faire des études transversales sur des panels de secteur d'activité à fort potentiel entrepreneurial avec ou sans la composante genre pour étudier les écarts des modèles basé sur le type d'industrie ou l'engagement

féminin. Il en reste du moins que de notre côté la peine a été prise pour la finalisation du travail de recherche qui reste toujours à améliorer par les travaux futur sur la thématique qui commence à prendre de l'ampleur de nos jours.

Plan de Travail

Nous avons choisi de présenter notre travail en trois principales parties. Au niveau de la première partie, nous avons précisé le positionnement théorique de l'entrepreneuriat et de l'esprit d'entreprise objet de notre recherche tandis que la deuxième partie met en évidence le cadre environnemental de l'entrepreneuriat et de l'entreprise la troisième partie, quant à elle, a été consacrée à l'étude empirique. Nous proposons dans ce qui suit de faire un parcours des différentes parties du travail :

Première Partie - Cadre théorique de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur

La présente partie nous permettra d'exposer les bases théoriques inspirées de la revue de littérature. Nous essaierons de dégager les concepts clés de l'entrepreneuriat et de resituer la place du dirigeant dans l'entreprise. A cet effet, nous nous sommes inspirés des différents apports théoriques des études et approches de réflexions déjà menées sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat. En ce sens cette partie introduit notre travail de recherche pour essayer de donner une vision sur les composantes essentiels de l'entrepreneur et du cadre dans lequel il se conçoit et se développe. Pour cela, nous avons étalé cette partie sur trois (03) chapitres déployés de la manière suivante :

Le premier Chapitre (**L'entrepreneuriat : Approches et Concepts**) abordera le cadre d'évolution de la recherche en entrepreneuriat conceptuel de l'entrepreneuriat. On passera en une revue de leur littérature assez complète dans lequel seront présentées les approches conceptuelles de l'entrepreneuriat suivies des défis conceptuels et empiriques qui s'imposent dans la recherche en entrepreneuriat. On abordera la définition de l'entrepreneuriat et on finira par faire valoir l'émergence du développement de l'entrepreneuriat qui milite en faveur de la nécessité de la théorie de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. Le deuxième Chapitre (**L'Entrepreneur**) portera sur les définitions de l'entrepreneur vues sur plusieurs angles de recherche. On présentera littéralement les différents aspects relatifs à l'identification de l'entrepreneur.

Enfin, le troisième Chapitre (**Le profil et compétences des entrepreneurs**) s'étalera sur une présentation des fondements théoriques des différentes approches qui touchent l'entrepreneur basé sur leurs traits de personnalité et compétences entrepreneuriales. Ceci nous conduit aussi à donner des détails sur le rôle des gestionnaires et entrepreneurs dans l'entreprise ainsi que les modèles existants de compétences entrepreneuriales et fonctions dans l'entreprise. Il sera consacré surtout aux modèles entrepreneuriaux de succès et de réussite des entreprises.

Deuxième Partie - Entrepreneuriat, Succès et Croissance Economique

Cette partie sera développée sur quatre (04) chapitres dans lesquels nous passerons en revue les aspects, facteurs et l'ensemble des **fondements de la réussite entrepreneuriale qui sera traité au quatrième chapitre (04)**. Après cet encadrement le chapitre cinq (05) abordera la **conceptualisation de la mesure de la réussite entrepreneuriale**. Nous consacrerons, ensuite, le chapitre six (06) à la **PME face à son contexte** et traiterons de l'importance de l'entrepreneuriat pour développer l'entreprise. Il s'agit là de s'éloigné de l'étude de l'esprit d'entreprise pour examiner un peu plus son contexte qui est l'entreprise, le domaine de sa promotion et l'environnement politico-institutionnel encadrant l'entrepreneuriat et la PME. Sous le chapitre sept (07), avec plus de détail **le contexte de la PME et Entrepreneuriat en Algérie** où il sera question de la définition et caractéristiques de la P.M.E Algérienne ainsi qu'un parcours de l'état des lieux et l'importance de ce secteur.

Troisième Partie - L'Étude Empirique : Méthodologie et Résultats de Recherche

Cette partie a été consacrée à la validation empirique de l'importance que revêtent le profil et la personnalité de l'entrepreneur sur le succès de l'entreprise. Sur le Chapitre huit (08) chapitre qui sera consacré au **positionnement méthodologique de la recherche** mettant sur le cadre l'approche méthodologique et voies de recherche, suivie de la conception et hypothèses de recherche puis finalement présentation

des méthodes factorielles et les techniques de modélisation par les méthodes d'équations structurelles (SEM) à variables latentes.

Notons pour finir **la présentation des résultats de la recherche** sera étalée au Chapitre neuf (09) où nous passerons, d'abord, à juger du support de données d'enquête population adulte (APS) du GEM utilisé. Les traitements d'analyse des données et résultats ont été ensuite exposés clôturé par une discussion des résultats finaux et donc, conformément à notre analyse pour essayer de valider nos hypothèses et déceler les correspondances empiriques des entre le profil entrepreneurial et la réussite.

En guise de conclusion, nous avons essayé de préciser le degré de validation de nos hypothèses de recherche et de dégager les apports ainsi que les limites de notre recherche. Nous mettons en évidence quelques pistes qui pourraient apporter un éclairage sur les actions à engager, envers les entrepreneurs en Algérie, susceptibles d'engendré leur réussite.

Finalement le travail a été annexé ensuite référencié par une multitude de références bibliographiques dont on a puisé durant ce travail. Il s'agit notamment de livres, périodique, revues et articles (working papers qui nous ont permis d'être toujours à l'actualité du domaine entrepreneurial.

Première Partie

Cadre théorique de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur

Chapitre 1.L'entrepreneuriat:Approches et Concepts

Introduction :

En abordant le sujet de la réussite en business on cite assez souvent l'entrepreneur et l'entrepreneuriat. Etant que l'entreprise est souvent le reflet du comportement de l'entrepreneur et est le produit de l'entrepreneuriat qui est le cadre dans lequel il se conçoit et se développe. En ce sens cette partie introduit notre travail de recherche pour essayer de donner une vision sur les composantes essentielles de l'entrepreneur. Cette partie se divise en trois parties abordant les thématiques suivantes. Au terme de ce premier Chapitre, nous avons cherché à construire un cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat sur les facteurs ou les déterminants favorisant son développement en étalant la situation de la recherche en entrepreneuriat sur les différentes approches par une revue de leur littérature et la présentation des différentes approches qui les conceptualisent.

1.1. De l'évolution de la recherche en entrepreneuriat

Au cours des dernières années, la création d'entreprises est reconnue comme force essentielle du dynamisme économique d'une région et même de toute économie (OCDE, 1998, 2005a, 2007; Commission européenne, 2003). Depuis plus de vingt ans déjà, notamment à la suite des travaux de David Birch (1979) sur les sources de l'emploi aux États-Unis dans les dernières décennies, la création d'entreprises, comme première appréciation de l'entrepreneuriat, est reconnue comme un moteur très important du développement

économique et social à travers le monde (Carree et Thurik, 2005; Shepherd et Wiklund, 2005; Audretsch, Grilo et Thurik, 2007). En plus les nouvelles entreprises permettent d'améliorer la compétitivité des économies des pays industrialisés ou en voie de développement, et ainsi de mieux adapter ces dernières aux changements économiques et aux mutations structurelles (Audretsch, 2002; OCDE, 1998; Conway et coll., 2005). Elles favorisent aussi le développement local (Nolan, 2003) et la restructuration de plusieurs régions (Audretsch, 2002; Julien, 2005). Enfin, elles contribuent au renouvellement des économies, selon l'idée de destruction créatrice avancée par Joseph Schumpeter (1934).

L'importance de l'entrepreneuriat explique l'intérêt grandissant de la part des chercheurs. L'entrepreneuriat et les PME sont devenus un domaine d'intérêt et de recherche incontournable auquel chercheurs, enseignants, dirigeants d'entreprises, consultants et hommes politiques se tournent de plus en plus (Fayolle, 2004; 2005; Welter et Lasch, 2008). La multiplication des revues scientifiques sur l'entrepreneuriat et les PME comme l'Internationales Gewerbearchiv. Zeitschrift für Klein und Mittelunternehmen , créée en 1953, le Journal of Small business Management, créé en 1963, Entrepreneurship: Theory and Practice, créé en 1976, sous le nom d'American Journal of Small Business, sans compter la création à partir de 1988 des revues : la Revue Internationale P.M.E., Entrepreneurship and Regional Development, Piccola Impresa et le Journal of Business Venturing.

Selon Landström (2008) l'évolution de la recherche en entrepreneuriat et l'inspiration pour le phénomène a pris de l'ampleur

depuis 1980 qui coïncident avec l'avènement de la mondialisation. Dès lors, un bon nombre de travaux ; de colloques et séminaires ont été réalisés sur le thème de l'entrepreneuriat. Ce qui a mis la recherche en entrepreneuriat dans un débat entre plusieurs courants. Toutefois, l'importance de l'entrepreneuriat et de ses liens avec le développement socio-économique, compromet le concept à plusieurs limites (Landström, 1999; Davidsson, 2001; Grégoire et coll., 2006; Van Praag et Versloot, 2007; OCDE, 2008b). Ainsi, non seulement aucune définition de l'entrepreneuriat ne fait l'unanimité au sein de la communauté scientifique, mais aussi le concept de façon imprécise (Audretsch, 2002; Friis, Paulsson et Karlsson, 2002; Ivensen et coll. 2007). Cette divergence s'expliquerait par les différentes disciplines auxquelles appartiennent les chercheurs en entrepreneuriat, lesquels abordent la problématique à partir de leurs perspectives respectives (Landström, 1999). Certains chercheurs tenteront de comprendre qui est l'entrepreneur et ce qui le caractérise (psychologie), tandis que d'autres s'intéresseront à l'impact de l'entrepreneuriat sur le système économique (économie) ou sur la société (anthropologie et sociologie). Cela conduit certains chercheurs comme Audrescht (2002) et Luke, Verreynne et Kearins (2007) à avancer que l'entrepreneuriat inclut plusieurs niveaux d'analyse imbriqués, et qu'une approche de nature plus systémique est nécessaire pour en comprendre l'ampleur. Pour d'autres chercheurs, les PME représentent un champ de recherche à part entière, et leurs différentes dimensions permettent de maintenir le dynamisme entrepreneurial (Fayolle, 2004; Torrès, 1997). Parmi les sujets liés à ce champ, mentionnons les typologies qui distinguent les PME entre elles et à comprendre les

différents profils des propriétaires dirigeants de PME (Julien et Marchesnay, 1996; Julien, 2005; Smith et Miner, 1983). Pour certains, comme Miles et Snow (1979)¹, McMahon (2001) ou Aragon-Sanchez et Sanchez Martin (2005), les typologies font référence à l'orientation ou aux compétences «entrepreneuriales» de l'entreprise, ce qui fait bien partie du champ de recherche en entrepreneuriat.

La diversité des sujets de recherche en entrepreneuriat confirme l'intérêt porté au domaine en tant que champ d'étude spécifique. La multidisciplinarité a aussi enrichi le champ de recherche où chaque discipline et école de pensée a favorisé l'émergence de plusieurs approches plutôt que d'une vision générale (Landström, 1999 ; Welter et Lasch, 2008). On peut néanmoins tirer une certaine définition générale de l'entrepreneuriat en essayant de synthétiser ce qui s'est écrit, ce que nous nous proposons de faire au chapitre suivant. A ce niveau et à partir des analyses du champ de l'entrepreneuriat Fayolle (2002), synthétise trois approches principales :

- Le regard des économistes (approche fonctionnelle : fonction et activités de l'entrepreneur, importance dans le développement économique, prise de risque). On reconnaît là que le point de vue des économistes est important car il donne une base historique et les assises au champ de l'entrepreneuriat. Fayolle (2002) rapporte qu'il est multi-composantes et voit deux figures d'entrepreneurs et quatre rôles entrepreneuriaux. Les figures sont celles de l'entrepreneur-organisateur d'activités économiques et de

¹Cités dans Smith et Miner, 1983.

l'entrepreneur-innovateur (Baumol, 1993). Et à l'égard du système économique, l'entrepreneur joue quatre rôles fondamentaux (Landström, 1998). Pour Cantillon, Say et Knight il peut être assimilé à un «*risk taker/risk manager*» ou à un «*innovator*» selon Schumpeter. Hayek, Mises et Kirzner voient en lui un «*alert seeker of opportunities*» ou enfin pour Casson¹, un «*coordinator of limited resources*».

- Les approches descriptives centrées sur les individus ou indicative elles visent à produire les connaissances sur les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs, leurs traits de personnalité, leurs motivations, leurs comportements, leurs origines et trajectoires sociales et cherchent à mieux comprendre les causes de ce comportement, autrement dit, les caractéristiques fondamentales internes et externes du sujet. Ils considèrent que l'entrepreneur dispose de qualités et compétences requises pour exercer réellement ces fonctions. A partir des travaux empiriques McClelland (1961), propose une théorie du besoin de réalisation (nAch : need for achievement). Ainsi, Pour expliquer le phénomène, les psychologues, sociologues et autres spécialistes du comportement ont réalisés de nombreuses recherches sur les entrepreneurs et identifié toute une série de caractéristiques qui les décrivent. Elles cherchent, peut-être, aussi un profil type d'entrepreneur qu'il serait possible d'identifier par une caractéristique principale ou un ensemble de caractéristiques

¹Fayolle, Alain. Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche, 6ème Congrès International Francophone sur la PME (CIFEPME), octobre 2002-HEC- Montréal, Canada.

pour tenter d'expliquer la création d'entreprise, ou son succès. Les approches typologiques viennent compléter les approches par les traits et différentes typologies d'entrepreneurs sont proposées mais la littérature entrepreneuriale ne parvient pas à distinguer un profil idéal ou scientifique d'entrepreneur¹. Une typologie classique est donnée par Smith (1967) qui distingue deux types d'entrepreneurs («*craftsman*» et «*opportunistic*»). S'inspirant notamment des contributions de Hornaday (1982), Meredith, Nelson et al. (1982) et Timmons (1978), Louis-Jacques Filion propose même un tableau qui présente les types les plus courantes (Filion, 1997, p. 7).

- Les approches centrées sur les processus : Les partisans de ce nouveau courant considèrent que l'entrepreneuriat est un phénomène complexe et multidimensionnel (Gartner, 1985 ; Bruyat et Julien, 2001). Sous cet aspect le processus entrepreneurial est défini : «*The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creations of organisations to pursue them*» (Bygrave et Hofer, 1991). Ainsi, ses auteurs suggèrent de concentrer les recherches sur l'étude du processus entrepreneurial (Gartner, 1985 ; Gartner, 1988 ; Stevenson et Jarillo, 1990 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Van de ven, 1992 ; Bruyat, 1993 ; Bouchikhi, 1993 ; Gartner, 1993 ; Bruyat, 1994 ; Fayolle, 1996 ; Landström, 1998 ; Hernandez, 1999 ; Bruyat et Julien, 2001). La plupart d'entre-eux

¹Pour des revues de la littérature sur les typologies d'entrepreneurs, voir Risker (1999), Landstrom (1998) et Hernandez (1999, pp.77-85).

partagent l'idée que le comportement entrepreneurial est la résultante d'un processus de type interactionniste entre des éléments qui appartiennent à l'environnement et d'autres reliés à l'individu¹. On mentionne que dans cette approche deux courants s'opposent sur la conception de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche. Le premier initié par Gartner (1988 et 1990) et soutenu par d'autres auteurs (Aldrich, 1999 ; Thornton, 1999 ; Sharma et Chrisman, 1999 ; Hernandez, 2001), dans l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations et se lie au phénomène d'émergence organisationnelle. La deuxième conception, basée sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, est celle de Shane et Venkataraman (2000). Dans ces conditions, les processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités représentent des objets d'étude et de recherche essentiels. Tous ces travaux sur les processus contribuent à positionner des connaissances relatives à la notion d'organisation émergente et/ou à la notion de création de valeur nouvelle.

Lorsqu'on examine les différents points de vue sur l'entrepreneuriat et en rejoignant le constat de (Fayolle, 2002), on distingue entre ceux qui insistent sur l'importance des traits ou qualités entrepreneuriales et ceux qui sont axés sur leur comportement ou leur actions. Dans le premier point de vue l'esprit d'entreprise est considéré comme un ensemble de caractéristiques de la personnalité, alors que dans la deuxième perspective la distinction entre les entrepreneurs est basée sur le comportement plutôt que les traits.

¹Pour plus de détail, voir Torniskoski (1999) ou Hernandez (1999).

L'esprit d'entreprise est reconnu comme un phénomène économique et social important ainsi que d'un sujet de recherche populaire (Fayolle et Gailly, 2008). De parts le passé, des recherches approfondies ont été menées pour tenter de comprendre les facteurs qui inhibent ou facilitent le phénomène. Comment ils ont évolué pour tenter de comprendre ce que font les entrepreneurs, qui sont-ils, comment ils peuvent être pris en charge, leurs activités et les compétences nécessaires pour exercer ces activités, les antécédents d'intention d'entreprendre à l'éducation de l'esprit d'entreprise et sa contribution à l'activité. Tout ce parcours de recherche est illustré au [tableau 1.1](#).

Tableau 1.1 – Tendances de la recherche en entrepreneuriat(Malebana, 2012)

Périodes	thèmes	Auteurs et chercheurs
1. Que font les entrepreneurs 1700 -. (1950)	Du point de vue économique	Cantillon, Say, Schumpeter
2. qui sont les entrepreneurs 1960 - (1980)	Du point de vue de comportementaliste	Weber, McClelland, Rotter, De Vries
3. Que font les entrepreneurs 1980 -	Du point de vue des sciences de gestion (finance, marketing, opérations, RH)	Drucker, Mintzberg
4. De quel soutien à besoin les entrepreneurs 1985 -	D'un point de vue social, y compris des économistes, des géographes et des sociologues	Gartner, Welsch, Bygrave, Reynolds
5. Quelles sont les activités entrepreneuriale, quelles sont les compétences nécessaires pour les effectuer 1990 -	Du point de vue de l'esprit d'entreprise	Timmons, Vesper, Brockhaus
6. Qu'est-ce que les antécédents de l'intention d'entreprendre 1980 -	Du point de vue cognitif	Ajzen; Shapero and Sokol; Krueger, Reilly and Carsrud
7. L'esprit d'entreprise peut-il être enseigné ? Quelle est l'influence de l'éducation entrepreneuriale sur l'activité entrepreneuriale? 1982 -	D'un point de vue social	Vesper; McMullan and Long; Ronstadt; Hills; Dainow;; Ahjarah; Curran and Stanworth; Sexton and Bowman; Zeithaml and Rice

Source: Adapter de Nieman & Nieuwenhuizen (2009) ; Alberti, Sciascia & Poli (2004)

Il apparaît évident que l'approche la plus dominante et qui a été étudié plus intensément en recherche est l'approche axée sur la personnalité qui s'est concentrée sur qui sont les entrepreneurs (MUN, 2005). Cette approche est focalisée sur l'identification de traits / caractéristiques partagées par les entrepreneurs qui réussissent. Dans cette approche il est soutenu que les traits de personnalité sont un ingrédient nécessaire à la compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat (Cromiee et Johns, 1983). De ce point de vue l'esprit d'entreprise inclut les caractéristiques, telles que la persévérance, la créativité, l'initiative, la propension à prendre des risques, la confiance en soi et locus- contrôle interne. Or que malgré son importance l'approche par les traits a été largement critiquée par les chercheurs, Gartner (1989) suggère que la recherche en entrepreneuriat devrait se concentrer sur l'étude des aspects comportementaux plutôt que sur traits de personnalité. En outre, Amit, Glosten et Muller (1993) soutiennent que les traits entrepreneuriaux sont difficiles à observer et qu'ils ne peuvent pas être uniques à l'entrepreneur.

En outre, dans la recherche en entrepreneuriat, un débat est lancé sur la question de « on né ou on devient entrepreneur ». En supposant que l'esprit d'entreprise est inné, Cunningham et Lischeron (1991) se réfèrent à la perspective de la *Great Person School of Entrepreneurship*. Selon cette école l'entrepreneur est considéré comme ayant une capacité intuitive - un sixième sens - et est né avec des traits d'esprit d'entreprise. En revanche, d'autres chercheurs font valoir que l'entrepreneuriat peut être développé ou appris. (Ucbasaran, 2004) rapporte qu'une évidence empirique sur l'importance de l'éducation pour le développement de

l'esprit d'entreprise a été prouvée par Kourilsky et Walstad (1998), Kourilsky et Esfandiari (1997) et Kourilsky et Carlson (1996).

1.2. Approches conceptuelles de l'entrepreneuriat

Il est largement admis que la fonction entrepreneuriale est un élément essentiel dans le processus de croissance économique, (Baumol, 1968; Casson, 1982, 1990; Homaday, 1990; OCDE, 1998). A ce titre l'esprit d'entreprise a été la clé de cette fonction (Baumol, 1986; Hamilton et Harper, 1994). En ce sens, l'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste dans l'ensemble de l'économie sous de nombreuses formes différentes et produit de nombreux résultats eux aussi différents. En partant d'un cadre conceptuel simplifié qui fait la distinction entre la manifestation de l'entrepreneuriat, les facteurs qui l'influencent et ses impacts sur l'économie et la société. Ce regard doit nous permettre, non seulement, de mieux appréhender les manifestations multiples du phénomène entrepreneurial, mais aussi les facteurs qui l'influencent.

Il existe un vaste recueil de recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat qui est très diversifiée. Qui devient une préoccupation sur ce qui constitue l'esprit d'entreprise en tant que domaine d'études (Gartner, 1990, 2001; Low, 2001). Par ailleurs, l'esprit d'entreprise ne peut pas être une action d'événement unique. Plusieurs chercheurs ont suggéré qu'il ya une nécessité de faire la distinction pour fournir une vue d'ensemble de la recherche en entrepreneuriat et de faire la synthèse de la littérature et de développer un cadre intégré pour guider le reste de l'étude. L'évolution de la recherche en entrepreneuriat est

associée à des paradigmes des disciplines prédominantes. A ce titre on passera en revue les analyses proposées par l'approche comportementale, on examinera les aspects psychologiques de l'entrepreneur, la personnalité/«trait» et un aperçu des approches contextuelles du point de vue sociologique, économique de l'entrepreneuriat, sans pour autant manquer de souligné que l'entrepreneur ne peut pas être séparée de l'environnement. L'analyse de différentes études sur l'entrepreneuriat devait nous permettre de mieux définir les principaux facteurs expliquant le processus entrepreneurial ou sa dynamique et de préciser les concepts.

1.2.1. L'Approche Comportementale

Dans les sections précédentes, les discussions ont porté sur des arguments essentiellement psychologiques et sociologiques tentent de distinguer l'entrepreneur de l'entrepreneur non. Ce travail antérieur suppose implicitement que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité uniques et que ces caractéristiques peuvent être identifiées (Romanelli, 1989). En outre, ces approches supposent que l'entrepreneur est un «état d'être» qui ne change pas (Gartner, 1988). En conséquence, ces premiers travaux ont examiné les caractéristiques sans les lier à des actions entrepreneuriales (Shook et al., 2003).

Ces approches ont laissé de nombreuses questions sur les entrepreneurs et leur comportement sans réponse (MacMillan et Katz, 1992, Amit et al., 1993). En effet, au cours des dix dernières années, les chercheurs ont «redécouvert» l'individu / entrepreneur (Davidsson et al., 2001). Toutefois, l'accent est mis désormais sur le comportement al /

processus (Gartner, 1990; Gartner et al, 1992) et les aspects cognitifs (Palich et Bagby, 1995; Busenitz et Barney, 1997) des entrepreneurs et l'entrepreneuriat, plutôt que des caractéristiques de la personnalité. Bygrave et Hofer (1991) affirment que le processus entrepreneurial implique toutes les fonctions, les activités et les actions associées à la perception des opportunités et la création d'organisations à les poursuivre. Nous négligerons encore pas les apports théoriques à l'approche processus / comportement orienté vers l'entrepreneuriat de (Aldrich et Zimmer, 1986; Low et MacMillan, 1988; Bygrave et Hofer, 1991; Bygrave, 1993; Davidsson et al, 2001 ;).

Les théories cognitives, qui remontent au début des années 1920, en grande partie développées par Carl Jung, examinent les processus de la pensée humaine. À leur tour, ces processus de pensée peuvent être utilisés pour prédire certains types de comportement. Les études mettent l'accent sur les processus cognitifs rapportés par les entrepreneurs et comment ils sont utilisés dans la prise de décision (Manimala, 1992; Palich et Bagby, 1995; Busenitz et Barney, 1997; Baron, 1998, Simon et al, 1999; Mitchell et al, 2002; Simon et Houghton, 2003). Katz (1992) a développé un «modèle psychosocial cognitif» de choix de statut d'emploi. Le modèle est considéré comme psychosocial car il utilise la psychologie d'un individu sous la forme de valeurs et les processus de décision et social en ce qu'elle repose sur les antécédents personnels et le contexte social comme des facteurs contribuant au processus de décision.

L'adoption d'une approche cognitive a conduit au développement de la connaissance interne des entreprises. Ceci peut être vu comme le résultat d'une combinaison de facteurs schématiques, comme la perception de plus grandes chances de succès et un comportement plus au contrôle et les facteurs heuristiques, comme une plus grande dépendance à l'égard de prise de décision raccourcis (Busenitz et Lau, 1996). L'approche cognitive a été jugée plus efficace que d'autres approches pour distinguer l'entrepreneur d'autres groupes de personnes. L'approche se déplace aussi loin de l'«état d'être» l'hypothèse de l'approche de la personnalité / trait souligné précédemment (Shook et al., 2003). Il utilise la cognition comme un facteur prédictif de certains aspects du comportement. Cependant, les études qui adoptent l'approche cognitive, la part de l'approche de la personnalité / trait de l'hypothèse que les entrepreneurs constituent un groupe homogène, malgré les preuves du contraire (Forbes, 1999).

1.2.2. L'Approche Économique

L'étude de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat a été initialement influencée en grande partie par les économistes. Cependant, l'esprit d'entreprise comme un champ a évolué et continue de le faire en s'appuyant sur de nombreuses autres disciplines. Pour le moment, cependant, le point de vue économique doit être discuté.

Sur cette vision, Cantillon (1755) fut le premier savant connu d'introduire le terme entrepreneur dans la théorie économique. Il risque et l'incertitude associée à la prise de décision administrative processus d'entrepreneurs (Binks et Vale, 1990). Près de cette période,

l'entrepreneur terme a également été utilisé pour faire référence à la capacité d'un individu à coordonner et combiner différents facteurs de production (Say, 1803).

Contrairement à l'œuvre de l'Allemand Kirzner Israel (1979) qui souligne, à l'instar de Von Mises, que l'essence de l'entrepreneurship est le fait d'être à l'affût d'opportunités de profit. La tradition autrichienne associée aux travaux de Schumpeter (1934) a été préoccupé par l'instabilité et le développement économique. Puisque dans la période post-Seconde Guerre mondiale, la «disparition» de l'entrepreneur de la littérature économique, a été attribuée à la domination de l'école néo-classique de la pensée économique (Casson, 1987). L'École autrichienne a souligné la nécessité de l'entrepreneur de l'information et son / sa capacité à analyser ces informations avec succès afin d'allouer les ressources correctement et efficacement. Hayek (1937) a proposé un monde dans lequel il y avait un processus continu de découverte dont la plupart sont des découvertes mineures sur les besoins de l'individu.

Plus récemment, Shultz (prix Nobel) fait de l'entrepreneurship la capacité à faire face aux déséquilibres. Il étend la définition de l'entrepreneur largement en dehors du champ du seul marché privé et fait du capital humain entrepreneurial un facteur de production.

Par conséquent, cela crée des difficultés pour comprendre le concept de l'entrepreneuriat. Par le biais d'une approche plus pratique, Gartner et al. (1994) ont proposé que les entrepreneurs doivent être soumis à autant de personnes qui créent et participent activement à la direction d'organisations. Utilisation de création d'entreprise en tant que critère

permettant de déduire l'entrepreneuriat est également recommandé par Rauch et Frese (2000), car la fondation, la possession et la gestion d'une entreprise sont des comportements facilement identifiables.

Sur le projet duGEM le travail de conceptualisation en entrepreneuriat est examiné sur le rôle, le comportement de l'individu par rapport aux attitudes, activités et ambitions entrepreneuriales. Dans l'optique du processus de l'entrepreneuriat, Le modèle élaboré de GEM ([figure 1.1](#)) explicite de quelle manière l'entrepreneuriat est influencé par son contexte et subdivise l'activité entrepreneuriale en diverses phases auxquelles les trois composantes de l'entrepreneuriat (attitudes, activité et ambitions) peuvent également contribuer. Les conditions cadres entrepreneuriales décrivent les propriétés de l'environnement socio-économique qui ont une incidence notable sur l'entrepreneuriat dont l'importance dépend également de la phase du développement économique. En outre, la relation est réciproque. L'entrepreneuriat influence la croissance économique qui, à son tour, influence l'entrepreneuriat.

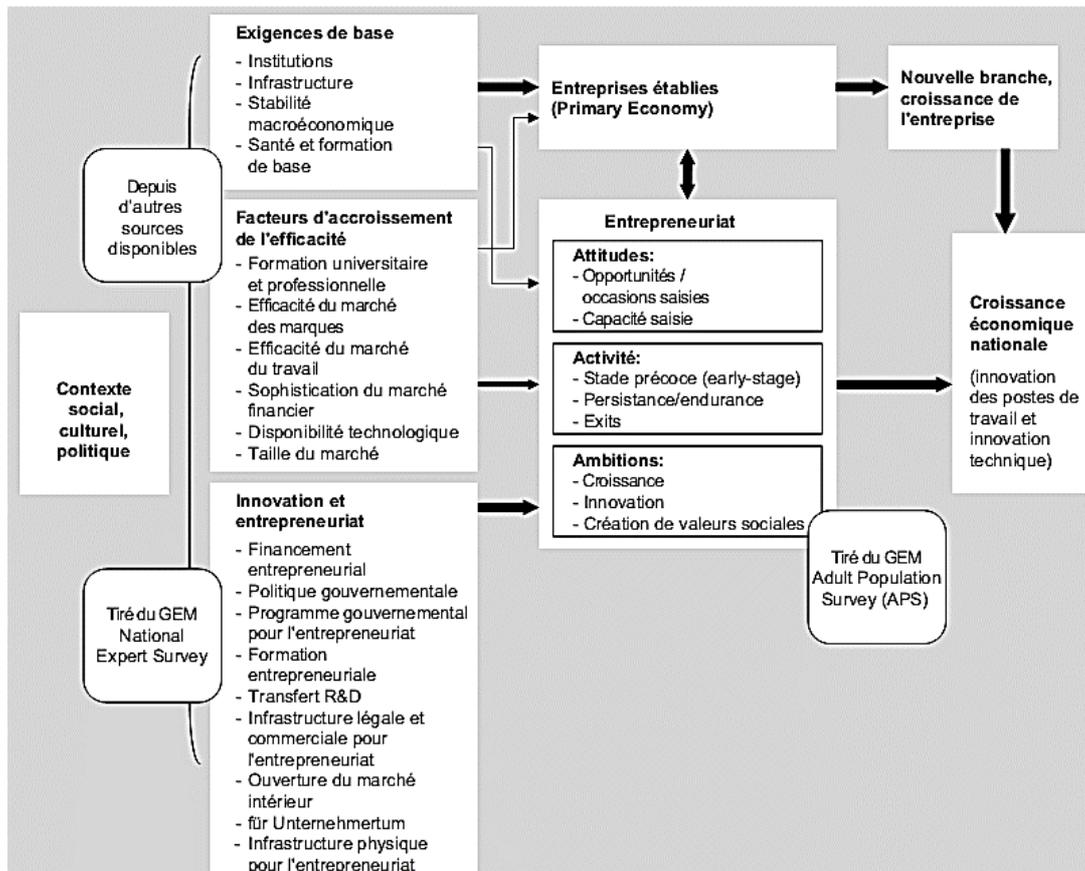


Figure 1.1 – Le modèle GEM

Le modèle GEM intègre les diverses perspectives de l'entrepreneuriat et admet qu'une série de grandeurs peuvent influencer les attitudes, l'activité et les ambitions (Attitudes, Activités et Aspirations) entrepreneuriales. L'interaction dynamique de ces trois composantes donne lieu à une activité entrepreneuriale productive au sein de l'économie. Les premières approches permettant de démêler cette interdépendance complexe sont fournies par Van Stel et al. (2005), Acs et Varga (2005), Acs et Amorós (2008) ainsi que par Koellinger et Thurik (2009). L'étude GEM implique une approche complète, qui tient compte du degré des activités entrepreneuriales et détermine les différentes natures des économies concernées. Elle présente que l'activité entrepreneuriale n'est pas simplement fonction des différences

de développement socio-économique, mais est aussi influencée par d'autres facteurs, comme la croissance de la population, qui aura un effet sur la demande, ou la taille de la population d'entrepreneurs, qui pourra jouer un rôle de modèle.

Il est important de signaler que la phase de développement de l'économie d'un pays exerce un moment sur cette propension d'entreprendre sur différentes formes selon le contexte économique. On pourra résumer ses contextes en trois états :

-Les pays de faible puissance économique, essentiellement mues par les facteurs, dont la croissance découle principalement d'une plus grande utilisation de facteurs de production primaires (terres, gisements de matières premières, main d'œuvre peu qualifiée) ;

-Les économies du deuxième groupe (économies mues par l'efficacité) reposent sur une augmentation de l'efficacité, obtenue assez souvent par des investissements directs étrangers (importation de technologies de production) ;

-Les pays du troisième groupe sont des économies mues par l'innovation, elles se caractérisent par de gros investissements dans la formation, la R&D, tant de la part de l'Etat que du secteur privé. On y assiste à des processus sociaux d'apprentissage, des hiérarchies d'organisations qui favorisent le développement et le lancement de nouveaux produits et services où les jeunes entreprises innovantes peuvent jouer un rôle important.

Après avoir donné un bref aperçu des thèmes liés à l'entrepreneur par les économistes, l'approche économique a été critiquée en raison de l'ignorance des caractéristiques importantes associées à l'entrepreneur et en se concentrant trop sur l'importance de l'entrepreneur comme un moyen de réaliser le développement économique. En réponse à cette lacune, un important recueil de recherche, en s'appuyant largement sur la discipline psychologie et en particulier les théories de la personnalité, a été menée dans le but de comprendre les caractéristiques de l'entrepreneur. Cette section donne un aperçu de cette recherche qui s'appuiera sur des approches alternatives qui traitent des «traits» de personnalité.

1.2.3. L'Approche par les Traits

Les chercheurs qui ont conduit l'approche trait ont entrepris d'identifier le trait de personnalité ou d'une constellation de traits capables de prédire avec succès les comportements entrepreneuriaux et de distinguer l'entrepreneur des autres groupes. Dans cette approche, l'unité de base de l'analyse est l'entrepreneur, et les traits de l'entrepreneur et les caractéristiques sont considérées comme la clé pour expliquer l'entrepreneuriat comme un phénomène (Gartner, 1989). Dans la littérature un nombre important de caractéristiques ont été examinées tels que le leadership, l'autonomie, l'indépendance, l'agressivité, la tolérance de l'ambiguïté, le besoin au soutien et d'endurance.

En commençant, McClelland, avec son travail pionnier, a grandement contribué à la reconnaissance des entrepreneurs comme une force motrice importante de conduite du développement (Johnson,

1990). Dans son travail "The Achieving Society" (1961), McClelland a souligné que les traits psychologiques tels que la nécessité de réalisation, le désir d'assumer la responsabilité dans des situations complexes, et la volonté d'accepter le risque dans des conditions basées sur les performances de compétences sont des facteurs découlant de différences individuelles (Bakacsi et al, 1996). Pour McClelland, la prémisse était que les normes et les valeurs qui prévalent dans une société donnée, notamment en ce qui concerne le besoin d'accomplissement, sont d'une importance vitale pour le développement de cette société (Midgley et Dowling, 1978). Selon lui, les entrepreneurs sont des gens qui ont un grand besoin pour la réalisation associé avec l'esprit de compétition, confiance en soi et de compétences indépendante de résolution des problèmes, et de prise des risques calculés. Cette discussion donne un aperçu de l'approche trait en se concentrant sur ceux qui ont reçu le plus d'attention dans la littérature l'esprit d'entreprise. On reprend de (Hortoványi, 2010) que ces caractéristiques sont le besoin d'accomplissement, le locus de contrôle et la propension à prendre des risques .

1.2.3.1. le Besoin de réalisation ou d'accomplissement 'Need for Achievement ('n-Ach')

Un des traits les plus discutés est le «besoin d'accomplissement» (n-Ach). McClelland (1961) travail était un travail de pionnier pour déterminer si les entrepreneurs afficher un certain profil psychologique. Il a défini «n-Ach» comme un désir de bien faire pour le bien d'un sentiment intérieur de l'accomplissement personnel. Johnson (1990)

fournit une revue des études qui ont été menées sur la motivation réussite, et trouve qu'il existe une variabilité considérable dans les échantillons des entrepreneurs étudiés, opérationnalisations différentes de n-Ach, et un manque de cohérence dans la mesure de la réalisation motif.

1.2.3.2. Le locus de contrôle

Il est aujourd'hui admis que le locus de contrôle est une dimension importante de la personnalité, relativement stable dans le temps¹. Le locus de contrôle se définit plus précisément comme « la tendance que les individus ont à considérer que les événements qui les affectent sont le résultat de leurs actions ou, au contraire, qu'ils sont le fait de facteurs externes sur lesquels ils n'ont que peu d'influence, par exemple la chance, le hasard, les autres, les institutions ou l'État »². Liles (1974) soutient qu'il est la perception de l'entrepreneur potentiel d'une situation spécifique, par opposition aux réalités impliquées qui influent sur la décision de s'engager dans une aventure entrepreneuriale. Parce que la perception subjective du risque et la capacité d'affecter les résultats sont essentiels pour la décision finale, il s'ensuit que nous devons étudier le concept de perception de contrôle (Brockhaus, 1982). Des études examinant le lieu-de-commande (par exemple, la mesure dans laquelle les individus croient qu'ils contrôlent leur propre destin) comme un trait, sont en grande partie basées sur Rotter (1966) locus de

¹John Maltby, Liz Day, Ann Macaskill, *Personality, Individual Differences and Intelligence*, Pearson Education, 2007, p. 91-92.

²Larose, F., Terrisse, B., Lefebvre, M.L., & Grenon, V., *L'évaluation des facteurs de risque et de protection chez les enfants de maternelle et du premier cycle de l'enseignement primaire: l'échelle des compétences éducatives parentales*, *Revue internationale de l'éducation familiale. Recherche et interventions*, 2002, 4(2), p. 5.

contrôle de la théorie. Selon cette théorie, un individu perçoit à l'intérieur de sa compréhension le résultat d'un événement comme étant hors du contrôle de sa / sa personne. Rotter renouele concept n-Ach de McClelland à la croyance en interne locus de contrôle-. Il a affirmé que les personnes ayant un haut score de n-Ach tendance à croire en leur propre capacité à contrôler / influencer le résultat de leurs efforts, et dans l'efficacité de leur propre comportement plutôt que des forces extérieures comme la chance et le destin. McGhee et Crandall (1968), Gurin et al., (1969), et Lao (1970) a constaté que les personnes ayant une grande locus interne de contrôle de faire, en fait, ont une motivation plus élevée que celle atteinte avec un grandcontrôle du locus externe.

Bien que certaines études ont pu penser que les entrepreneurs sont plus «interne» que les non-entrepreneurs (par exemple, Boriand, 1974; Brockhaus, 1975; Shapero, 1975; Panday et Tewary, 1979), d'autres n'ont trouvé aucune différence significative entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs en termes de locus de-confrol (par exemple, Brockhaus et du Nord, 1979; Hull et al, 1980; Mescon et Montanari, 1981; Sexton et Bowman, 1985). Parce que les dirigeants d'entreprises prospères qui affichent des compétences administratives plutôt que de l'esprit d'entreprise, présentent également des niveaux élevés de locus interne-de-confrol, Stanworth et al, (1989) selon laquelle interne locus de contrôle de ne pas distinguer entre les entrepreneurs et non-entrepreneurs. Cependant, alors que locus interne de contrôle de risque de ne pas uniquement pour distinguer les entrepreneurs des non-entrepreneurs, il peut distinguer entre les entrepreneurs ayant réussi ou échoué (Brockhaus, 1982).

1.2.3.3. La Propension de prise de risque

Dans la section 2.2, «risque en supposant 'a été identifié comme un thème d'entreprise dans la littérature économique. Palmer (1971) a fait valoir que la fonction entrepreneuriale consiste principalement à la mesure du risque et la prise de risque. Liles (1974) soutient que, en devenant un entrepreneur, un des risques individuels bien-être financier, les possibilités de carrière, les relations familiales et le bien-être psychique. Cependant, malgré ces arguments et la perception générale de grande prise de risque par les entrepreneurs, McClelland (1961) a fait valoir que les individus ayant un haut n-Ach ont été caractérisées comme ayant un risque modéré de prise de propensions, car des niveaux élevés de locus interne de contrôle de et une motivation à la réussite élevé créent une perception relativement faible de la probabilité de défaillance.

L'approche cognitive a fourni une voie plus féconde pour explorer le comportement de prise de risque que l'approche basée trait. L'approche cognitive a également fourni des indications sur d'autres dimensions de l'esprit d'entreprise et a également gagné en popularité. Selon l'approche trait, on suppose que tout le monde est d'accord sur le niveau de risque et certains sont plus disposés à prendre ce risque que d'autres. L'approche cognitive des processus plaide en faveur de la possibilité que ceux qui ont trouvé les entreprises ne considèrent pas les risques en termes statistiques et qu'il ya sociales processus cognitifs impliqués dans la construction des représentations du monde extérieur.

1.2.4. Approches Contextuelles : Perspectives Sociologiques et Environnementales

L'une des principales critiques de l'approche caractéristique était le manque de reconnaissance des enjeux contextuels. Plusieurs modèles ont été développés pour intégrer le rôle du contexte dans lequel se déroule l'esprit d'entreprise. Deux grands courants au sein de cette approche existent. Premièrement, les approches socioculturelles donnent à penser que le contexte social d'un individu (par exemple, la famille et l'origine ethnique, le sexe, l'éducation, l'emploi et l'expérience incubateur) peuvent façonner les aspirations et les choix de carrière. Deuxièmement, les approches environnementales examiner l'interaction entre l'entrepreneur et de son / sa de fonctionnement (micro et macro) environnement.

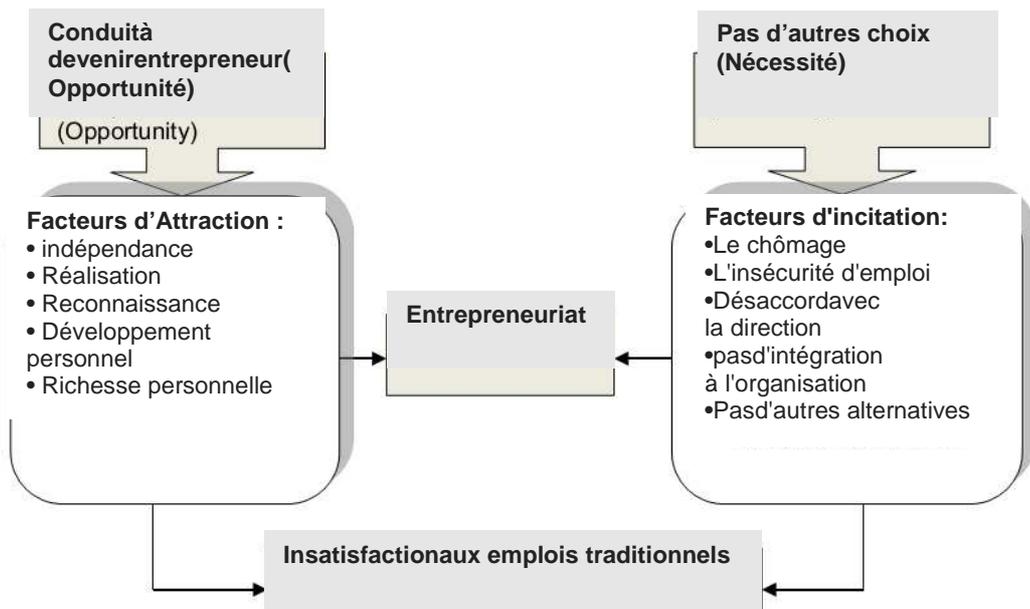
1.2.4.1 Approches socioculturelles

Kets de Vries (1977) a présenté une vue psychodynamique marginalité / sociale de l'entrepreneur. Il décrit le comportement entrepreneurial en ce qui concerne les expériences de la petite enfance. Les frustrations et les privations perçues connu dans les premiers stades de la vie peuvent avoir un impact sur la personnalité d'un individu. Contrairement à Schumpeter (1934), Kets de Vries propose quelques entrepreneurs sont poussés vers l'entrepreneuriat et ils ne sont pas «des gens spéciaux» avec des compétences techniques uniques et un désir de favoriser le développement économique.

Dans le modèle de l'entrepreneur décrit par Kets de Vries et Schumpeter il semble exister une incongruité apparente entre les

caractéristiques personnelles de l'individu et le rôle qu'il détient dans la société. Stanworth et al., (1989) ont suggéré que l'entrepreneuriat peut être induite par un héritage intergénérationnel de la culture d'entreprise. Schere et al (1989) en utilisant la théorie d'apprentissage social, étudié le lien entre un modèle de rôle de parent et le développement d'une préférence pour une carrière entrepreneuriale. Ils ont constaté que la présence d'un modèle entrepreneurial parent était associée à une meilleure éducation et les aspirations de formation, la tâche de l'auto-efficacité, et l'espérance d'une carrière entrepreneuriale. Quant à Storey et Jones (1987) et Hamilton (1989) ont préconisé que les individus peuvent être «poussés» dans le démarrage d'une nouvelle entreprise ou devenir travailleur autonome en raison de menaces de fermetures d'entreprises, les licenciements, les fusions, les délocalisations, le rejet des idées de l'individu, et réduit la satisfaction au travail / plaisir.

(Malebana, 2012) rapporte que Wickham (2006); Schjoedt & Shaver (2007); Stokes & Wilson (2006) et Rwigema & Venter (2005) attestent que deux forces poussent les gens à se démarquer de la main-d'œuvre classique à l'engagement d'entreprise et sont classés facteurs de traction et d'incitation. Driga et al.(2005) postulent que la mesure dans laquelle une personne va devenir un entrepreneur dépend d'une considération totale des deux facteurs à la fois et dont les résultats devraient conduire à une décision positive. Ceci peut être schématisé à la [figure 1.2](#).



Source: Nieman et al . (2006)

Figure 1.2 – les facteurs d'attraction et d'incitation à l'entrepreneuriat

Gibb et Ritchie (1981) ont cependant fait valoir que la notion stéréotypée de l'entrepreneur potentiel d'être un employé comportement déviant allié s'est avéré être d'application très limitée. Ils ont proposé un modèle de développement social de l'entrepreneuriat. De son côté, le GEM examine le rôle, le comportement de l'individu par rapport aux attitudes, activités et ambitions entrepreneuriales. Dans l'optique du processus de l'entrepreneuriat, l'activité entrepreneuriale est subdivisée en diverses phases ([figure 1.3](#)).

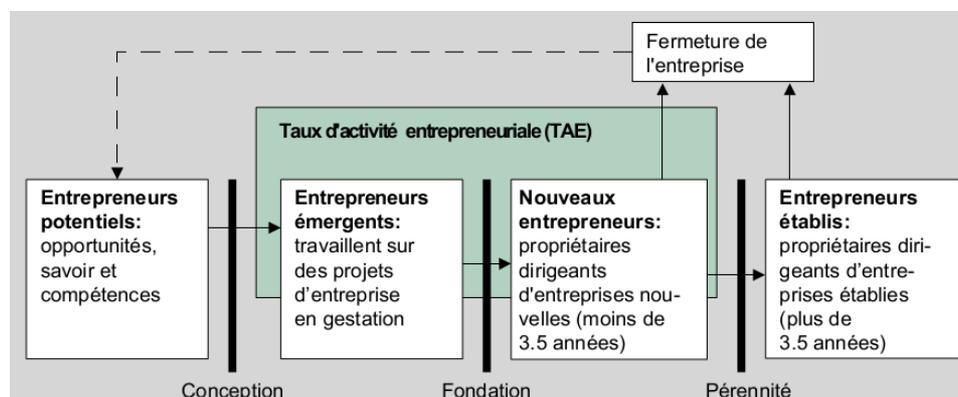


Figure 1.3 – Les étapes clés de l'entrepreneuriat

Par contre en revenant à Gibb et Ritchie l'offre d'entrepreneurs est considérée par rapport aux types de situations rencontrées et des groupes sociaux auxquels les individus se rapportent. Bien que leur modèle reconnaît le caractère formateur de l'expérience de vie au début de la création de traits de base et les lecteurs, il accorde une importance égale à l'âge adulte moyen se peut façonner les idées entrepreneuriales et des ambitions. Sur la base de leur analyse, Gibb et Ritchie, ont proposé quatre types d'entrepreneurs:

Les improvisateurs, qui sont considérés comme les propriétaires de petites entreprises aux premiers stades de leur vie / carrière ;

Les révisionnistes, qui sont un peu plus âgés et à proximité de mi carrière ;

Les Superceders, qui sont généralement dans la deuxième moitié de leur vie et une nouvelle carrière ;

Les Reverters, qui sont généralement plus âgés, dans les carrières ou fin de poste, et sont dans la phase finale du cycle de vie.

Cooper (1985) a utilisé le terme organisation d'incubateur pour décrire le lieu de l'entrepreneur avant la création de la nouvelle entreprise. Il prétend que cette organisation peut influencer sur la probabilité et la nature de l'activité entrepreneuriale. Il a affirmé que l'incubateur influence les processus par lesquels les entrepreneurs, à des moments et des lieux particuliers, commencent de nouvelles entreprises, d'où l'appel à toutes les organisations à être considéré comme un potentiel d'influencer incubateur préparation de ses employés et de motivation pour démarrer une nouvelle entreprise.

L'incubateur peut fournir à l'entrepreneur un accès direct et indirect au réseau d'entreprise de la communauté, de la région, et de l'industrie.

Les regards ci-dessus, en dépit de leurs limites, laissent à penser qu'il existe une certaine relation entre le contexte social et économique des décisions entrepreneuriales individuelles. L'unité d'analyse ne se contente donc pas à l'entrepreneur uniquement, elle pourra d'être prolongée à l'entrepreneur ainsi que son environnement. Ces approches adoptent une vision plus macro de l'environnement et de sa relation avec l'entrepreneuriat.

1.2.4.2 Approches environnementales :

Deux grandes approches théoriques ont été utilisés pour étudier la relation entre l'environnement extérieur et de l'entrepreneuriat : la théorie de la dépendance des ressources et de la théorie écologie des populations. Ces deux approches se concentrent sur la création d'entreprises. Les théories de la dépendance des ressources visualiser organisations comme entrant dans les relations transactionnelles avec des facteurs environnementaux, car ils ne peuvent pas générer toutes les ressources nécessaires (tels que la finance, la technologie et les clients) interne (Child, 1972; Pfeffer et Salancik, 1978; Pennings, 1982). Au sein de cette école de pensée, l'environnement est dominant dans la détermination de la survie et le développement de l'entreprise. Le point de vue de l'écologie des populations considère l'organisation comme étant plus actif dans ses relations avec l'environnement. L'organisation peut s'adapter à son environnement et vice versa.

1.3. Les défis conceptuels et empiriques dans la recherche en entrepreneuriat

Bien qu'un nombre important de recherches liés à la théorie de l'esprit d'entreprise, aucune théorie admise de l'esprit d'entreprise n'a vu encore le jour (Gartner, 2001), le contexte de la recherche en entrepreneuriat est segmenté, varié et divergent. L'analyse des recherches publiées en entrepreneuriat (cf Aldrich & Baker, 1997) montrent qu'il n'existe pas de paradigme puissant fédérateur (Busenitz et al, 2003) et que ce champ génère de nombreuses théories et s'encadre à plusieurs thèmes reflétant la formation disciplinaire et objective de leurs auteurs (Gartner et al, 2006). Par sa nature complexe, l'esprit d'entreprise est étroitement lié à un ensemble contourné de constructions contiguës et chevauchés. Par ailleurs, le phénomène peut être étudié dans des disciplines aussi variées que l'économie, la sociologie, la finance, l'histoire, la psychologie et l'anthropologie, dont chacun utilise ses propres concepts et opère dans ses propres contextes (Cornelius et al 2006;. Low & MacMillan, 1988). En plus, Aldrich et Baker (1997), a conclu que la recherche en entrepreneuriat présente des niveaux faibles de convergence et la cohérence dans le développement de paradigme tend à être plutôt faible et limitée (Murphy et al, 2006; Curran et Blackburn, 2001; Shane et Venkataraman, 2000). En 1988, Low et MacMillan dans leurs recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat ont appuyé trois orientations importantes dans le développement de la théorie tous à différents niveaux d'analyse (Aldrich et Martinez, 2001):

- a- un changement d'orientation théorique à partir des caractéristiques des entrepreneurs à titre individuel aux conséquences de leurs actes ;
- b- une meilleure compréhension de la façon dont se comportent les entrepreneurs (utiliser des connaissances, des réseaux et des ressources pour construire des entreprises) ;
- c- une taxonomie plus élaborée des forces environnementales.

Malgré ce potentiel de richesse et dans la texture varié de disciplines, certains avaient soulevés l'absence de spécification du niveau d'analyse pour la recherche en entrepreneuriat. Ucbasaran et al. (2001) vont plus loin en classant dans une hiérarchie, en recherche en entrepreneuriat, les niveaux d'analyse portant sur l'entrepreneur individuel, l'entrepreneur social, et l'industrie de l'entreprise. Pour aller plus loin, dans les niveaux pertinents pour des études comparatives, le contexte géographique, régional, national, et international de l'entreprise(Hamilton Coplin, 2002).

En reconnaissance de la complexité et de la nature dynamique des phénomènes, nous reprenons de (Hortoványi, 2010)le [tableau 1.2](#)qui vise à résumer brièvement les défis conceptuels dans la littérature l'esprit d'entreprise. L'axe horizontal - comme le suggère Low et MacMillan - contient le résultat, le processus et le contexte, les trois variables sont indispensables pour la compréhension de la réussite entrepreneuriale. L'axe vertical comprend les quatre niveaux d'analyse différents.

Tableau 1.2 – Résumé des défis conceptuels théorie entrepreneuriale

Niveau d'analyse	Résultat	Processus	Contexte	Facteurs communs
Individuel	Une caractéristique unique de l'entrepreneur comme cause de performance	Connexion entre action et inputs	Résultat du stimulant : expérience ou formation	Pourquoi certaines personnes et pas d'autres
Start-up & Petite entreprise	Causes d'échecs et/ou fermeture	Processus de capitalisation sur la petitesse et nouveauté	Mobilité de ressources & disponibilité du capital public	Ingredients pour la réussite de création
Société	Corporation interne aventure & spin-offs	Intrapreneuriat	Renouveau (industries de recyclage)	Paradox d'efficacité
Groupement	Moteur de croissance régionale	Social embeddedness	Différences culturelle sur le penchants entrepreneurial	Implications politiques
Observé comme	Phénomène Economique	Phénomène comportemental-Social	Phénomène Evolutionnaire	

1.4. La définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est considéré comme un instrument clé permettant d'améliorer et d'accroître les possibilités d'emploi et favoriser la croissance économique (Julien & Cadieux, 2010). Les chercheurs et décideurs s'accordent au constat qu'une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice. Il est alors clair qu'une revue des différentes définitions de l'entrepreneuriat utilisées dans la littérature scientifique et professionnelle, propose un cadre théorique permettant de distinguer les déterminants de l'entrepreneuriat et répertorie les pertinent éléments contextuelles de l'entrepreneuriat. En plus, Il est important de souligner que l'entrepreneuriat est un domaine intéressant non seulement pour les économistes mais aussi des sociologues et des psychologues. Toutefois, les approches disciplinaires ne sont pas capables de progresser la connaissance et la compréhension des processus d'entreprise qui semble

être de plus en plus complexes (Fayolle, 2000). De nombreuses recherches ont également élaboré des cadres conceptuels pour décrire et représenter le processus entrepreneurial. Comme nous l'avons souligné plus haut, la plupart d'entre eux sont basés sur l'idée que le comportement entrepreneurial est le résultat d'un processus interactif entre les facteurs environnementaux et individuels (Fayolle, 2000).

En remontant dans le temps, pour retrouver différentes notions associées au concept. Nous retrouvons que le concept de l'esprit d'entreprise a d'abord été décrit par l'économiste irlandais Richard Cantillon en 1732 (Minnitiet Lévesque, 2008). Il était l'un des premiers à parler directement de l'entrepreneur selon la définition moderne¹. Pour Filion (1997) Joseph Schumpeter peut-être qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat. Il justifie que Schumpeter (1942) a été le premier à évoquer les avantages, parfois décisifs, des activités entrepreneuriales au sein de l'entreprise. Ses réflexions ont porté sur le rôle de l'entrepreneur dans l'innovation et le développement économique et même de décrire l'innovation et l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance économique dans une société capitaliste (Schumpeter, 1961). Néanmoins, Le concept d'entrepreneuriat apparaît dans la littérature économique à travers les écrits de Richard Cantillon (Landström, 1998 ; Filion, 1997). Cantillon est le premier à présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique. Depuis, une multitude de courants de la pensée économique sont venus apporter leurs visions différentes ou

¹Avant les travaux de Joseph Schumpeter, dans les années 1930, on utilisait souvent d'autres termes, comme le fait, par exemple, Veblen en parlant plutôt de «capitaine d'industrie» dans son ouvrage *Theory of Business Enterprise* de 1904.

complémentaire sur ce sujet. Nous citerons, sans être exhaustif, Knight (1971) et la relation de l'entrepreneur à l'incertitude, Kirzner (1983) et les opportunités liées à des besoins ou des imperfections de marché, Leibenstein (1979) et son modèle de mesure de l'inefficacité dans l'utilisation des ressources et enfin Casson (1982) et l'importance de la coordination des ressources et la prise de décision.

Cependant, l'étude de l'entrepreneuriat dans l'ère moderne en tant que sujet de recherche universitaire est bien un domaine relativement jeune et limité (Dean et al., 2007). Les notions abordées touchent, la mobilisation et l'organisation de ressources, la prise de risque ou l'incertitude, la production de biens et services, l'innovation et le changement, la recherche d'opportunités et, finalement, la création de valeur (Bruyat et Julien, 2000; Commission européenne, 2003; Caree et Thurik, 2005). Certains chercheurs (Morris, 1998; Verstraete et Fayolle, 2004; Lucke et coll., 2007; Welter et Lash, 2008), rappellent qu'il existe un nombre important de perspectives ou de définitions de l'entrepreneuriat, mais quelques dimensions clés peuvent être retenues aux fins d'en restreindre le concept. Ils peuvent être liées à la création d'une nouvelle entreprise ou de son propre emploi; la création de nouveaux produits ou processus; la prise de risque; l'innovation; la création de valeur; la capacité de l'entreprise à générer des profits et à croître, le repérage et l'exploitation d'opportunités d'affaires et la mobilisation des ressources. Comme nous venons de le voir, bon nombre de chercheurs limitent l'idée de l'entrepreneuriat à divers aspects liés à la création d'entreprises (Gartner, 1989; 1990) mais aussi à leur évolution. À l'instar de

Davidsson (2001), on peut appréhender ces différentes dimensions en partant de la nouveauté ou de l'innovation sur le marché, ce qui donne quatre types d'entrepreneuriat: (1) la création d'une nouvelle entreprise, (2) la reprise d'une entreprise déjà existante, (3) une nouvelle entreprise sur un nouveau marché et (4) l'élargissement du marché pour une entreprise existante.

Il apparaît clair que plusieurs chercheurs se sont-ils intéressés à élaborer un cadre conceptuel pour mieux appliquer ce concept. Ainsi et selon les formes de l'entrepreneuriat qu'ils rendent possible de constater, certains parlent de l'entrepreneuriat en termes de création pure, alors que d'autres le considèrent comme un processus d'innovation pouvant être lié au comportement entrepreneurial de certains employés œuvrant au sein d'une entreprise¹. Il devient évident, donc, de partir avec une définition fédératrice comme présentée par l'OCDE en 2007 stipulant que l'entrepreneuriat est le résultat de *«toute action humaine pour entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique identifiant et exploitant de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou de nouveaux marchés»*. Ainsi, toutes les variables qui favorisent ces actions humaines en vue d'un résultat économique contribuent à expliquer l'entrepreneuriat. Toutefois, cette définition demeure restrictive, puisque, comme le rappellent Bygrave et Hofer (1991) ou Aldrich (1990), elle peut limiter l'action humaine, alors que l'environnement et

¹Watson (1995) explique que, bien que l'intrapreneuriat ou l'esprit entrepreneurial dans une vieille entreprise puisse être sporadique, il est rarement absent chez ses propriétaires dirigeants, alors qu'il peut très bien ne pas exister dans les filiales au comportement de simple gérance «administrant avec parcimonie», ce qu'illustre d'ailleurs l'origine du mot «manager», soit «ménagère» en français.

les relations, les réseaux jouent un rôle très important dans le développement de chaque firme. Cette ouverture à l'environnement favorisant la multiplication, le maintien, la croissance ou la transformation des entreprises, soit au plan local, régional, ou national.

Dans notre analyse conceptuelle de l'entrepreneuriat, nous avons essayé de tenir compte des facteurs favorisant l'action individuelle de la création ou à l'innovation (Julien & Cadieux, 2010). A cet effet, toute création ou tout changement dans l'environnement a une incidence sur la nouvelle entreprise, et peut avoir une incidence sur le marché local et possiblement national ou international, ce qui finit par influencer sur le tissu industriel territorial et, finalement, sur les entreprises et les entrepreneurs qui le composent. L'entrepreneuriat entraîne la création plus ou moins régulière de valeurs nouvelles sur les marchés territoriaux ou extérieurs, telles que de nouvelles structures de production et la création de nouveaux biens ou le choix de nouvelles localisations. Cette création affecte d'autres entreprises et les acteurs ou joueurs économiques de la région ou de l'extérieur qui profitent ou non de l'évolution du marché (van der Kuip & Verheul, 2003). À son tour, la création de valeurs nouvelles perturbe le ou les marchés, ce qui pousse plus ou moins rapidement le territoire à évoluer, pour finalement se développer et mieux répondre aux besoins de ses citoyens et des clients extérieurs en favorisant la création de plus d'entreprises, donc plus d'emplois et plus de richesse.

En tenant compte des principaux éléments discutés, nous rejoignons la définition bien élaborée des chercheurs Pierre-André

Julien et Louise Cadieux, 2010 qui stipule que :« *L'entrepreneuriat, c'est l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, générant de la valeur sur le marché par la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur pour finalement affecter l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire* ». Il apparaît qu'avec cette définition, on saisit mieux la difficulté à appréhender l'entrepreneuriat que comme une réalité multidimensionnelle, même si cette réalité est difficile à cerner (Landström, 1999; Friis et coll., 2002; Audretsch, 2002; Fayolle, 2004; Julien, 2005).

1.5. Émergence du développement de l'entrepreneuriat

Dans «Changing Values for Progress» McClelland établit des recommandations spécifiques pour la création d'une culture favorable à la croissance de l'entrepreneuriat, dont la plus connue était le programme de motivation à la réussite pour les cadres dirigeants. Les prémisses de base de sa théorie affirment que les personnes adultes peuvent acquérir une grande soif de réussir. Ainsi, D.G. Winter s'est joint à McClelland et ensemble, ils définirent une méthode pour stimuler le comportement entrepreneurial. A cet effet, ils allaient observer ce qui pouvait motiver un tel comportement, et pour cela il fallait d'abord comprendre ce qu'était un «motif». Sur ce point, ils sont partis de l'hypothèse que tous les motifs sont acquis et que même les impulsions biologiques de gêne ou de plaisir ne s'éveillent à moins qu'ils ne soient liés à des «répliques» qui déclenchent une reconnaissance de leur présence ou absence. La réaction est presque comme celle du chien Pavlovien qui salivait dès qu'il entendait la cloche

précédant sa pâtée. Plusieurs attentes se développent autour d'un certain nombre d'expériences jusqu'à constituer un motif. L'individu classe ces motifs dans un ordre hiérarchique d'intensité ou d'importance. Plus une personne pense à un motif particulier, et plus fort sera celui-ci. Sur la base de ces hypothèses, le moyen de changer la motivation d'une personne consiste à modifier la hiérarchie existante de ses motifs¹.

L'art d'entreprendre traite de l'entrepreneuriat (ou l'«*entrepreneurship*»), c'est-à-dire de la démarche qui consiste à créer une entreprise et des capacités de «l'entrepreneur» à la développer². L'art d'entreprendre passe en revue toutes les questions soulevées, étape par étape, de l'idée de départ jusqu'à la revente de l'entreprise créée. Ce qui décrit l'*entrepreneurship* ou encore «*le processus entrepreneurial*» comprend «*toutes les fonctions, activités et actions associées à la perception d'opportunités et la création d'organisations à fin de les poursuivre*»³.

L'art d'Entreprendre s'adresse à l'une des catégories suivantes :

- les entrepreneurs potentiels qui veulent monter leur propre affaire et qui se demandent comment y parvenir ;
- les entrepreneurs et dirigeants-actionnaires de leur entreprise ou les membres d'une entreprise familiale attachés par l'expérience des autres ;

¹ Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, Septembre 1995.

² Sue Birley et Daniel F. Muzyka, « Tradeoffs in the Investment Decisions of European Venture Capitalists », « Journal of Business Venturing », vol. 11, 4 juillet, pp. 273-288.

³ Selon Bygrave 1994 citation rapportée par Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, 1995.

- les investisseurs qui mettent des capitaux sur une entreprise qui débute ou à une entreprise en croissance pour s'approvisionner ou commercialiser ses produits ;
- tous ceux qui exercent des fonctions de conseil (consultants, experts comptables, banquiers) ;
- les décideurs politiques qui élaborent, à l'échelle locale ou nationale, les politiques économiques qui auront pour effet d'encourager - ou de freiner- la création d'entreprise.

Il existe toutes sortes d'entrepreneurs, d'âge, de formation et d'expériences professionnelles diverses. Contrairement à une opinion répandue chez nous, il n'est donc pas nécessaire d'être jeune et issu d'un milieu défavorisé pour créer son entreprise et réussir, et il n'est pas indispensable non plus de se lancer seul. Il s'agit par ailleurs de formuler une mise en garde : diriger une entreprise n'est pas une tâche aisée. C'est pourquoi la réflexion sur l'art d'entreprendre tente d'analyser les processus incitant les dirigeants à la conduite d'une entreprise et d'identifier les questions qui se posent à tous ceux qui s'efforcent de diriger ou de reconfigurer une organisation.

Le processus conduisant à la création d'une entreprise ne se concrétise pas rapidement. Quelles que soient la forme de l'organisation mise en place par l'entrepreneur et les méthodes commerciales choisies, l'entrepreneuriat consiste à faire une analyse dans l'ensemble du processus et principalement dans chacune des étapes suivantes :

- les origines de l'idée qui conduit à la décision de créer une entreprise ;

- la mise à l'épreuve de cette idée et sa validation ;
- le choix des moyens d'accès au marché : sous-traitance, franchise,... ;
- la mise en place des ressources nécessaires (capitaux, clientèle, fournisseurs, locaux et personnel) ;
- le lancement commercial et les premières ventes ;
- le choix des stratégies de croissance ;
- et, éventuellement, les possibilités de sortie (introduction en Bourse, faillite, liquidation volontaire, cession aux salariés ou à des tiers).

Finalement, le débat sur la définition de l'entrepreneuriat continue de diviser le monde de la recherche universitaire. D'un côté, on trouve des auteurs pour lesquels ce concept s'applique uniquement à la création d'entreprises nouvelles qui génèrent de la richesse. Ceux-ci établissent donc une distinction entre l'«entrepreneur classique» et le «petit patron», dont les motivations et les attitudes face à la croissance sont différentes. A l'inverse, d'autres soutiennent qu'une démarche créative conduisant à l'amélioration d'une organisation est de type entrepreneurial. Il s'avère donc que l'analyse des processus de création et de gestion d'entreprises nouvelles, qui permettent aux entrepreneurs de se construire et de se lancer, nous permet de mettre l'accent sur le développement d'activités nouvelles ou reconfigurées plutôt que sur le développement de nouveaux produits ou services. Aussi, cette analyse nous permet de montrer comment les entreprises, qui s'efforcent de mettre en place de nouveaux systèmes de management pour s'adapter à un environnement en mutation rapide, tentent de se transformer en

organisations entrepreneuriales. Et enfin, il y a lieu de ne pas oublier l'impact des cultures sur l'entreprise.

Conclusion :

Etant l'entrepreneuriat est souvent le reflet du complexe dans lequel se forge l'entrepreneur et qui en est le produit de l'entrepreneuriat. En ce sens nous avons pu donner une vision sur sa genèse, son évolution et sa dynamique sur une multitude de visons. Voir même la réflexion sur l'art d'entreprendre qui tente d'analyser les processus de conduite, de transformation et de reconfiguration des organisations entrepreneuriales adaptées à leur environnement. Finalement, le débat sur l'entrepreneuriat reste encore sur pied et continue de diviser le monde de la recherche universitaire au même titre que le débat de l'évolution des économies et des pratiques sociales récurrentes favorisant, dans son contexte, le développement de l'entrepreneuriat.

Chapitre 2 - L'Entrepreneur

Introduction :

En arrière-plan du sujet d'entrepreneuriat on sous entends l'entrepreneur ce qui nous a poussé à l'aborder dans ce deuxième Chapitre tout en portant un regard sur le profil des entrepreneurs dans lequel nous présenterons littéralement les différents aspects des profils et des caractéristiques des entrepreneurs ainsi que leurs rôles et fonctions.

2.1. Définition de l'entrepreneur

L'usage du terme «entrepreneur» se trouve dans l'histoire de la France du 17ème siècle, et désignait alors les personnes qui entreprenaient de diriger les expéditions militaires. Or, Cantillon (1755), avait été le premier à utiliser le terme «*entrepreneur*» dans un contexte économique, pour désigner une personne qui achète des biens et services à certains prix en vue de les revendre à des prix indéterminés - s'opposant aux mercantilistes partisans de l'intervention de l'Etat, il donne une définition large de l'entrepreneur comme étant celui dont les gages sont incertains et sans aucune garantie (Binks et Vale, 1990). Une décennie plus tard, Jean Babtiste Say eût donné en 1803 une définition plus élaborée de la fonction d'entrepreneur en mettant l'accent sur le fait que celui-ci «*réunit les facteurs de production, leur gestion et la prise en charge des risques de l'entreprise*»¹. En somme, Say trace de l'entrepreneur

¹Cité dans Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, Sep1995.

un portrait étonnamment moderne et souligne son rôle déterminant pour le développement économique, source de la puissance des nations.

Au début du 20^{ème} siècle Morovien Joseph Schumpeter (1883-1950) décrit l'entrepreneur comme étant l'acteur principal, mais à peine remarqué, dans le processus du changement. Pour lui, la plus importante fonction de l'entrepreneur consistait dans l'innovation. Il est à noter que Max Weber en a fortement influencé Schumpeter. Lequel décrit l'entrepreneur comme un individu plein d'énergie qui contraste avec le fond lourd et engourdi de l'économie traditionnelle. Tel un héros, l'entrepreneur met en mouvement les procédés révolutionnaires associés au changement. Selon Weber, toujours, le facteur le plus motivant pour l'entrepreneur réside en sa croyance religieuse, en l'éthique de travail du protestant qui prône des normes sociales condamnant l'extravagance, la consommation à outrance et la paresse. Schumpeter, par contre, soutenait que les entrepreneurs faisaient appel au protestantisme pour légitimer ce qu'ils faisaient. Il attribuait la motivation de l'entrepreneur au besoin *«de fonder un royaume privé... la volonté de conquérir, l'impulsion à la lutte, le désir de prouver sa supériorité aux autres, de réussir toujours pour l'amour de la réussite et non pas seulement pour en tirer les fruits. Il y a aussi le plaisir de créer, de faire les choses correctement ou de se créer des occasions pour dépenser son énergie et donner libre cours à son ingéniosité»*¹. Pour Weber, l'entrepreneur était le produit de la société alors que pour Schumpeter, les entrepreneurs sont le fait du hasard et apparaissent dans toute population ethniquement

¹Cité dans Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, Sep1995..

homogène. Doués de l'intuition de voir les choses d'une manière qui s'avérera plus tard correcte, ces individus possèdent l'énergie et la détermination nécessaires à dépasser les normes traditionnelles et résister à l'opposition de la société. Schumpeter, s'opposant à la théorie économique classique et aux théories de Marx, met en avant l'entrepreneur innovateur comme agent du changement dans une perspective dynamique dépassant les modèles statiques des économistes classiques. Reprenant les apports de ses prédécesseurs, il met en évidence la capacité créatrice et proactive de certains individus animés par d'autres motifs que la simple recherche de la richesse. Schumpeter a suggéré que les entrepreneurs sont la source de tout changement dynamique. Un entrepreneur est considéré comme une personne spéciale qui a la capacité de provoquer des événements extraordinaires. La fonction de l'entrepreneur est d'innover ou de procéder à de nouvelles combinaisons. Schumpeter a identifié cinq types d'innovations :

- i) l'introduction de nouveaux produits (ou une amélioration de la qualité d'un bien existant) ;
- ii) l'introduction d'une nouvelle méthode de production ;
- iii) l'ouverture d'un nouveau marché (en particulier l'exportation marché) ;
- iv) la découverte / création d'une nouvelle source d'approvisionnement en matières premières ou semi-finis ;
- v) la création d'un nouveau type d'organisation industrielle.

En 1920, le célèbre économiste Marshall disait que l'entrepreneur était celui qui *«avec beaucoup de vigueur, arrive à combiner les facteurs de production, main d'œuvre et capital pour aboutir à un rendement plus important en biens et services et, de ce fait, augmenter la richesse et le bien-être*

matériel de la société»¹. Le behavioriste David McClelland (1917-1998), qui a inspiré l'introduction de programmes de motivation à la réussite pour entrepreneurs, définissait l'entrepreneur comme «*une personne qui organise et maintient une entreprise en assumant les risques de la recherche du profit*»². Une définition finale vient de William Bygrave ; elle ne comporte pas beaucoup de détails mais est peut-être la plus simple et la plus recherchée : «*un entrepreneur est une personne qui identifie une opportunité et crée une organisation pour la suivre jusqu'au bout*»³. Bien que ces définitions soient utiles pour nous renseigner sur ce que fait un entrepreneur, elles nous fournissent peu d'indications sur l'utilité de l'entrepreneuriat, son profil ou sur les possibilités de le promouvoir.

Plus tard et au début du siècle, Knight (1921) développe les idées de Cantillon et de Say. La capacité de l'entrepreneur à gérer l'incertitude a été largement associée aux travaux de Knight. Leibenstein (1968), quant à lui, a suggéré que l'entrepreneur peut jouer un rôle crucial dans le fonctionnement d'une économie à la fois en termes de gestion d'entreprises existantes et de provoquer le changement. Basé sur le concept de X-efficacité (ie, le degré d'inefficacité dans l'utilisation des ressources au sein de l'entreprise et par conséquent, la mesure dans laquelle l'entreprise ne parvient pas à réaliser son potentiel de production), deux rôles de l'entrepreneur sont identifiés :

¹ Cité dans Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, Sep1995.

²McClelland, D., Need of achievement and entrepreneurship; a longitudinal study, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 1965, p389-392.

³Cité dans Rainer Kolshorn, James Tomecko, Competency based Economies through Formation of Enterprise (CEFE) International, Germany, Sep1995.

-L'accomplissement d'entrée qui améliorent l'efficacité des méthodes existantes ou faciliter l'introduction de nouvelles de production et de combler aux déficiences. Ce qui est semblable à la fonction d'arbitrage soulignée par Kirzner ;

-Dans la vision de Leibenstein de l'entrepreneur, nous voyons des preuves de l'arbitrageur Kirznerian, l'innovateur de Schumpeter, l'autorité wébérienne formelle et le rôle traditionnel de gestion de l'entrepreneur comme associée à Say.

On rajoute que, des informations importantes sur la compréhension et la définition de l'entrepreneur et de son / ses fonctions ont été fournis (Casson, 1982; Drucker, 1986). Casson (1982) propose deux approches pour définir l'entrepreneur :

- i) une approche fonctionnelle (un entrepreneur est un entrepreneur ce fait)
- ii) une approche indicative (en fournissant une description de l'entrepreneur par lequel il / elle peut être reconnue).

Casson met l'accent sur le rôle essentiel et la contribution économique de l'entrepreneur comme celui de l'affectation et de la réaffectation des facteurs de production. Son analyse permet certaines prédictions à faire sur le comportement des entreprises et les stratégies possibles qui sont utilisés par le particulier en vertu des conditions d'incertitude et de l'information incomplète (Binks et Vale, 1990).

Il convient de souligné qu'un bon nombre d'auteurs sont à l'origine de la définition de l'entrepreneur, et dont les idées et réflexions ont, par la suite, de profondes influences sur leur reprises et

développement par d'autres auteurs. Nous essayons de faire un parcours pour contourner la difficulté du chevauchement des apports. A ce titre, Un entrepreneur est une personne qui crée une nouvelle organisation ou fonde une nouvelle entreprise (Gartner, 1985; Low et MacMillan, 1988). Bygrave et Hofer (1991) élargir cette définition pour «quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour le poursuivre». Johnson (2001) propose la définition suivante plus complète du rôle de l'entrepreneur : '(Une personne qui) assume la responsabilité et la propriété de faire bouger les choses ; est ouverte et capable de créer la nouveauté, qui gère les risques liés au processus, et qui a la persistance de voir à travers certains point final identifié, même lorsqu'ils sont confrontés d'obstacles et de difficultés'. Egalement, Shefsky, (1994) décrit les entrepreneurs comme des individus qui sont passionnés par ce qu'ils font (et qui, à cause de cette passion, sont invités à prendre des risques afin de transformer leurs rêves en réalité. Baron (1998) considère l'entrepreneur comme quelqu'un qui est capable de faire des changements, d'entreprendre de nouvelles façons de faire les choses, la recherche et l'exploitation des opportunités, ainsi que la conversion des idées en réalité. Bien que la conceptualisation des entrepreneurs comme «innovant» ait un certain attrait, l'opérationnalisation de ce concept est problématique. Comme Rauch et Frese (2000) le soulignent, si les entrepreneurs sont seulement les personnes qui font preuve de comportements novateurs, une définition claire de l'innovation est nécessaire. Cependant, parce que l'innovation est un concept vague, ces auteurs affirment qu'il est difficile d'identifier un entrepreneur utilisant cette définition.

2.2. Identification de l'entrepreneur

Dans ce qui a précédé, nous avons passé en revue les définitions de l'entrepreneur et leur contexte. Ainsi, pour ne pas rester seulement sous la subjectivité de l'évaluation et contourner la difficulté supplémentaire que les gens changent, se développent et mûrissent au fil du temps. Il nous semble adéquat d'aborder l'identification de l'entrepreneur à travers un cadre de travail basé sur les compétences et les traits qui sont considérés comme une façon de cerner l'entrepreneur. Toutefois, nous croyons que nous avons encore du chemin à identifier les personnes ayant le potentiel de devenir des entrepreneurs prospères. Sachant que la créativité et de l'innovation dans l'action démontrent les talents construits des entrepreneurs potentiels. Nous voyons qu'il est évident de voir cette identification de l'entrepreneur potentiel comme le véritable défi dans le domaine de l'entrepreneuriat mieux même que dispositifs mis en place pour promouvoir l'entrepreneuriat et de l'entreprise.

Il est évident de constater que les spécialistes, du domaine de la psychologie entrepreneuriale, tentent depuis des années d'identifier les entrepreneurs par leurs attributs reliés à leur succès. Ils perçoivent que les caractéristiques se regroupent en trois dimensions comme l'illustre le modèle de la performance entrepreneuriale de Blawat¹: *la personnalité, la motivation* et finalement *les compétences*. Historiquement, les deux premières dimensions ont été les premières à être étudiées. Stevenson et Jarillo (1995) intitulent ce courant de recherche : *l'approche basée sur la*

¹ Jean Lorrain, André Belley, Louis Dussault, « Les compétences des entrepreneurs : élaboration et validation d'un questionnaire (QCE) », 4e Congrès International Francophone sur la PME, Université de Metz-Université de Nancy.

*personnalité*¹. L'hypothèse derrière cette approche est que les entrepreneurs possèdent des traits personnels qui les caractérisent et les prédisposent à agir et qui expliquent la réussite entrepreneuriale.

En réalité, les chercheurs en entrepreneuriat ont, surtout, travaillé sur l'identification des déterminants psychologiques des entrepreneurs et leur association avec la performance. Ils se sont principalement centrés sur les traits de personnalité et les motivations et très peu sur les compétences (Hamilton Coplin, 2002). Les résultats de leurs recherches sont relativement dissipés vu que les recherches ayant étudié la relation entre ces deux premières dimensions et la performance de l'entrepreneur rapportent des résultats contradictoires. En plus Lorrain et Dussault² indiquent dans leurs travaux que les traits de personnalité et les motivations ne discriminent pas le succès et l'échec des entrepreneurs. Mais, ils concluent que les traits de personnalité semblent prédisposer les gens à créer leur entreprise comme le postule le modèle de Belley³ mais expliquent peu leur succès lorsque l'entreprise est amorcée.

Durant les années 90, les chercheurs (Chandler et Jansen⁴ et Herron et Robinson⁵) se sont tournés vers l'étude des compétences des entrepreneurs et ont apporté des précisions sur le rôle des traits de

¹Idem.

² Lorrain, J. & Dussault, L., *Relation between psychological characteristics, administrative behavior and success of founders entrepreneurs at the start-up stage*, *Frontiers of Entrepreneurial Research*, Babson College, p1998.

³ Belley, A., « Les milieux incubateurs », rapport inédit, Fondation de l'Entrepreneurship du Québec, 1994.

⁴ Chandler, G.N. & Jansen, E., *The founder's self-assessed competence and venture performance*, *Journal of Business Venturing*, 7, 1992, p223-236.

⁵ Herron, L.A. & Robinson, R.B. Jr., *A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance*, *Journal of Business Venturing*, 1993, p281-294.

personnalité dans la dynamique de la performance. Ce deuxième courant de recherche s'intitule *l'approche basée sur les comportements*¹. Les résultats de ces recherches indiquent que les compétences s'avèrent de meilleurs prédicateurs de la performance des entrepreneurs que les traits de personnalité. Ces résultats expliquent que les traits sont médiatisés par la motivation des entrepreneurs et que leur motivation est modérée par les compétences. Autrement dit les compétences sont davantage en proximité du succès entrepreneuriale comparativement aux traits et aux motivations, s'identifiant ainsi par leur pouvoir à expliquer la réussite des entrepreneurs. Finalement il s'avère que les modèles conceptuels actuels montrent la simplicité théorique du modèle classique et mettent en lumière l'importance des compétences dans cette problématique de recherche, tout en précisant le rôle de l'identification des différents déterminants psychologiques entrepreneuriaux sur la performance.

Conclusion :

On a essayé de reprendre les principales tendances et évolutions dans la définition de l'entrepreneur et de son identification. En plus nous avons pu rassembler les informations importantes sur la compréhension et la définition de l'entrepreneur et de son / ses fonctions. De son émergence dans les temps modernes comme personne spéciale qui a la capacité de provoquer des événements extraordinaires et s'inscrit dans un phénomène multidimensionnel et complexe ce qui pourra nous donner des indications sur l'utilité de l'entrepreneur, son profil ou sur les possibilités de le promouvoir.

¹ Idem (Jean Lorrain, André Belley, Louis Dussault).

Chapitre 3 - Le profil et compétences des entrepreneurs

Introduction :

En approchant le sujet lié à l'entrepreneur et ce qui fait sa différence, avec le reste du monde, tant sur son profil que sur ses compétences une distinction doit être faite entre les aspects innés et acquis comme le suggèrent Muzychenko et Saeed (2004). Les premières, parfois appelés «éléments intériorisés» (Bartlett & Ghoshal, 1997), comportent des traits, des attitudes, l'image de soi et les rôles sociaux et les seconds concernent des composants acquises au travail ou par l'apprentissage théorique ou pratique (les compétences, les connaissances et l'expérience), et sont souvent appelés «éléments externalisés» (Muzychenko & Saeed, 2004)..

Comme mentionné précédemment, les études qui se penchent sur le comportement entrepreneurial, comme un déterminant de la réussite de l'entreprise dans les PME (Noor, 2007). Une ligne de recherche se concentre sur les traits de personnalité de profilage des entrepreneurs prospères (Chell, Haworth, et Brearley, 1991; Entrialgo et al, 2000; Frese et al, 2002;. DC McClelland, 1987; S. Singh, 1988). D'autres prennent une perspective plus large, en se concentrant sur les compétences des individus dans le processus entrepreneurial. C'est sous cette optique que nous aborderons ses approches où on sera amené, à se pencher sur leur dimensions pour expliquer, de façon adéquate, la difficulté de les observer, les mesurer et enfin déduire comportement d'entrepreneur

3.1. Les traits de personnalité

Comme indiqué dans le chapitre 1 dans la recherche dans la relation entre la personnalité et l'esprit d'entreprise, l'attention des traits de personnalité suppose qu'il existe des traits distincts et des motifs qui permettent de distinguer les entrepreneurs des non-entrepreneurs et les entrepreneurs qui réussissent des entrepreneurs ayant échoué. Cette approche a impliqué un certain "profil" entrepreneurial. Selon McClelland (1961), les traits sont innés ainsi les capacités naturelles sont développées dans les premières années de la vie d'un individu et sont difficiles ou impossibles à modifier, par la formation (Parry, 1998). Les entrepreneurs qui réussissent ont été décrits comme des preneurs de risques qui sont extravertis créatifs, flexibles et indépendants (Ibrahim et Goodwin, 1986). De même, pour Cunningham et Lischeron (1991) profilent les entrepreneurs qui réussissent aux personnes qui sont assertifs, extravertis, sociables, simples d'esprit, diplomates, décisifs, et de jugement. Dans la recherche sur le leadership, ces traits de caractère ont souvent été associés avec les «grands chefs» (Robbins, 1998). D'autres décrivent les entrepreneurs qui réussissent comme des personnes ayant un besoin élevé d'accomplissement, un locus de contrôle interne, et une prise de risque propension (DY Lee & Tsang, 2001; Poirés sur et Chatterjee, 2001). Bien que séduisante par son attrait de simplicité et le bon sens (Cunningham & Lischeron, 1991), il ya des limites à l'utilité de la démarche, avec les résultats rapportés dans la littérature montrant de considérables incohérences (Rauch & Frese, 2000).

Une deuxième critique majeure de l'approche des traits est qu'elle considère le potentiel humain comme statique, et incapable de se développer et changer, ce qui limite la capacité d'intervenir (Caird, 1990). Finalement, Gartner (1988) affirme un problème qui concerne le grand nombre de traits qui ont été identifiés comme étant associés à la réussite des entreprises : Un nombre surprenant de traits et les caractéristiques ont été attribués à l'entrepreneur, et son profil psychologique rassemblés à partir de ces études pour le décrire comme quelqu'un plus grands que vie, pleine de contradictions, et à l'inverse, quelqu'un plein de traits qui devraient le qualifier de personne générique.

En plus des problèmes ci-dessus, il a également été extrêmement difficile d'établir une relation de cause à effet entre les traits et les comportements (Brockhaus et Horwitz, 1985; Delmar, 2006). L'affirmation suggère que les traits de personnalité ne sont généralement pas des indicateurs fiables de comportement futur (Ajzen, 1987; Gartner, 1988). Cette observation est cohérente avec la recherche montrant que la présence de certains traits ne garantit pas le succès. Plus précisément, il a été constaté que le besoin de réalisation, le locus de contrôle, et la propension de prise de risque sont faiblement corrélés avec la performance des entreprises (Aldrich & Wiedenmayer, 1993). Conformément à cela, des études récentes de Entrialgo et al. (2000) ont présenté très peu de preuves sur une relation causale entre les traits et la réussite entrepreneuriale où ils ont étudié les effets de trois traits de personnalité (le locus contrôle, le besoin d'accomplissement, et la prise de risque) sur la réussite des entreprises et ont abouti sur une

corrélation non significative entre les traits psychologiques et la réussite des entreprises.

Globalement, la théorie des traits en entrepreneuriat est considéré comme insuffisante pour expliquer la réussite d'entreprise parce que les traits de personnalité sont de mauvais prédicateurs de comportement (Heffernan & Flood, 2000) et ne peuvent influencer le succès que de manière indirecte, en influençant la possibilité de l'entrepreneur à poster comportement un particulier. Le manque de succès de l'approche des "traits" a conduit certains à affirmer que la recherche de facteurs individuels devrait être abandonnée. Ceci nous a pas été une contrainte à poursuivre notre recherche en pensant qu'un manque quelque part devrait être découvert à travers notre travail ou même que le contexte dans lequel nous nous mettons et peut être différent de celui jusque-là enquêté. Sans manquer de signaler que certains ont tenté de réintroduire la question des traits comme faisant partie d'une vision globale qui se tente de comprendre les compétences associées à la réussite de l'entreprise (Kiggundu, 2002). Baum et Locke (2004) ont observé que «la passion» (qui est un trait) a un effet indirect sur la performance. Par conséquent, ses auteurs suggèrent que la faible association de ce trait avec des performances peut ne pas avoir été causée par l'étude des mauvais traits, mais par le fait que le trait a un effet indirect plutôt qu'un effet direct sur la performance.

D'un autre côté, certains économistes suggèrent que le comportement entrepreneurial est effectivement causé par l'environnement (Kirzner, 1985). En insistant sur le rôle des tensions du

marché sur la motivation du comportement entrepreneurial, il a été suggéré que le modèle des traits ne parvient pas à bien expliquer pourquoi certaines personnes sont capables de percevoir et d'exploiter les opportunités environnementales, tandis que d'autres ne le sont pas (Busenitz & Barney, 1997). Dans cette perspective, Gartner (1988) suggère que l'utilisation d'une approche plutôt comportementale est une vision plus productive dans l'étude des questions liées à l'entrepreneuriat. Aussi, en revoyant la littérature les auteurs se sont surtout intéressés à identifier les habiletés des entrepreneurs pour décrire leurs compétences. Cela s'explique par le fait que pour les tâches complexes les habiletés expliquent mieux la performance que les aptitudes. A cet effet les tâches des entrepreneurs nécessitent pour leur réalisation une multitude de compétences. C'est dans ce cadre nous proposons de s'étaler, dans ce qui va suivre, sur le thème des compétences des entrepreneurs qui s'écarte de la lecture classique de l'*homo-economicus*, mais doit être, néanmoins, prise en compte pour établir la logique des comportements entrepreneuriaux.

3.2. Les compétences entrepreneuriales

Jusqu'à ce jour, les psychologues du travail et les spécialistes en management reconnaissent le rôle déterminant et l'importance des compétences sur l'efficacité des gestionnaires et l'existence de différences individuelles au niveau des compétences. Ainsi, pour Katz¹ en 1965 les compétences seraient de meilleurs déterminants de la performance des gestionnaires que les traits de personnalité et présente une typologie des compétences managériales. Henry Mintzberg (1974)

¹ Katz, R.L., "Skills of an effective administrator", *Harvard Business Review*, 52, 1974, p90-102.

décrit les compétences que doivent maîtriser les gestionnaires dans l'exercice de leurs rôles¹. Finalement, ce n'est que très récemment et au début des années 90 que les chercheurs en entrepreneuriat s'intéressèrent et entreprennent des travaux de recherche pour vérifier et étudier de façon empirique la relation de causalité de ce déterminant sur la performance des entrepreneurs. Il nous semble donc important d'apporter des éclaircissements sur le concept avant d'aborder toute discussion sur la nature des compétences que devrait posséder un entrepreneur. Selon McCormick et Tiffin², la compétence est un construit psychologique qui explique l'efficacité des comportements. Elle représente ce que la personne est capable de faire. La compétence est constituée des aptitudes, des habiletés et des connaissances. Les aptitudes font référence aux capacités potentielles qui influencent les apprentissages des comportements en général tandis que les habiletés sont des capacités apprises, par formation ou par expérience, pour exécuter des tâches ou des fonctions professionnelle.

D'un autre côté si, en générale, on se penche sur une approche par compétences il est nécessaire de souligner que de nombreuses définitions de la «compétence (s)» apparaissent dans la littérature et qu'il est nécessaire d'avoir une compréhension claire de la notion de compétence par un examen approfondi des diverses significations attribuées aux compétences. Ce qui conduit à citer Rowe (1995) qui définit le terme «compétence» comme une compétence ou le niveau de

¹ Jean Lorrain, André Belley, Louis Dussault, « Les compétences des entrepreneurs : élaboration et validation d'un questionnaire (QCE) », 4e Congrès International Francophone sur la PME, Université de Metz-Université de Nancy.

² Mc Cormick, E. & Tiffin, J., *Industrial psychology*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall. (6th Ed.), 1974.

performance, à la différence de «compétence (s)» qui, selon lui se réfère à un comportement dans lequel l'exécution est achevée. Par ailleurs, Hoffmann (1999) considère que les compétences ont été définies de trois manières différentes :

- (i) la performance observable,
- (ii) la norme de l'issue ou le résultat de rendement d'une personne,
- (iii) les attributs sous-jacents d'une personne, comme ses connaissances, compétences et habiletés.

La plupart des études qui tentent de comprendre les compétences managériales adopter cette troisième définition de la compétence. De toute évidence, la signification donnée à la notion d'une compétence ou des compétences, tiré de la gestion de l'entrepreneuriat et de la littérature sont basés sur le concept utilisé de façon très large allant de la plus spécifique, comme illustré dans le [tableau 3.1](#).

Tableau 3.1 - Définitions des compétences

Chercheur	Définitions des compétences
-Boyatzis (1982)	-caractéristiques sous-jacentes d'une personne dans lesquels il peut être un motif, un trait, une compétence, des aspects de l'image de soi ou rôle social d'une personne ou d'un ensemble de connaissances qui il ou elle utilise. -les compétences, les connaissances, les comportements et les attitudes requises pour remplir efficacement un rôle.
-Brophy and Kiely(2002) Parry (1998)	un ensemble de connaissances, les attitudes et les compétences que: (1) affecte une grande partie de son travail, (2) est en corrélation avec le rendement au travail, et (3) peuvent être améliorés grâce à la formation et au développement.
-Tett, Gutterman, Bleier, and Murphy (2000)	un aspect identifiable de comportement au travail prospectif attribuable à la personne.
-Thompson et al. (1997)	ensembles intégrés de comportements qui peuvent être dirigés vers l'accomplissement réussi de but

-Woodruffe (1992)	l'ensemble des comportements que le titulaire doit apporter à un poste pour accomplir sa tâche et fonctions avec compétence
-------------------	---

Quatre aspects importants de compétences semblent être communs à ces définitions :

1. Compétences comprennent les caractéristiques générales d'un individu qui sont liées à l'exercice effectif d'un emploi donné.
2. Compétences se manifestent dans le comportement de l'individu, et sont donc observables et mesurables.
3. Compétences facilitent la réalisation des buts et objectifs.
4. Les compétences sont des ressources de l'organisation qui peuvent être encouragées et nourries.

Chandler et Jansen (1992) suggèrent que, dans le but d'explorer les compétences requises par les entrepreneurs dans la gestion de leurs propres affaires, les chercheurs doivent d'abord comprendre les rôles joués par les entrepreneurs que les propriétaires-gestionnaires. En plus, McClelland (1973) suggère que l'approche par compétences est précieuse dans la mesure où il y a possibilité de réduire le biais de l'approche traditionnelle de la personnalité. Sauf que Sadler-Smith et al. (2003) mettent en garde quant à l'approbation du modèle de la compétence de la réussite entrepreneuriale et font le point que la recherche ne fait pas la distinction des compétences entrepreneuriales des compétences managériales.

En somme, et sur la base de la description ci-dessus, on fait valoir que notre définition des compétences entrepreneuriales s'appuie sur la définition de Bird (1995) qui les reconnaît comme *'les caractéristiques sous-jacentes telles que les connaissances génériques et spécifiques, les motifs,*

les traits, l'image de soi, les rôles sociaux et les compétences qui se traduisent par la naissance de risque, la survie et / ou la croissance'. Ce qui nous ramène dans la présente étude, à définir les compétences entrepreneuriales comme des caractéristiques individuelles qui comprennent à la fois des attitudes et des comportements qui permettent aux entrepreneurs d'atteindre et de maintenir la réussite des entreprises.

L'identification de la compétence exigée spécifique de l'entrepreneur reste donc un travail de recherche important et reste encore à défier. En précisant que l'étalement sur le sujet des compétences entrepreneuriales ne manque nullement sur l'importance de leurs traits qui sont encore plus difficiles à observer ou même à mesurer. On ne manquera pas de mettre en évidence qu'en Algérie les travaux de Bouyacoub et Madoui (2003) et A. Abedou, A. Bouyacoub, M. Lallement et M. Madoui (2004) ont quand même bien tenté d'examiner les profils types des entrepreneurs dans les PME et même identifiés quatre formes entrepreneuriales en Algérie (les convertis, les migrants, les héritiers, les opportunistes) comme grandes tendances de formes d'entrepreneurs qui peuvent exister en Algérie.

3.3. Le rôle des gestionnaires / entrepreneurs dans l'entreprise

Dans la théorie de l'entrepreneuriat le rôle des gestionnaires/entrepreneurs a été analysé sous plusieurs angles. L'analyse va de la création d'entreprise de son succès arrivé à son déclin. Toutefois, l'esprit d'entreprise reconnaît également l'importance des ressources de décisions. Il est évident qu'une nouvelle entreprise émerge quand un entrepreneur motivé envisage de nouvelles

possibilités, acquiert (Bruno & Tyebjee, 1982) et engage des ressources dans un but stratégique particulier (Stevenson et Gumpert, 1985). Le propriétaire établit des procédures pour l'utilisation des ressources. Ce processus comme celui de la gestion d'une entreprise existante est d'«organiser» (Gartner, 1985), de créer les interactions des ressources, et plus que cela, «il est de réunir des actions interdépendantes dans des séquences sensibles qui génèrent des résultats sensibles» (Gartner, 1991). La spécification, identification et l'acquisition des ressources sont donc au cœur du succès de l'entreprise et s'obtiennent pour la réalisation des objectifs. A cet égard, Barney (1986a) propose l'exigence de l'élaboration d'une adéquation entre les ressources et les facteurs de succès d'une entreprise qui dépendra de ce qui est la valeur réelle de la stratégie et qui pourrait conduire à des rendements supérieurs à la moyenne.

Au niveau de la petite entreprise, la place du dirigeant devient singulièrement importante. Le dirigeant est plus souvent la seule ressource humaine pouvant réellement s'occuper des fonctions essentielles l'entreprise indépendamment de ses faiblesses et de ses atouts. Il travaille simultanément sur la politique, l'administration ainsi que sur les problèmes opérationnels de l'entreprise. Cette image du dirigeant qui donne l'impression de tout faire n'est que le reflet de l'omniprésence et la responsabilité exclusive du dirigeant dans les décisions de l'entreprise. Ainsi, le rôle de gestion est présent à toutes les étapes du développement de l'entreprise. Les entrepreneurs portent des jugements sur la disponibilité des ressources et utilisent ceux qu'ils croient le mieux à leur organisation. Ce rôle, dépend de ce qu'il voit

dans l'environnement et la quantité de services avec lesquels il pourra faire fonctionner son entreprise (Penrose, 1995). Ainsi, les combinaisons de ressources dépendent du choix effectué, qui sont souvent basées sur l'incertitude des risques à prendre et pourrait avoir des résultats positifs ou négatifs. Par ailleurs on illustre l'importance des décisions concernant les ressources à acquérir sont principalement celui du fondateur / entrepreneur (Vesper, 1990), qui se base sur leur importance perçue ses attentes pour l'avenir de l'entreprise, de l'intuition, de l'ingéniosité (Penrose, 1959) ou d'une évaluation des ressources (Barney, 1986).

D'autres études signalent les gestionnaires ou les propriétaires se basent sur leurs connaissances, éducation et l'expérience qui déterminent leur capacité d'agir et de décider entre les choix d'actions. La décision logique devrait être de choisir les meilleures options pour atteindre ou rester en succès dans n'importe quel environnement. Néanmoins, souvent, les problèmes internes et disponibilité des ressources empêchent les décisions sans oublier le rôle que joue l'environnement.

Le lien entre les entrepreneurs et les entreprises pourrait ressembler à un cas simple de cause à effet. Il est bien évident que les entrepreneurs produisent des entreprises mais crée des entreprise n'est pas le seul ressort d'un entrepreneur et ne dépendent pas que des décisions de l'entrepreneur. Très probablement, l'environnement dans lequel l'entrepreneur fonctionne est hostile. En dépit de toutes les réglementations et les contrôles, le marché a toujours ses contraintes et

peuvent être un problème majeur pour l'entrepreneur. La bureaucratie gouvernementale, les systèmes fiscaux et de la situation économique peut étrangler l'entrepreneur avant qu'il puisse trouver la meilleure affaire, sans parler des problèmes de corruption et d'extorsion, la faiblesse de l'infrastructure de soutien ou du moins pas dans la qualité ou la quantité nécessaire. Le pire de tout, il peut y avoir une culture qui récompense la dépendance et décourage la prise de risques. La politique économique, l'existence de ressources à faible coût, la formation, l'émulation suscitée par des entrepreneurs dont la notoriété est très forte : tels sont les mécanismes qui provoquent de nouvelles trajectoires d'entrepreneur. Et tous les gouvernements sont attentifs à ces mécanismes.

Par conséquent, la viabilité de toute entreprise dépend non seulement sur les ressources existantes, mais aussi de la capacité et habilité de gestion. Les gestionnaires, à ce titre, prendre des décisions fondées sur la connaissance qu'ils ont de la situation. En outre, étant donné que de nombreuses entreprises peuvent disposer de ressources similaires, ce sont les décisions prises par la direction et qui dépendent des capacités managériales qui feront la différence. De même, c'est la conviction à la recherche de l'optimisation et de la gestion des décisions en temps opportun et à l'écoute de l'environnement, que doit planifier le dirigeant afin d'optimiser les ressources et tirer parti des opportunités. Ainsi, une fois la direction utilise efficacement les ressources de l'entreprise, stimule le personnel à participer au processus de gestion, les avantages concurrentiels peuvent être atteint sur toutes les niveaux.

3.3. Modèles existants de Compétences Entrepreneuriales

Il a été avancé par Busenitz et Barney (1997) que les compétences requises par les entrepreneurs sont plus complexes que celles requises par les gestionnaires ce qui a même convenu la distinction faite par Hodgetts et Kuratko (2001) entre les comportements entrepreneuriaux et les comportements de gestion sans négliger que la capacité de mélanger ces deux domaines de compétences est essentielle à la réussite.

3.3.1 Les modèles basés sur les études des gestionnaires

Un modèle de compétences managériales développées par Hay / McBer Associates (une entreprise créée par McClelland et Boyatzis), appelé "Modèle de compétences intégré" (Boyatzis, 1982) ou ICM, est peut-être l'une des études de base qui permet de mieux comprendre le développement de modèles de compétences entrepreneuriales.

3.3.2 Les modèles basés sur les études de -cycle de vie de l'entrepreneur

Snell et Lau (1994) Les résultats ont révélé que les compétences importantes pour les petites entreprises en croissance sont les suivantes : avoir une vision vivante et le but clair ; avoir la possibilité de formuler une stratégie efficace ; utilisant une approche stratégique de la gestion des ressources humaines, la promotion d'une culture de l'apprentissage, le maintien proximité avec les clients, et un souci de qualité. Thompson et al. (1997) Selon ces chercheurs, les compétences importantes pour la gestion d'une nouvelle entreprise à tous les stades de développement

inclus compétences en gestion financière, les compétences publicitaires, la capacité d'évaluer les gens et leur ajustement avec l'organisation, capacité à socialiser facilement, la compréhension des forces extérieures, la capacité d'identifier les besoins des clients, de l'enseignement / formation des compétences, de la capacité de résolution de problèmes, étant aventureuse financièrement, l'honnêteté avec soi-même, et sa capacité à vendre des idées. Winterton (2002) a proposé un cadre multidimensionnel des compétences entrepreneuriales requises par les dirigeants de PME qui comprend quatre domaines de compétences, ce qui comprend : cognitif, fonctionnel, personnel et méta-compétences,

3.3.3 Les modèles validés de compétence entrepreneuriale

Certains chercheurs (Bird, 1995; Kiggundu, 2002) ont plaidé vigoureusement en faveur des tests rigoureux de ces modèles dans d'autres études qualitatives et quantitatives. Seules quelques études de ce type ont été entreprises (Chandler et Jansen, 1992; Georgellis, Joyce, et Woods, 2000; Man, 2001; Martin et Staines, 1994; McGee & Peterson, 2000). Martin et Staines (1994) utilisée à la fois une approche qualitative et quantitative pour comprendre les différences de compétences managériales. Il a également été constaté dans tous les types de PME (par exemple, les PME indépendantes et des établissements multi-) nécessite des compétences plus universels, en particulier ceux liés aux domaines fonctionnels (par exemple, la gestion des personnes, des finances et de production). Plus précisément, une analyse factorielle a identifié deux compétences importantes: (i) des compétences personnelles et (ii) les compétences techniques et de gestion.

Compétence personnelle comprenait les qualités personnelles du gestionnaire comme une personnalité extravertie, d'approche, étant bon avec les gens, l'honnêteté, la confiance, le risque de prendre du comportement, la créativité, prêchant par l'exemple, ayant une préoccupation pour les normes de rendement, avoir de l'ambition pour soi-même, et ayant auto. Compétences managériales et techniques incluses expérience de la gestion et des compétences, les compétences techniques et la connaissance de l'industrie.

Georgellis et al. (2000) ont examiné comment le comportement entrepreneurial influe sur la performance des entreprises. Deux compétences, la capacité de planifier à l'avance et la capacité d'innover, étaient fortement prédictive de la performance des petites entreprises, qui est mesurée en termes d'activité. Une autre étude réalisée par McGee et Peterson (2000) montrent une relation positive entre les compétences et la performance de l'entreprise, mesurée en termes de marge brute, le résultat net et la performance globale. Les domaines de compétences ont été identifiés: la qualité (i) du service à la clientèle, (ii) la méthode de traitement des plaintes des clients; (iii) l'image de l'entreprise, (iv) une stratégie de tarification efficace, (v) la maîtrise des coûts efficace, (vi) le contrôle et l'évaluation des activités; (vii) la mise en œuvre des plans; (viii) la conscience de la force, et la formation des employés (Hortoványi, 2010).

Des études sur les compétences entrepreneuriales et leur association avec la réussite des entreprises se distinguent par le chevauchement considérable dans le contenu qui est évident. Il est

difficile de comparer avec précision les domaines de compétence soit ou comportements associés aux compétences en raison de la générique, ou idiosyncrasique, la manière dont ils sont définis. On ne manquera pas de mettre en évidence qu'étude récente de Man (2001) qui a tenté d'examiner l'effet des compétences entrepreneuriales et performance de l'entreprise dans les PME d'élaborer un modèle de compétence entrepreneuriale. Il a identifié sept domaines de compétences qui ont été perçus par les entrepreneurs importants, y compris (i) les possibilités, (ii) Relation, (iii) conceptuel, (iv) Organisation, (v) stratégique, (vi) Engagement, (vii) L gagner, et (viii) la force personnelle (Noor, 2007).

En plus de son exhaustivité, l'utilisation de Man (2001) du modèle des compétences entrepreneuriales offre un autre avantage. Contrairement à de nombreuses autres études, la validation des données ont été recueillies de ce modèle dans un contexte asiatique plutôt que américain ou européen, le modèle pourrait donc être assumé d'être moins contaminée par un "western" point de vue que les modèles existants. Il y a, cependant, un certain nombre de problèmes potentiels avec l'utilisation de ce modèle dans la présente étude. La validation du modèle a été basée sur les compétences des entrepreneurs dans les secteurs des services (commerce de gros et les services informatiques), ce qui limite la généralisation des résultats. En outre, la forte corrélation entre tous les domaines de compétences identifiés par Humain (2001) étude soulève des préoccupations importantes au sujet de la multicolinéarité et le manque de fiabilité possible des résultats, qui n'a pas été abordés dans l'étude. Malgré plusieurs limites, le modèle de

compétences développées par Man (2001) a été utilisé comme base pour l'élaboration du modèle dans l'étude actuelle.

En admettant que l'entreprise poursuive son développement, nous savons que son taux de croissance sera déterminé par trois facteurs :

- son positionnement sur le marché et l'évolution de la demande : schématiquement, si l'entreprise n'a pas suffisamment de clients prêts à acheter ses produits, elle ne pourra pas survivre ;
- l'attitude du ou des actionnaires dans un contexte de croissance ;
- la taille de l'entreprise au démarrage - plus elle est importante et stable, plus ses chances de survie et de développement sont fortes.

Il est de coutume à penser que les entrepreneurs étaient issus de milieux «socialement défavorisés» ou ayant un faible niveau d'éducation et animés par un besoin de s'affirmer. C'est pourquoi les premières études réalisées dans ce domaine décrivent les caractéristiques des entrepreneurs en termes sociodémographiques et de motivations pour parvenir à définir un «profil type d'entrepreneur». La nature de la population des entrepreneurs est en partie influencée par des facteurs de personnalité, le contexte familial et les premières expériences professionnelles ainsi que par l'environnement économique. Or cette approche a montré ses limites car l'environnement a changé et les traits caractérisant les entrepreneurs aussi.

Depuis bien des années, on cherche à percer le secret du comportement de l'entrepreneur qui réussit. Depuis que

l'entrepreneuriat est devenu une discipline académique à part entière il y a une vingtaine d'années, cerner l'essence du comportement entrepreneurial constitue un thème majeur de recherche. Nous sommes parvenus à identifier de façon relativement claire certains aspects de ce comportement. D'abord, On ne naît pas entrepreneur. Ensuite, il semble que la plupart des individus, compte tenu de leurs origines et de leurs comportements, soient en mesure d'agir en entrepreneurs qui réussissent. C'est avant tout une question de volonté, de ténacité et d'environnement économique et culturel. Les travaux de certains chercheurs¹ montrent clairement que l'entrepreneuriat est un mode de comportement, à la fois complexe et multidimensionnel. Chez l'individu comme au sein d'une équipe, d'une entreprise, c'est une attitude qui peut être encouragée favorisée ou même contrariée. Mais le point essentiel, c'est que nous pouvons apprendre à modifier notre comportement et que, souvent, nous y parvenons. Quelques observations sur certains traits de caractère des entrepreneurs qui paraissent particulièrement importants :

- Trois traits de caractère très marqué des entrepreneurs observés qui sont : leur sens de l'initiative, leur ténacité et la force de leur conviction. La plupart ont à surmonter des obstacles considérables pour saisir et exploiter pleinement les opportunités qui s'offrent à eux.
- Les entrepreneurs ne sont pas obsédés par l'argent. Certes, ils l'apprécient, mais le considèrent plutôt comme un moyen de développer d'autres activités et comme un critère de réussite.

¹Voir les articles de Manfred Kets de Vries et d'Howard Stevenson qui ont apporté un éclairage nouveau sur la vraie nature des entrepreneurs et les similitudes de comportement qui ont pu être observées. La grille d'analyse proposée par Howard Stevenson a permis de mieux comprendre ce qu'est un entrepreneur, et les travaux de Manfred Kets de Vries sur la psychologie des entrepreneurs ont ouvert à la recherche des horizons nouveaux.

- La troisième observation concerne le risque. La plupart d'entre eux sont tout à fait conscients des risques et les mesurent avec soin. Leur caractère les incite davantage à gérer le risque et à le maîtriser.
- La quatrième observation : la plupart des entrepreneurs efficaces savent gérer l'échec. Au cours du développement de leurs activités, ils doivent faire face à des échecs, et beaucoup de ceux qui ont réussi ont un jour été confronté à un revers. L'éventualité d'un échec est inhérente à la prise de risque et à l'innovation.
- Enfin, le «facteur chance» joue, aussi, un rôle dans la réussite. C'est un facteur difficile à appréhender ou à quantifier. Parfois, pourtant, dans un même secteur d'activité, le fait d'avoir un peu plus ou un peu moins de chance peut faire la différence entre un entrepreneur qui réussit et un autre. On pourrait dire, en citant Napoléon : «Plutôt qu'un homme intelligent, amenez-moi quelqu'un qui ait de la chance» C'est ce «facteur chance» qui explique que de nombreux entrepreneurs ont su rester humbles, en dépit de leur réussite.

Conclusion:

En arrivant au terme de ce Chapitre nous avons pu mettre en évidence différents développements énoncés de la part des approches sur l'entrepreneur vue de façons complémentaires et synergiques à contourner l'essentiel de ce phénomène complexe. Il apparaît évident que l'apport des traits et des compétences dans le contexte entrepreneurial abouti à reconnaître l'unanime constat que certains déterminants liés à l'entrepreneur sur la dimension innés ou comportementales s'inscrivent dans un processus qui s'articule sur la vie de l'entreprise et favorise le développement de l'entrepreneuriat dans son contexte social et économique.

Deuxième Partie

Entrepreneuriat, Succès et Croissance Economique

Chapitre 4. Fondements de la Réussite entrepreneuriale

Introduction :

Au cours de ce chapitre nous tenons à illustrer les regards sur la réussite et la performance entourés des débats et implications de leur jonction à l'entrepreneur dans son contenant, l'entreprise. En essayant de donner plus de matière à notre recherche sur la réussite ce chapitre nous permet aussi d'élucider la notion de réussite entrepreneuriale en passant sur ses aspects, ses facteurs et déterminants.

4.1. Les Aspects du succès entrepreneurial

En raison de l'évolution rapide des sociétés, la technologie, les gouvernements et les marchés, il est important d'évaluer régulièrement les perspectives entrepreneuriales des gens qui ont réussi dans le domaine. En dehors de leurs caractéristiques et des comportements, la littérature rapporte évidemment un puissant facteur de motivation et raison de devenir un entrepreneur dans un monde de plus en plus les dépenses apparemment toujours, néanmoins comme un choix de carrière, il doit fournir à la vie financière d'un individu (Alstete, 2008). C'est ainsi que depuis de nombreuses années il y a eu des recherches sur les défis et pratiques des entrepreneurs pour réussir (Katz et Green, 2007 ; Longenecker et al, 2006 ; Timmons et Spinelli, 2007). Ces auteurs résument des dizaines d'études de recherche qui permettent d'identifier les avantages de l'entrepreneuriat par rapport à l'emploi traditionnel pour les organisations. Ces avantages comprennent généralement faire de l'argent, être son propre patron (l'indépendance), sortir d'une situation difficile de l'emploi (liberté), plus de satisfaction, les

contributions à la communauté (épanouissement personnel), la flexibilité du temps personnel et familial, les possibilités de croissance, et bien d'autres moins fréquemment mentionnés. En dépit des études empiriques tentées et des développements théoriques, l'étude de la réussite entrepreneuriale a toujours été confrontée de controverses conduisant à des résultats partiels et parfois même contradictoires (Fayolle et Kyro (2008). Certains auteurs ont même proposé des modèles d'analyse qui tentent d'expliquer le succès des entreprises en relation avec les caractéristiques de l'entrepreneur (Gimeno et al (1997), Lee et Tsang (2001), Schutjens et Wever (2000)). Parmi elles certaines ont mis l'accent sur les aspects motivationnels, traits de personnalité, les attitudes, des habitudes et des comportements (Churchill, 1983; Timmons et al, 1985; Timmons et Spinelli, 2007).

La littérature actuelle sur la réussite entrepreneuriale s'oriente en majorité sur le rôle des attributs de l'entreprise comme principal facteur pour la réussite et la performance. Néanmoins, peu de chercheurs ont pu justifier que la compétence individuelle de l'entrepreneur et son profil sont également des facteurs importants pour le succès des entreprises. Actuellement, l'importance du dirigeant que ce soit sur la stratégie, le management et la croissance de la PME est considérée comme partie intégrante, voire inéluctable, de la recherche en PME (Julien, 1990 ; Marchesnay, 1993). Les premières recherches axées sur les caractéristiques personnelles des entrepreneurs ont malheureusement reconnu un succès modeste (par exemple, Shaver et Scott, 1991). Toutefois, McClelland, (1961) a essayé d'identifier les caractéristiques des personnes motivées à se réaliser et la contribution de ses motivations sur la réussite des entreprises (Baron et Markman, 2003). A partir

de ce point, les chercheurs ont traditionnellement porté leur intérêts sur l'identification des caractéristiques personnelles et psychologiques qui différencient l'entrepreneur à d'autres individus(Gartner et al, 1989;Collins et Moore, 1970), et qui ont une influence majeure sur la réussite de leur entreprises (MacMillan et al, 1985; Duchesneau et Gartner, 1990; Herron et Robinson, 1993 et Jo et Lee, 1996).De nombreux chercheurs ont reconnu le fait que les compétences de gestion peuvent être acquises et que les qualités personnelles ont une forte influence sur les compétences de gestion/compétences de l'entrepreneur (Baum et al, 2001 ; Chandler et Jansen, 1992 ; Ibrahim et Goodwin, 1986 ; Pavett et Lau, 1983 ; Schein, 1987 et Westerberg et al, 1997).

Plusieurs travaux utilisant des approches explicatives ont essayé de justifier que la réussite des entreprises est étroitement liée à leur croissance. Cependant, il n'existe pas de théorie complète pour expliquer comment les entreprises se développent et croissent. L'approche comportementale pour le développement entrepreneurial s'avère, aussi, prometteuse lorsque certains comportements peuvent être systématiquement associés à la réussite entrepreneuriale, dont le modèle interdisciplinaire de Giessen-Amsterdam (Frese, 2000) de la réussite entrepreneuriale qui considère des facteurs organisationnelles et contextuelles clairement définis dans la recherche en entrepreneuriat. Selon ce modèle entrepreneurial le succès est le résultat de l'action. Et les actions sont déterminées par les objectifs et les stratégies. Toutes les stratégies et les tactiques sont orientées vers un but et, par conséquent, tout le succès entrepreneurial doit commencer à se pencher sur ces variables. Toutes les influences de la personnalité, le capital humain et l'environnement

sur le succès doivent être jalonnées de médiation par des stratégies et des tactiques pour les actions.

4.2. Facteurs de succès et d'échec

Les études antérieures ont reconnues des évolutions considérables dans l'examen des critères et facteurs affectant la réussite des entrepreneurs dans leurs PME. Dans cette évolution, les études empiriques peuvent être grossièrement divisés en deux groupes selon qu'ils se concentrent sur un ensemble limité de variables ou d'essayer de capturer des profils plus globaux holistiques de PME prospères. Sur la base d'études empiriques concentrées sur un ensemble limité de variables plutôt que sur les profils globaux des PME prospères, les facteurs qui influent sur la réussite des PME ont été classés dans les catégories suivantes : entrepreneur, la gestion et savoir-faire, les produits et services, les clients et marchés, le mode des affaires et la coopération, les ressources et les finances, la stratégie et l'environnement extérieur.

On se penchant sur les facteurs liés aux entrepreneurs et qui affectant le succès de l'entreprise Yusuf (1995) propose parmi ses facteurs les qualités personnelles et les traits tels que la confiance en soi et la persévérance tout en insistant sur l'éducation et expérience antérieure qui sont considérés aussi comme des facteurs critiques de succès (Yusuf, 1995;Cooray&Wijewardena, 1996). Duchesneau et Gartner (1990) ont constaté que les entrepreneurs qui réussissent sont plus susceptibles d'avoir des **parents entrepreneurs**, d'avoir eu une **expérience des affaires**, des **objectifs ambitieux**, et ont déjà une idée claire et large de l'entreprise. **Gestion de l'entreprise** joue un rôle essentiel dans la détermination de la stratégie de l'entreprise. Les entreprises dirigés par les individus à large éventail de **compétences**, ont une propension nettement

plus grande pour survivre (Westhead et al., 1995). Ainsi, **la gestion efficace** pourra être un facteur important de succès (Ghosh et Kwan, 1996; Yusuf, 1995; Cooray&Wijewardena, 1996). Il a été constaté que **l'innovation et la proactivité** sont des aspects stratégiques dans les entreprises prospères (Wiklund1998;Chaganti&Chaganti 1983; voir aussi Hitt et Ireland 2000). Lehtonen (1997) a relevé que la condition nécessaire à la réussite était la possibilité de créer un **produit innovant** donnant une valeur ajoutée. Ainsi, la réussite des entreprises pourra être fondée sur **le savoir**. Taylor (1997) a également justifié que la forte croissance est due à **l'innovation**. La **bonne relation avec les clients** et service clientèle peuvent être aussi des facteurs important contribuant à la réussite des PME (Ghosh et Kwan, 1996; Taylor, 1997; CoorayWijewardena& 1996). Duchesneau et Gartner (1990) justifient aussi que les entreprises qui réussissent sont souvent engagé dans les ventes aux grandes étendues du marché.Ceci sous-entend aussi **l'implication du marketing** comme facteur de succès important pour une PME (Ghosh et Kwan 1996 , Yusuf 1995). Sans négliger que **l'orientation du marché** a été souvent en forte relation avec les mesures de la performance (Pelham, 2000). Kauranen (1996) a constaté, qu'à court terme, l'orientation du marché tend à distinguer les entreprises qui réussissent de ceux qui faillissent. Sur une dimension plus grande, le succès de **l'internationalisation** des entreprises de haute technologie peut être un facteur de réussite par la réalisation de certains résultats positifs, la grande capacité d'innovation et la compétitivité stratégique accrue (Hitt et Ireland, 2000).La **coopération inter-entreprise** est aussi un facteur qui peut contribuer à gagner en **pertinence organisationnelle** et à développer une réputation sur le marché. Et donc peut permettre à la PME d'améliorer sa position stratégique, se concentrer sur son cœur de métier, sur

les marchés internationaux, de réduire les coûts des transactions, acquérir de nouvelles compétences, et de faire face aux changements technologiques rapides (Hitt et Ireland, 2000 et Jarillo, 1988) ce qui est un ajout considérable à sa réussite. Le recours d'une entreprise à des **conseillers et professionnels**, ainsi que l'écoute des clients et fournisseurs est également important pour son succès (Duchesneau et Gartner, 1990; Kent 1994; Halborg et al 1997). Duchesneau et Gartner (1990) constatent que les entrepreneurs des entreprises prospères ont tendance à passer plus de temps à **communiquer** avec les partenaires, clients, fournisseurs et employés. Sans négliger aussi, l'essentiel apport du rôle des **relations informelles**, réseaux personnels et le capital social, au succès de l'entreprise (Malecki, 1997; Lechler & Gemuenden 1999). Gadenne (1998) révèle que le levier financier est un facteur de réussite et il est commun à toutes les entreprises tous secteurs confondus, mais à des **ressources financières** suffisantes fournies par le propriétaire ou générées par les bénéfices et les flux de trésorerie provenant d'exploitation (Yusuf 1995). **La fidélisation et la motivation du personnel** sont essentielles pour assurer la disponibilité et l'engagement d'employés habiles qui sont considérés comme des facteurs de succès (Foley & Green, 1989 ; Wijewardena et Cooray, 1996). De même, nombreuses études ont analysé l'importance de la **planification** pour le succès des entreprises. Plusieurs études montrent l'importance de la planification à la performance des entreprises (Bracker et Pearson, 1986). Baker et al. (1993) a constaté que la planification stratégique conduite sur une base régulière concerne beaucoup plus les petites entreprises en croissance rapide. En outre, Costa (1994) a indiqué que la planification stratégique contribue à la réussite à long terme. Ceci est aussi justifié en faisant référence à Ibrahim et Goodwin (1986), Montagno et Kuratko (1986), Hofer et Sandberg

(1987) et Shonesy&Gulbro, (1998), qui ont également affirmer que «la gestion et la planification financière appropriée comme facteurs prédictifs de succès sont des mesures prévisibles de succès." Et ont aussi examinés les facteurs environnementaux et les caractéristiques entrepreneuriales comme facteur de réussite. **L'hostilité de l'environnement** externe à l'entreprise pourra plus engager sa subtilité à survivre à commencer l'affrontement de la concurrence directe (Westhead et al., 1995). D'un autre côté, Yusuf (1995) constate par ailleurs que dans les pays en développement, **les soutiens gouvernementaux** peuvent aussi jouer rôle de facteurs environnementaux externes et favoriser la réussite des petites entreprises.

Les déterminants clés de succès pour les PME sont des importants déterminants des avantages concurrentiels. Par conséquent, la pertinence de l'étude de variables qui déterminent la performance et le succès est aussi au même titre que l'étude de rôle de gestion dans le succès. Si le succès¹ est sous-entendu par la réalisation d'un avantage concurrentiel durable qui est à son tour fondé sur la satisfaction des clients et la performance financière (Doyle & Wong, 1997), alors atteindre le succès sera l'objectif de toute entreprise quelle que soit son emplacement, sa taille ou le sexe du propriétaire. D'autres études de Gadenne (1998) qui suggère que la réussite d'une entreprise est due à la façon dont elle utilise ses ressources internes et pas seulement dû à la stratégie qu'il choisit, l'environnement dans lequel elle opère et à la combinaison des ressources dont il a fait, mais également à l'entrepreneur et ses caractéristiques managériales. Le [Tableau 4.1](#) présente les variables que selon des études

¹Le succès, c'est d'atteindre une position compétitive qui conduit à une performance financière supérieure et durable (retenue de la théorie de la firme et de la stratégie).

empiriques et contribuent à identifier les causes de succès ou d'échec (Coplin, 2002).

Tableau4.1- Variables contribuant au succès ou l'échec

Variable	Contribution au succès	Contribution à l'échec
Entrepreneur (Qualités Personnelles)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Capacité de leadership (enthousiaste et dynamique) 2) décentralisée et former une bonne équipe 3) socialement habile et diplomate (bon à adéquat) 4) Bon preneur de risque et à réseaux ambitions 5) L'ambition à l'indépendance économique et professionnelle 6) Bon contrôleur de son équipe 7) Avoir confiance en soi et en ses affaires 8) Avoir un certain âge cas d'entreprise des familiale 9) Avoir les compétences en marketing et créativité suffisantes 10) Insistant sur ses réalisations et sur la stabilité et le bien-être du groupe 11) Avoir la capacité de rencontrer des partenaires adéquats 12) Avoir une grande tolérance de l'ambiguïté, la persistance et la persévérance 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Le manque de réel dirigeant 2) Ne pas avoir le contrôle d'une bonne équipe 3) Le manque d'équilibre émotionnel
Entrepreneur (Qualités Professionnelles)	<ol style="list-style-type: none"> 1) L'expérience et les connaissances de l'industrie et des produits et du marché 2) Avoir une formation entrepreneuriale de base et l'accomplir continuellement 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Le manque d'expérience dans l'industrie 2) Le manque de connaissances en entrepreneuriat
Marché & Produits Stratégies	<ol style="list-style-type: none"> 1) Avoir une étude complète du marché (concurrence et les clients) 2) les besoins d'orientation du marché (créneaux bien identifiés, assez grand pour être rentable) 3) Avoir une unique innovation 4) Avoir des stratégies défensives et / ou offensives bien préparés pour survivre 5) Choisir le bon marché pour le bon produit (attrayant et très dynamique et parfait pour causer l'échec d'autres) 6) la compatibilité de nouveau projet avec l'image, la culture, et l'expérience des produits de la société 7) Innover le produit continuellement 	

Source: Researcher's elaboration based on general literature review and Lussier's (1999) studies.

La majorité des études ont affirmé la relation de la réussite entrepreneuriale aux trois caractéristiques de la personnalité : le besoin d'accomplissement (McClelland, 1961; Frey, 1984; Mirron et McClelland, 1979), la prise de risque (l'enfer C, et al, 1991;.. Begeley et Boyed , 1987) et le locus de

contrôle (Rotter, 1966; Goebel et Frese, 1999; Marke Staetter, 1997). En outre, Gartner (1985) ont fait valoir en théorie, que la diversité des entrepreneurs est beaucoup plus grande que les différences entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs. Par conséquent, il a recommandé de se penché beaucoup plus sur l'approche comportement plutôt que l'approche des traits dans réussite de l'entreprise. Cependant, Rauch et Frese (2000) dans leur étude ont révélé que les variables psychologiques sont toujours en rapport avec la création et au succès. Ils rajoutent que les facteurs liés à la réussite sont : le besoin d'accomplissement, le locus de contrôle, la prise de risque faible, le capital humain, de la planification et des stratégies, de l'innovation, l'orientation entrepreneuriale et conditions environnementales difficiles. Ils constatent que toutes ces variables ont une corrélation significative mais faible avec succès entrepreneurial. Ainsi, ils suggèrent que des modérateurs devraient être inclus dans le modèle de réussite entrepreneuriale avenir. Ils notent les plus importants modérateurs sont les conditions environnementales, les étapes du cycle de vie, les objectifs de croissance vs mode de vie et la culture.

4.3. La prédiction du succès entrepreneurial

Les PME, par nature, ont généralement des ressources limitées et c'est le seul grand facteur contribuant à leur vulnérabilité (Chak, 1998) sans manquer de souligner qu'elles sont aussi confrontées à des problèmes qui nuisent à leur performance et leur survie. Globalement, peu d'études ont essayé d'aborder la façon dont les différents types de facteurs peuvent être liés avec les performances des de petites entreprises (Gadenne, 1998). Certaines études ont analysé et comparé l'influence potentielle de certains facteurs sur la réussite ou

l'échec des entreprises. A ce titre, Bien qu'un bon nombre d'études aient mis l'accent sur la réussite et la croissance, il semble que la plus part ont mis l'accent sur le succès, mais peu d'entre elles se sont concentrer sur échec (Thompson 2001). Encore moins, on estime que peu de recherches ont été menées sur les raisons pour lesquelles certaines PME réussissent, tandis que d'autres échouent (Hall & Young, 1991). Par ailleurs, à ce jour, des études comparatives de succès et d'échec ont été rares. En général, Il semble qu'il y ait peu de différences entre les entreprises qui réussissent et qui échouent. Selon les études dont nous disposons, il semble qu'il y ait peu de différences entre les entreprises ayant réussi et échoué (Smallbone1990; Lussier & Corman, 1995). Hambrick et D'Aveni (1988) ont étudié des défaillances des sociétés, et ils décrivent le déclin comme une spirale descendante. Parmi les caractéristiques importantes de la spirale descendante comprennent faiblesses de démarrage, des performances, des actions stratégiques et le brutal déclin de l'environnement favorable. En outre, ils ont constaté que les échecs sont des processus de longue durée.

D'autre part l'échec de entreprise a été décrit par plusieurs termes, on cite par exemple, la faillite, l'insolvabilité, la liquidation, la radiation, l'abandon, la cessation de commerce, la fermeture et la sortie (Storey, 1994 ; Bruno et al, 1987 ; Watson & Everett, 1996a). Ces termes se chevauchent les uns des autres et peuvent avoir des significations différentes selon les pays. Il est important de noter que toutes les entreprises qui cessent leurs activités le font à la suite de leur échec, et ceux ne cessent pas doivent être écartés du constat d'échec. Selon Thompson (2001), l'échec ou la faillite ultime se passe quand une entreprise est liquidée ou vendue. Cependant, une distinction doit

être faite entre deux types de situations. Celle où il n'y a plus d'options, la cessation est imminente ou une entreprise peut être définie comme en échec. Dans l'autres cas, la situation peut être étiquetée comme en difficulté capable d'être reprise ou suivre une trajectoire dans sa vie. Sans manquer de mentionner que certains rejoignent l'idée que les facteurs qui ont contribué à l'échec entreprise sont souvent étroitement liés aux causes du déclin et de crises. A ce titre, certaines statistiques indiquent même que le taux d'échec des petites entreprises dans leurs cinq premières années est supérieur à 50% (Reiss, 2006). Indépendamment de leur situation et en dépit de diverses formes d'assistance offertes par les gouvernements aux PME, leur taux d'échec reste élevé ce qui a des répercussions dramatiques pour l'individu, la communauté et l'ensemble de l'économie (Ahmad, 2007). Au niveau macroéconomique, la défaillance des PME a des effets importants sur les taux d'emploi et le revenu national. Ripsas (1998) affirme que, malgré leur potentiel à créer des emplois plus rapidement que les grandes entreprises, les petites entreprises éliminent également les plus rapides en raison de leur taux d'échec élevé. Au niveau de l'entreprise, l'échec de l'entreprise peut nuire à l'entrepreneur suite à l'obtention d'une aide financière. Au niveau individuel, la faillite peut être maléfique pour la santé psychologique et physique des entrepreneurs et de leurs familles (Blackman, 2003). Les études sur la réussite des entreprises dans les PME ont suivi deux tendances. La première met en évidence le rôle des facteurs externes qui déterminent le succès, tandis que la seconde met l'accent sur les aspects internes des PME, en particulier, qui se penchent essentiellement sur les caractéristiques de l'entrepreneur.

Les études qui se concentrent sur des facteurs externes ont généralement

considéré le rôle du gouvernement dans la création d'un environnement propice à la réussite des PME. Nous avons pu observer que les domaines d'études qui ont concerné ce sujet sont :

- La politique de financement du gouvernement et la mise à disposition des infrastructures de base et à la protection contre la concurrence des grandes entreprises (Yusuf, 1995) ;
- Les programmes d'éducation et de formation (Robertson, Collins, Medeira, et Slater, 2003) ;
- La fourniture de prêts bonifiés (politique de remboursement plus souples, l'augmentation du volume des prêts bancaires et l'incitation des institutions financières à être plus souples à l'octroi de prêts) et l'aide à l'exportation (Mahajar&MohdYunus, 2006).

La principale conclusion de ces études est que le principal obstacle à la réussite des PME est le manque de diverses formes de soutien, comme le soutien financier et la formation (Ahmad, 2007). En raison de la faiblesse des capacités financières et de gestion des PME, les gouvernements, de parts le monde entiers, ont formulé des politiques visant à réduire la vulnérabilité des PME sur le marché.

S'il est certain que les influences extérieures sont pertinentes au développement des PME, il est juste de considérer que ce facteur ne suffit pas à expliquer tout seul pourquoi les PME réussissent ou échouent (Chak, 1998). Il existe d'autres facteurs importants qu'une PME doit s'occuper, afin d'assurer la prospérité continue. Stokes et Blackburn (2002) suggèrent de se concentrer sur le chef d'entreprise comme unité d'analyse pour prédire la réussite de l'entreprise dans les PME. Ainsi, en mettant l'accent sur le rôle des

gouvernements, comme principal déterminant du succès des PME, nie l'importante contribution du chef d'entreprise en tant que décideur clé qui influe sur les résultats commerciaux (JR Baum & Locke, 2004; JR Baum et al, 2001; Shaver et Scott, 1991). Ce qui nous oriente à aborder la deuxième tendance d'études qui met l'accent sur les facteurs internes comme prédicteurs de la réussite des PME, y compris les variables organisationnelles et des variables individuelles. Covin et Slevin (1991), suggèrent que les variables organisationnelles qui pourraient affecter la performance d'une entreprise comprennent les ressources de l'organisation et des compétences, la culture de l'organisation et de la façon dont l'organisation est structurée. Ils insistent sur la disponibilité des ressources et des compétences telles que «*ressources monétaires, les installations et l'équipement, le personnel, les capacités fonctionnelles de niveau (par exemple, une souplesse de fabrication), au niveau organisationnel des capacités (par exemple, la capacité à obtenir un nouveau produit sur le marché en temps opportun), et le système d'organisation (par exemple, les systèmes de recherche en marketing)*»¹. Covin et Slevin (1991) affirment également qu'une entreprise a une meilleure chance de réussir si elle est ouverte au changement et à l'innovation et adopte une culture organisationnelle valorisant les idées nouvelles idées, de pratiques d'autonomisation et le travail d'équipe. Cependant, Hamilton (2000), à découvert que certaines entreprises qui initialement avaient de l'expérience et ont réussi se sont retrouvés en difficulté, mal survécu ou même par la suite échoué lorsque la concurrence s'accrue et lorsque le secteur et l'environnement dans lequel ils ont commencé à changer. Enfin, les auteurs proposent également que l'entreprise possédant une

¹Covin et Slevin (1991),p.15.

structure organisationnelle moins formelle, faiblement centraliser et moins complexe est plus susceptible de meilleurs résultats.

Bien que les facteurs organisationnels puissent être vitaux pour la pérennité des entreprises, il est important de reconnaître que l'entrepreneur agit comme un chef d'orchestre, permettant aux ressources internes de l'organisation à être utilisés pour atteindre le succès organisationnel. Le caractère difficile du rôle de l'entrepreneur suggère d'examiner l'importance de ses connaissances, compétences, attitudes et ses comportements, et leur influence sur la performance de l'entreprise. Les recherches qui ont mis l'accent sur l'importance des caractéristiques de l'entrepreneur s'appuient sur la recherche en management stratégique. Dans ce domaine qui aborde la relation des comportements de direction à la performance d'une organisation, Yu (2001) souligne qu'en raison d'absence de séparation entre propriété et contrôle dans les PME, les propriétaires d'entreprise sont aussi responsables de la direction et le développement de leurs entreprises. Certains autres auteurs, suggèrent que les différences dans les styles de gestion sont en définitive des raisons précises de l'échec et le succès. Certaines des raisons imputables à l'échec sont une mauvaise gestion et une équipe de la mauvaise gestion. Argenti (1976), l'un des premiers sur le sujet, a affirmé que *"si tout le monde est d'accord que la mauvaise gestion est la cause principale de l'échec n'est d'accord que la mauvaise gestion signifie ni comment elle peut être reconnue, sauf lorsque les effondrements entreprise, puis tout le monde s'accorde à quel point il était géré"*. En tant que tel, Lussier & Corman (1994) ont constaté que la différence entre une entreprise prospère et en échec dépend des gestionnaires / propriétaires et leur expérience de gestion du capital, ou de compétences. En

somme, les approches orientées à la compréhension du succès des PME ont commencé par l'exploration de diverses variables démographiques, comme le sexe, l'âge, la race, le niveau d'éducation et l'origine ethnique du chef d'entreprise (Bates, 1995 ; Boden et Nucci, 2000). D'autres recherches ont mis l'accent sur les traits de personnalité de l'entrepreneur. Les traits qui ont souvent été associés à la réussite des entreprises sont un grand besoin d'accomplissement, un locus de contrôle interne, et une propension à la prise de risque (Begley & Boyd, 1987; Brandstaetter, 1997; DC McClelland, 1987; Miner, 1997). Bien que fournissant des indications utiles, ces études, lors de la réplification, produisent souvent des résultats contradictoires (JR Baum, 1995; Duchesneau et Gartner, 1990). En conséquence, les chercheurs ont conclu que c'est une erreur d'examiner "*qui est un entrepreneur à succès*", arguant que les entrepreneurs sont considérés comme différents, non pas parce qu'ils partagent des traits similaires, mais à cause de leurs «actes entrepreneuriales» (Gartner, 1989). En somme, la présente étude reconnaît que les deux caractéristiques internes de la PME, en particulier, le comportement de l'entrepreneur, et l'environnement extérieur, ont une forte influence sur la réussite des PME.

Toutefois, à la lumière des recherches il semble y avoir certains facteurs liés à la réussite et l'échec. Le succès semble être associée à l'enseignement de l'entrepreneur et de son expérience, l'efficacité de l'équipe de gestion, l'innovation dans les produits, relations avec la clientèle et leur préservation, la bonne coopération, le financement adéquat, le personnel qualifié, la planification stratégique, la croissance des entreprises , la flexibilité, la concentration sur ses activités principales, et le fonctionnement dans des

conditions économiques favorables. D'autre part, l'échec semble souvent lié à l'absence de ces qualités. Notons que souvent, la cause de l'échec a été attribuée à des problèmes de gestion que ce soit mauvaise ou insuffisante. L'incapacité à s'adapter aux circonstances, l'incompétence, l'inefficacité et l'inexpérience, sont souvent causes de l'échec (Haswell& Holmes, 1989). En outre, les mauvaises conditions financières, le manque du bon conseil en gestion, le manque de planification, l'incapacité à gérer la croissance et le changement peut aussi entraîner une insuffisance entreprise (MacMillan et al 1985 ; Hambrick et al 1985) et être la cause de l'échec. Il nous paraît surprenant de noter que, malgré le nombre important d'études sur la performance des entreprises, la plupart des recherches ne sont pas cumulatif. A plusieurs raisons vue diversité dans les définitions des concepts centraux et en raison de l'existence de plusieurs courants de recherche et d'approches. En outre, il existe plusieurs facteurs de contingence qui peuvent affecter et de brouiller les résultats. Il est également intéressante de noter que si la recherche est toujours partielle et ne peut jamais capturer complètement toutes les dimensions du phénomène en question.

Conclusion :

Nous avons pu démêler la notion de réussite entrepreneuriale en passant sur ses aspects, ses facteurs et déterminants. En étalant l'ensemble des connaissances développées sur la variété de fondements socio-économiques sur la performance et la réussite des entreprises. Ceci nous a permis de mieux cerner réussite des entreprises des différents points de vue toutes s'accordant sur leur relation à l'existence même de l'entrepreneur et qui pilotent son devenir.

Chapitre 5. La mesure de la réussite entrepreneuriale

Introduction :

Nous nous penchons précisément dans ce qui suit sur l'ensemble des connaissances développées sur la variété des méthodes, des critères de mesure et mesurabilité des variables ainsi que leurs relations aux aspects micro et macro-économiques de la réussite, la performance, le développement et de croissance comme résultat de l'action du dirigeant.

5.1. Fondements sur le concept de réussite

Les économistes de différents âges ont aussi essayé de définir les critères de réussite des entreprises. Say (1971) affirme que l'esprit d'entreprise requiert des qualités de jugement, de la persévérance et de la connaissance du monde ainsi que les entreprises. Marshal (1930), elle équivaut à la commande sur les aptitudes générales et spéciales ainsi que sur le capital et la bonne fortune. Schumpeter (1934) a trouvé le succès de l'entrepreneuriat dans la fonction de l'innovation. Pendant ce temps Knight (1921) indique que l'alimentation de confiance maîtrise de soi et de soi à savoir la disposition à agir sur sa propre opinion avec *ownness* entreprises et clairvoyance que les qualités d'un entrepreneur à succès. Fertala (2006) ont mené une étude sur les «déterminants de l'entrepreneuriat des immigrants réussie de la République fédérale d'Allemagne». Il a suggéré trois déterminants importants de l'esprit d'entreprise sont les suivants: l'expérience des entrepreneurs dans la gestion et l'exécution de l'entreprise, la capacité de collecte de l'information et l'utilisation qu'ils en apprennent davantage sur l'environnement commercial et le volume nominal du chiffre d'affaires par employé en tant que mesures

opérationnelles qui indique à nouveau l'exploitation l'efficacité de l'entreprise (Bhuiyan & Imam, 2008).

Pour comprendre ce que le succès d'une entreprise et sur la base d'une revue de la littérature, Lussier et Corman (1995) a présenté une liste de variables qui contribuent au succès de l'entreprise par rapport à l'échec. Cependant, ils insistent sur le fait qu'aucune règle générale ne peut être formulée. Lussier et Corman (1995) a conclu qu'il y a peu de différences entre succès et échec des petites entreprises, et que par conséquent il ne peut pas être un ensemble valide et fiable de variables permettant de distinguer les succès de l'échec. Ils ont également suggéré que des recherches plus poussées des variables les plus prometteuses devraient être appliqués en fonction de la situation spécifique à portée de main. Dans d'autres études (Westhead et al. 1995) il a été révélé que les variables liées à l'expérience de l'entrepreneur, les caractéristiques de l'entreprise, la structure de la concurrence, la finance et des fonctions de gestion. Cependant, ces associations empiriques ne justifient aucunement leur importance pour le succès, ni qu'elles sont les causes de l'échec. Ainsi, de telles constatations peuvent s'expliquer par des problèmes de mesure ou de l'influence des variables confondantes.

Il est évident que l'objectif de toute entreprise est de réussir, peu importe la façon dont ce concept est définie et les éléments prouvant sa réalisation. Ainsi, il est impératif de comprendre les facteurs qui contribuent à la réussite des PME. Pour ce faire, il est d'abord nécessaire d'identifier les critères de réussite les plus pertinents, tels qu'ils sont perçus par les entrepreneurs dans les PME. Watson, Newby, et Woodliff (2000) suggèrent qu'il est essentiel de disposer de mesures fiables et valides de la réussite des PME dans le but

d'explorer les relations entre les variables indépendantes et la réussite des entreprises, et de développer un modèle plausible de la réussite des entreprises dans les petites entreprises. Par conséquent, définir le succès d'une entreprise est une tâche extrêmement difficile dans tout type d'entreprise, mais plus encore lorsque l'objet de l'étude est en particulier dans le contexte des PME. Dans le monde des entreprises la croissance a été utilisée comme une simple mesure de la réussite (Storey, 1994). En outre, Brush et Vanderwerf (1992) suggèrent, que la croissance est le meilleur indicateur de la performance de survie des petites entreprises. En outre, la croissance est une condition importante pour la réalisation d'autres objectifs financiers de l'entreprise (de Geus 1997; Reynolds 1993; Day 1992; Phillips & Kirchhoff 1989) et est généralement une condition préalable essentielle pour sa longévité (Storey, 1994). La performance des PME peut dépendre du temps et peut être abordée comme un phénomène à court ou à long terme. En fait, on a fait valoir que l'objectif commercial le plus important et le plus difficile est survie à long terme (Simon 1996). En plus, Les jeunes entreprises manquent d'information historique et beaucoup ont encore ni mesures sur la comptabilité normalisée, ni indicateurs de performance. En outre, ils ne peuvent pas montrer profit dans leurs premières années d'exploitation, bien que leurs ventes augmentent (Brush et Vanderwerf, 1992; Chandler et Hanks, 1993; Mc Dougall et al, 1992.). Par ailleurs, la survie est, au moins dans le long terme, une condition préalable au succès. D'une part, la probabilité de survie diminue avec le temps. D'autre part, la probabilité de survie des nouvelles entreprises est inférieure à celle des entreprises plus anciennes, qui fait référence à leur «handicap de la nouveauté» (Stinchcombe, 1965; Aldrich et Auster 1986).

En général, le succès, se rapporte à la réalisation des buts et objectifs en n'importe quel secteur de la vie humaine. Dans le monde des affaires, le succès est un terme clé dans le domaine de la gestion. Le succès et l'échec peut être interprété comme des mesures de bonne ou mauvaise gestion (Jennings & Beaver, 1997). En raison du rôle central de l'entrepreneur dans une petite entreprise, et depuis les différentes parties prenantes peuvent avoir des objectifs différents et des aspirations pour une entreprise, Jennings et Beaver (1997, 1995, Beaver & Jennings, 1995) suggèrent qu'il serait approprié de considérer un entrepreneur comme le principal acteur et d'examiner la façon dont il pourrait définir le succès et l'échec. En d'autres termes, selon les personnes la réussite peut être considérée et avoir des significations différentes sans pour autant que ces différences changent l'idée similaire du phénomène, à savoir de quel type de succès d'entreprise (Kay 1995). Il est à noter que les principaux buts et objectifs de la petite entreprise peut être autres que financier, et peuvent changer au cours du temps. Plutôt que de maximiser la performance financière de l'entreprise, le propriétaire-dirigeant peut préférer l'indépendance (Koiranen 1998) par conséquent, ses valeurs et ses attentes peuvent avoir un rôle très important pour atteindre un minimum de rentabilité de leurs activités afin d'assurer la continuité de leur style d'existence.

Alors que plusieurs études ont mis l'accent sur la personnalité et les traits des entrepreneurs. La réussite des entrepreneurs a reçu une attention particulière dans la recherche en entrepreneuriat. Dans les études de gestion d'entreprises, la notion de succès est souvent utilisée pour se référer à la performance financière d'une entreprise (Khan et al, 2011). Cependant, il

n'existe pas de définition universellement acceptée de la réussite, et le succès au business a été interprété de plusieurs façons (Foley et Green, 1989). Dans les études commerciales, la notion de succès est souvent utilisée pour faire référence à la performance financière d'une entreprise. Cependant, il n'existe pas de définition universellement acceptée de la réussite, et la réussite commerciale a été interprété de plusieurs façons (Foley & Green, 1989; Morel d'Arleux 1997). Par conséquent, la réussite peut prendre différentes formes, par exemple survie, profit, retour sur investissement, la croissance des ventes, le nombre d'employés, la satisfaction, la réputation, ...etc. (Vesper 1990). Et que l'entrepreneur pourra être perçu sur au moins deux dimensions importantes de la réussite : 1) le succès financier par rapport aux autres, et 2) le succès à court ou à long terme.

5.2. La mesure de la réussite des entrepreneurs

De ce qui précède, nous pouvons déduire que le succès a un caractère multidimensionnel et, par conséquent, il est essentiel d'inclure tous les différents aspects de la performance de la recherche empirique menée dans le domaine (Wiklund et Schaper, 2003). Précisément, l'utilisation de mesures multiples de la performance est même recommandée (Haber et Reichel, 2005) étant donné la complexité associée à l'évaluation de la performance des PME et la difficulté d'obtenir des données financières sur la performance. Mais il s'avère, pour plusieurs raisons, que la mesure de la performance est plus compliquée dans l'étude des PME (Bhuiyan & Imam, 2008). On pourra citer :

- Les objectifs d'une PME peuvent être autres que financière.
- La difficulté d'obtenir des informations fiables sur la performance financière : la difficulté de prendre en compte les apports de

membres de la famille dans le cas des entreprises familiales.

- les PME peuvent être très réticentes à fournir des données financières sur leurs performances (Dess et Robinson, 1984).
- Cela peut prendre beaucoup de temps avant qu'une entreprise devienne rentable (Biggadike, 1979).

La revue de littérature montre clairement qu'il y a toujours un manque de consensus sur ce qui constitue le meilleur gage de succès. Un groupe de chercheurs préconise l'utilisation stricte des indicateurs financiers. Cette tendance affirme que l'utilisation de mesures financières traditionnelles de succès tels que la rentabilité, chiffre d'affaires, et le retour sur investissement, est primordiale pour évaluer la mesure dans laquelle une entreprise est considérée en succès ou non (Brüderl&Preisendorfer, 1998). En revanche, un autre groupe de chercheurs met l'accent sur la pertinence des indicateurs non financiers de succès et insiste sur l'importance des mesures non financières de succès (Frese et al, 2002 ; Hoque, 2004 ; O'Regan&Ghobadian, 2004). Ils justifient que le meilleur gage de succès pour les PME est la réalisation d'objectifs personnels tels que la satisfaction, l'autonomie et équilibre vie-travail, plutôt que sur le résultat financier. la réalisation des objectifs personnels de l'entrepreneur est perçue comme importante et une mesure pertinente de succès non financière (Walker et Brown, 2004). Explicitement de ce qui précède, Wiklund (1999) suggère que les mesures financières et non financières se complètent mutuellement et fournissent une description plus riche de la performance réelle. Il met en garde de l'insuffisance de se pencher uniquement sur la performance financière en rejetant les indicateur non financières de succès peut introduire un biais dans la mesure de la réussite de l'entreprise (Buttner et Moore, 1997). Ainsi, étant donné que les mesures

financières ne parviennent pas à exploiter les aspects subjectifs des attentes d'un entrepreneur (J. Low&Siesfeld, 1998). Il nous semble important d'utiliser plusieurs indicateurs de succès pour améliorer le pouvoir explicatif des facteurs prédictifs de succès de l'entreprise (Murphy et al., 1996).

Par ailleurs, suite aux débats menés sur les mesures financières et non financières de succès, un autre groupe de chercheurs a attiré l'attention sur la valeur d'une distinction entre les mesures subjectives par rapport à l'objectif de réussite. Naman et Slevin (1993) soutiennent que les performances de l'entreprise peuvent être mesurées de façon à la fois objective et subjective. Cependant, en examinant le succès objectif dans le contexte des PME est assez délicat car les données sur la performance réelle des PME n'est généralement pas bien renseignée. Mais en réalité, on croit bien que les mesures subjectives de la réussite se réfèrent naturellement à la satisfaction du propriétaire mais aussi implicitement aux aspects financiers tels que la rentabilité, la croissance des ventes et des parts de marché et les aspects non financiers, tels que la progression de carrière, la satisfaction du client, la satisfaction des employés, la fidélisation des clients, relations de travail, la satisfaction du propriétaire, et l'équilibre vie & travail (Frese et al, 2002;. Hoque, 2004;O'Regan&Ghobadian, 2004). Sans négliger la perception qu'a le propriétaire de la performance relative à ses principaux concurrents (Chandlers&Hanks, 1993). Ainsi et comme l'obtention des états financiers est délicate ou presque impossible pour les PME, les chercheurs préconisent l'utilisation des déclarations du propriétaire pour mesurer le succès des PME (Chandlers&Hanks, 1993). Ainsi, en se concentrant sur un nombre restreint de mesures de réussite peut être une

mauvaise approche de compréhension de la réussite entrepreneuriale (Lumpkin & Dess, 1996).

Préalablement, la plupart des études ont utilisé des mesures objectives de succès grâce à différents indicateurs, et les études qui ont osé recourir à des mesures subjectives étaient rares (Chambers et al., 1988). Cependant peuvent, certains auteurs commencent à reconnaître que des mesures subjectives également évaluer de manière fiable la réussite des entreprises. À cet égard, Wang et Ang (2004) établissent trois principales raisons pour lesquelles les mesures subjectives sont couramment utilisées dans notre domaine plutôt que des mesures objectives. Tout d'abord, la plupart des petites entreprises sont incapables ou refusent de fournir des informations objectives sur l'entreprise. Deuxièmement, les données comptables de ces sociétés sont difficiles à interpréter. Enfin, les données comptables peuvent être influencées par le secteur spécifique dans lequel activent les entreprises. Toutefois, les mesures de ce dernier type ont été fortement critiquées parce qu'ils impliquent une composante subjective majeure et il pourrait être difficile de faire des comparaisons entre les entreprises (Reid et Smith, 2000). Afin de valider les mesures de performances subjectives, Baron et Markman (2003) trouvent une grande similitude entre les deux ensembles de mesures et considèrent que les évaluations et les données présentent un degré élevé de précision. Il semble souhaitable d'utiliser une combinaison de techniques objectives et subjectives pour mesurer la performance des entreprises (Naman et Slevin, 1993) car, même si les mesures subjectives ne sont pas aussi précises, ces types d'indicateurs sont, de manière satisfaisante, fortement liés à des critères objectifs de performance (Wang et Ang, 2004). En outre, ils fournissent un type

d'information que les mesures objectives ne peuvent pas capturer et sont considérés comme le complément idéal de ces mesures objectives.

En gros, les déterminants de la performance étudiés par la recherche qu'ils soient sur des critères financiers et non financiers, mais toujours dans le but d'améliorer la rentabilité financière de l'entreprise (Herron et Robinson, 1993 ; Maharati et Nazemi, 2011 ; Sambasivan et al, 2009 et Man et al, 2008). Sun, (2004) croit que la réussite entrepreneuriale en tant que concept a évolué à travers le passé et qu'actuellement son volet financier est considéré comme un gage de réussite pour les institutions bancaires et le capital-risque. Néanmoins, Aldrich et Martinez, (2001) et Fried et Tauer, (2009) ont suggéré que des mesures de la réussite entrepreneuriale doit être multidimensionnelle en raison de la complexité de l'environnement des affaires. Cette opinion est soutenue par Frese et al, (2002) et Paige, (1999) qui ont montré que la réussite entrepreneuriale comprend à la fois des mesures réelles et des mesures intangibles (Maharati et Nazemi, 2011). Il existe un large éventail de mesures de la performance organisationnelle (Campbell 1976; Brush & Vanderwerf 1992; Matikka 2002). Souvent, la performance a été mesurée par la croissance (chiffre d'affaires, nombre d'employés, la part de marché), la rentabilité (profit, par exemple, le retour sur investissement), et la survie (Kauranen 1993; Smith et al, 1988; Robinson et al. 1984; Dess & Robinson, 1984). Cependant, peu d'études ont cherché à déterminer si les facteurs qui favorisent une mesure de la performance, comme la survie, sont les mêmes que celles qui mènent à d'autres, comme la croissance (Cooper, 1993).

Enfin, si l'attention se porte sur les indicateurs spécifiques utilisés par les différents travaux pour mesurer le succès. Cependant, si le succès financier

détermine la capacité d'une entreprise à maintenir et à poursuivre ses activités, ainsi que sa capacité à croître, la croissance des entreprises a été opérationnalisée et différentes mesures ont été utilisées, la revue de la littérature a montré que la technique la plus employée utilise la croissance des ventes. Comme la plus fréquemment utilisée, la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise (Weinzimmer et al 1998; Hubbard & Bromiley 1995; Hoy et al 1992; Venkatraman & Ramanujam 1986). Suivi par les indicateurs relatifs au nombre d'employés ou l'augmentation de l'effectif employé et le bénéfice net qu'il engendre. Ainsi, l'augmentation de l'effectif d'employés a été typiquement utilisée pour mesurer la croissance. Toutefois, ces mesures, qui sont fréquemment utilisés dans le contexte des PME sont fortement corrélées entre elles, (North & Smallbone, 1993; Storey et al. 1987). Or dans le cas des grandes entreprises (Pérez & Canino, 2009) estiment que cette intercorrélacion n'existe pas. D'autres mesures fréquemment utilisés dans les travaux de recherche sont ceux liés aux ROA, ROS et RE¹.

Parallèlement, dans notre parcours de la littérature, traitant du lien entre les caractéristiques personnelles des entrepreneurs et la réussite des entreprises, on a constaté que peu d'études, élaborées en profondeur, ont été réalisées sur la réussite penchée sur des mesures des paramètres non financiers (Ramana et al, 2008 et Markman et Baron, 2003). Néanmoins, l'évaluation subjective de la performance de la PME pourra bien donner certains avantages par rapport à l'utilisation d'indicateur financiers de performance calculées (Powell, 1992a; Robinson & Pearce, 1988) surtout dans

¹ROA : Return on Assets (La rentabilité des actifs nets : rapport entre le résultat net et total actif net); ROS : Return On Sales (marge d'exploitation : rapport entre le résultat d'exploitation et le chiffre d'affaires); RE : Return on Equity (rentabilité des capitaux propres : rapport entre le résultat net et les capitaux propres investis).

les analyses transversales où les indicateurs financiers ne sont pas comparables en raison des différents degrés de l'intensité capitaliste (Kauranen, 1993).

Ce débat entre l'École de l'organisation industrielle et L'École de Management Stratégique, qui s'entendent sur les compétences et le comportement comme facteur déterminant du succès entrepreneurial.

Conclusion :

Concernant la mesure de la réussite entrepreneuriale en PME il faut dire que la recherche a été bien abondante. A l'image des débats en termes de méthodes de mesure et des éléments devant être inclus dans la mesure de la réussite des entrepreneurs tout en abordant les méthodes et les facteurs de mesure de performance des entreprises. Que ce soit des évaluations objectives ou subjectives ; financières ou non-financières nous concluons que à ce terme que ceci dépend du regard assigné à la réussite qui semble être une monnaie à différentes facettes et de valeur unique qui n'est autre que l'existence et la continuité.

Chapitre 6. La PME face à son contexte

Introduction :

Au cours de ce chapitre et pour plus d'une raison il nous semble intéressant primordial d'étudier l'entreprise, tout au moins de l'identifier de plus près, comme contenant de l'entrepreneur et qui représenté un des facteurs clef au développement des économies. A vraie dire, nous tenons à illustrer la pertinence du secteur des petites et moyennes entreprises dans l'économie où l'entrepreneuriat comptait à la création d'entreprises et le déploiement des affaires comme conducteur clé de performance économique. Dont les contributions s'expliquent dans les variations des activités économiques et leur degré à conduire les défis économiques.

6.1. Importance des PME pour l'économie

Dans une époque, pas très loin, il a été communément admis que les grandes entreprises contribuent le plus à l'économie. Alors qu'actuellement de nombreuses sources statistiques dévoilent une croissance impressionnante des petites entreprises (PME) et attestent sur l'impact et l'importance du secteur des PME dans l'économie locale et même mondiale (Coplin, 2002 et Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic, 2011). Historiquement, durant cette croissance les PME ont majoritairement contribué à l'augmentation du nombre d'emplois créés et la prolifération de l'auto-emploi. La pertinence du secteur des petites et moyennes entreprises dans l'économie s'annonce déjà sur quelques statistiques spécifiques et indicateurs structurels sur la population des entreprises tel que avancé par l'OCDE, qui déjà met en garde sur la difficulté à obtenir de mise à jour des données. Elle estime que plus de 95%

des entreprises à travers le monde sont des PME, qui représente environ 60% de l'emploi du secteur privé (Ayyagari et al., 2011). A titre indicatif, parmi les pays industrialisés, le Japon a la plus forte proportion de PME avec plus de 99% du total des entreprises (EIU, 2010). Globalement dans tous les pays, la plupart des entreprises (70 % à 95 %) sont des micro-entreprises, autrement dit des entreprises occupant moins de dix personnes. La moitié des pays de l'OCDE, les micro-entreprises représentent en moyenne plus de 90% de la population d'entreprises(OCDE, 2013).

La mondialisation de l'économie, l'accroissement de la concurrence et les changements environnementaux, agencent des défis supplémentaires pour les entreprises type PME. Le climat des affaires, en tant que tels, doit répondre à des impératifs globaux et aux défis mondiaux. Une façon de le faire est de comprendre les défis rencontrés et à reconnaître la contribution potentielle et réelle des PME dans l'économie mondiale (Stevenson, 2010). Pour les pays en développement le défi est encore plus grand car ils doivent renforcer et développer le secteur formel des PME afin qu'elle puisse jouer un rôle plus grand dans le développement du secteur privé et de faire une meilleure contribution à la croissance économique. D'autant plus qu'ils ont moins de ressources internes et moins de capacité de concurrencer sur les marchés mondiaux. Toutefois, plusieurs facteurs peuvent limiter le potentiel de survie et la croissance des PME mais affectent également la capacité des PME à fonctionner efficacement. Que ce soit des facteurs internes, tels que le manque de compétences en gestion, le financement et la technologie. Le reste des facteurs pourraient être les marchés sur lesquels elles opèrent, les politiques, les lois et les règlements touchant les activités commerciales et les

arrangements organisationnels et institutionnels entourant l'entreprise (White, 2008).

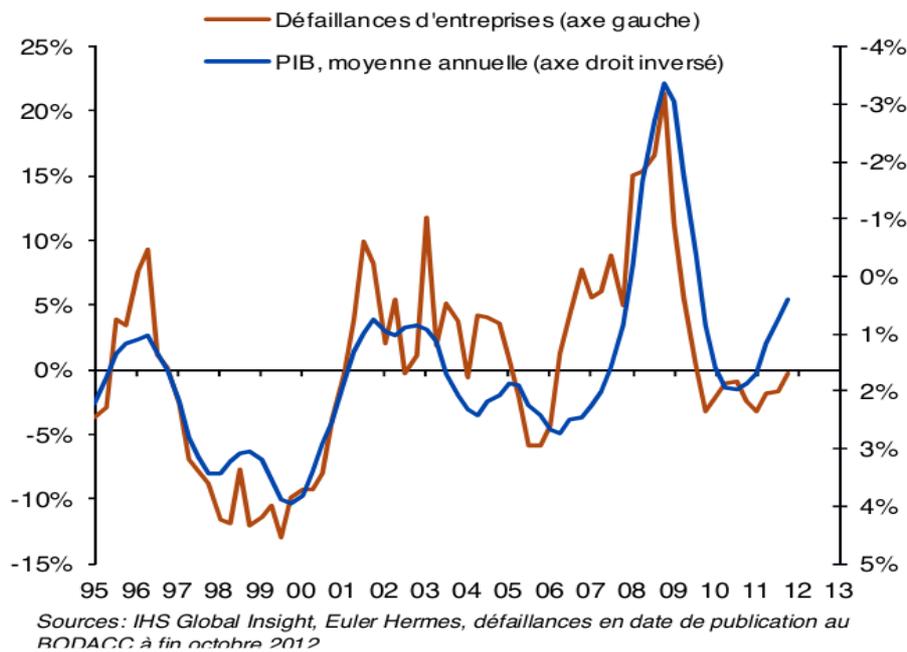
A plusieurs niveaux, il est reconnu dans la recherche internationale que la croissance inclusive implique de plus en plus le secteur des PME pour bien jouer son rôle dans la création d'emplois, opportunité et le dynamisme concurrentiel (Ayyagari et al., 2011). Ce qui justifie encore le rôle important que jouent les PME dans la croissance économies. Ce rôle qui est parfois déjoué par le marché, la politique et les échecs institutionnels. Dans cette perspective, les réformateurs cherchent souvent à «niveler le terrain de jeu" pour assurer que les petites entreprises ont une chance de prospérer et de contribuer à la croissance induite par le marché. Néanmoins, il reste encore que les PME sont souvent le secteur le plus contribuant à la création d'emplois en milieu urbain et jouent un rôle important dans le développement d'une classe entrepreneuriale. Malgré son manque de compétitivité, en raison des coûts de production élevés et les règlements restrictifs du secteur industriel. Leur capacité d'innovation est un argument additionnel pour développer le secteur d'une manière spécifique (Dijk, 2000).

L'expérience montre également qu'en plus de la contribution des PME à l'économie domestique ils peuvent aussi s'internationaliser, en particulier quand ils commencent à exporter vers les marchés étrangers. Pour ce faire, des obstacles importants doivent être surmontés car ils peuvent avoir des difficultés à financer l'activité internationale, l'identification des opportunités et des contacts appropriés dans leurs marchés cibles (EG, 2012). Etant donné la dimension mondiale des principaux enjeux et le rôle particulier que jouent les PME dans les pays en développement, il convient de prendre entièrement en

compte leurs problèmes et leurs besoins. Ceux-ci sont confrontés à des problèmes de fond similaires à ceux des pays développés mais on y observe des distorsions plus prononcées imputables aux activités de l'économie parallèle, à la pluriactivité ou à la pseudo-activité et à une assiette quantitative souvent déficiente. L'OCDE recommande fortement pays développés de continuer de partager avec les pays en développement ses expériences et ses pratiques exemplaires (OECD, 2002).

L'analyse de la croissance générale apporte des éléments pertinents sur le processus cumulatif et circonstanciel qu'elle génère tout en montrant ses limites. On garde à l'esprit que divers déterminants ou barrières influencent le rythme de croissance et que l'entreprise en croissance doit éventuellement se transformer pour s'adapter aux changements vécus. Néanmoins, il ne faut pas perdre de vue qu'un changement dans le rythme de croissance des entreprises implique nécessairement un ensemble de facteurs dont l'influence est impossible à mesurer hors de son contexte (Julien, Saint-Jean, & Audet, 2006). Et là et étonnamment, la plupart des recherches passent sous silence cette nature disruptive du rythme de croissance des entreprise. Pourtant, une meilleure compréhension des causes de telles variations serait utile, notamment pour les aider à mieux passer ces perturbations souvent difficiles à vivre. A titre indicatif, on observe en moyenne sur les années 1990, la régressions de la croissance du PIB par habitant sur les mesures de PME et les caractéristiques des pays montrent une forte relation entre l'importance des PME et la croissance économique et expliquent, même, les différences de croissance entre les pays et la variation de parcours de croissance de certaines régions. Sur un autre regard, on assiste même, à une corrélation "logique" de

la défaillance¹ avec la croissance ([Figure 6.1](#)). Plutôt robuste sur le moyen-long terme, mais bien plus fragile sur le court-terme (Lemerle, 2012). Ceci dû aux effets (chocs) du cycle économique s'ajoute des facteurs exceptionnels tels que le renforcement de la concurrence (mondialisation) et les changements de législation (conditions de financement et mesures et dispositifs de soutien aux entreprises et/ou de relance). Notons, au passage, que le repli des défaillances observé historiquement n'a pas été suffisant pour effacer le rebond constaté avec la crise de 2008-2009. Actuellement, la tendance baissière de l'Indice Global des Défaillances IGD devrait se poursuivre en Amérique mais se tempérer en Asie/Pacifique (à des bas niveaux), et s'inverser en Europe, y compris dans les pays les plus résilients à la crise avec une envolée qui se poursuit dans les pays méditerranéens (Lemerle, 2012).



¹Taux de défaillance est une grandeur économique fiable d'Euler Hermes pour le suivi des évolutions plutôt que des nombres absolus. L'indice des défaillances basé 100 sur une année de référence est un Indice Global –ou régional– des Défaillances (IGD), qui est la somme pondérée des indices nationaux où chaque pays est pondéré par le poids de son PIB en valeur (aux taux de change courants).

Figure 6.1 – Evolution défaillance et croissance économique

Ses évidences suggèrent que la vitalité des PME est d'une importance constitutive pour la santé économique, tant dans les économies à haut qu'à faible revenu. Les rapports de différents organismes mondiaux montrent que les PME ont été affectées par la crise financière mondiale de 2008¹. Certains ont continué à lutter, avec des revenus et des niveaux de l'emploi modéré dans les années suivantes. D'autres ont récupéré assez rapidement, indiquant la résilience du secteur des PME. Ainsi, cette évaluation a donnée à certaines instances politiques et organisation tel que la Banque mondiale de porter le regard sur les activités de soutien aux PME à cibler afin d'évaluer leur pertinence, l'efficacité et l'efficience, et fournir une évaluation globale de l'efficacité de leur développement.

6.2. Importance de l'Entrepreneuriat dans le développement et la croissance

Historiquement, le lien de l'esprit d'entreprise et la croissance économique a été observé des points de vue théorique et descriptif émergeant de divers domaines de l'économie et de la gestion tout en incluant l'histoire économique, l'économie industrielle et la théorie de la gestion (Wennekers et Thurik, 1999 ; Carree et Thurik, 2003 ; Jovanovic, 1982 et Audretsch, 1995). En fait, la littérature précise que l'esprit d'entreprise contribue à la performance économique en introduisant des innovations, en apportant le changement, en créant la concurrence et en renforçant la rivalité (Wong et al. 2005). Précisément, Wennekers et Thurik (1999) ont apporté une contribution significative sur le lien entre l'esprit d'entreprise à la croissance économique

¹ OECD, FMI, OMC, World Economic Forum, OIT, Edinburgh Group ... etc.

où ils ont montré à différents niveaux les effets des activités entrepreneuriales et leur innombrable impact sur la croissance économique. En outre, les modèles de croissance endogène développés par Romer (1986) et Schmitz (1989) concluent que l'augmentation des niveaux de l'esprit d'entreprise génère des inputs supplémentaires dans l'économie. Davidsson (2003) en s'appuyant sur la notion de l'esprit d'entreprise de Kirzner (1973) déclare que toute nouvelle entrée d'activité économique dans le marché est une incidence de l'esprit d'entreprise.

Kirzner(1980) fait référence à l'entrepreneuriat comme le principal moteur de progrès, indiquant que d'ignorer le rôle de l'entrepreneuriat dans le développement serait négliger un mécanisme important dans le processus de croissance. Plus de vingt ans plus tard, le thème de l'esprit d'entreprise dans les pays en développement est décrit par Lingelbach et de La Viña (2005) comme l'un des plus sous-étudiés et phénomènes peu étudiés; encore des études sur les économies développées confirment l'importance de l'activité entrepreneuriale et nouvelle entrées d'entreprises à la création d'emplois, l'augmentation de la concurrence et la productivité, de nouvelles combinaisons des marchés de produits, l'innovation et la croissance inclusive (Sobelet al. 2007). Ovaska et Sobel (2005) concluent leur analyse approfondie de la littérature que l'entrepreneuriat est important pour un bon fonctionnement de l'économie de marché saine. Les preuves suggèrent que l'entrée de nouvelles entreprises est au moins aussi importante pour la création d'emplois et les gains de productivité que l'amélioration de la capacité des PME existantes, sinon plus importante (Djankov 2008). Les nouvelles entreprises galopent de la concurrence aux entreprises existantes qui

s'efforcent à s'améliorer, ou de décliner et disparaître. Les entreprises sortantes sont substituées par de nouvelles entreprises plus productives et compétitives. Ce niveau de dynamisme de l'économie est un facteur connu de croissance économique, illustrant la notion de «destruction créatrice» de Schumpeter.

Bien que plusieurs travaux théorique et descriptive ont portés sur la façon dont l'esprit d'entreprise affecte l'économie (Porter, 1990; Baumol, 1993; Lumpkin et Dess, 1996). Tout le monde considère que l'entrepreneuriat joue un rôle déterminant dans le cycle de croissance économique. Nous pouvons affirmer que la littérature reconnaît clairement les avantages et la virtuosité de l'esprit d'entreprise sur la croissance économique (Casson, 1982; Brush et Vanderwerf, 1992; Chandler et Hanks, 1993; Mars et Sutton, 1997; Fisher et Reuber, 2003).

Concernant les évidences empiriques reliant l'esprit d'entreprise à la croissance économique, il a été constaté qu'un faible nombre d'études y est consacré en raison de la difficulté d'obtenir une mesure de niveau de l'esprit d'entreprise qui peut être corrélée de manière appropriée à la croissance économique (Wong et al. 2005). Malgré tout, des efforts d'investigations empiriques de l'impact de l'entrepreneuriat sur la performance économique, à l'entreprise, de la région ou au niveau de l'industrie (Audretsch et Fritsch, 2002 et Caves, 1998). Toutefois, les contributions au niveau des nations et pays sont limités (Blanchflower, 2000; Carrée et al, 2002) utilisant les indicateurs élaborés par le GEM¹ et dont

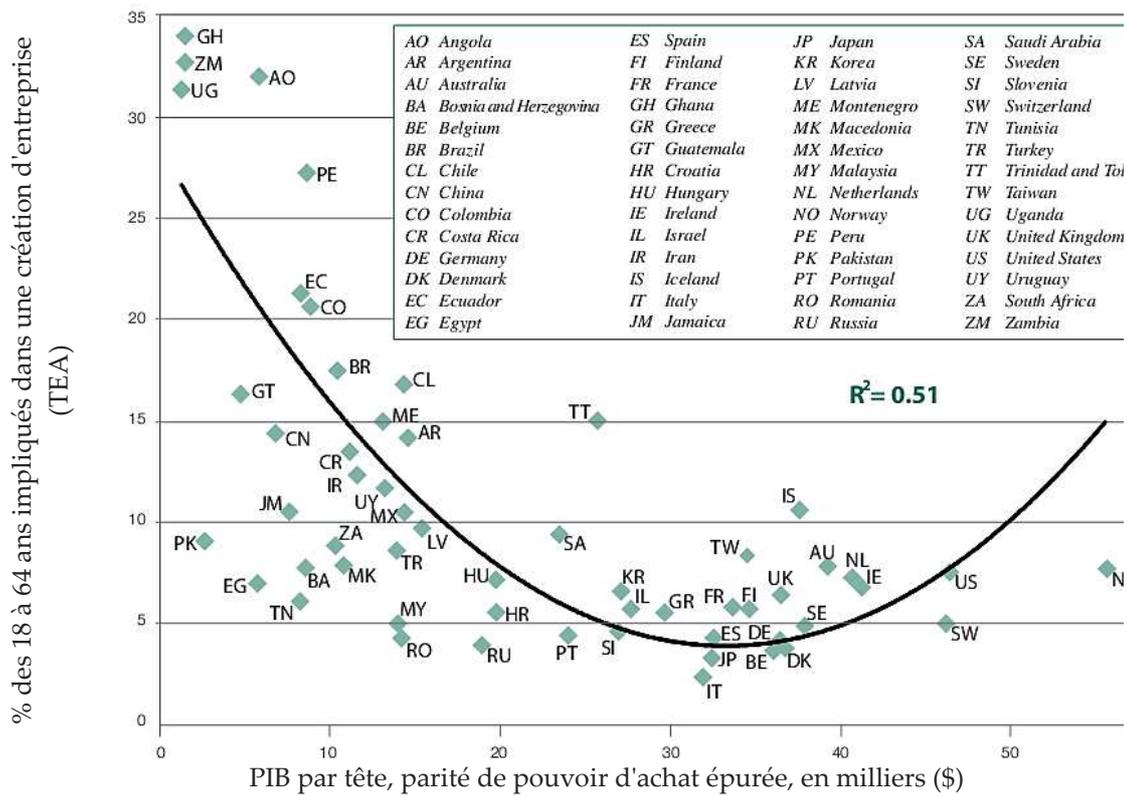
¹ GEM : Global Entrepreneurship Monitor (Le projet GEM créé en Septembre 1997 en tant que recherche conjointe entre Babson College aux États-Unis et la London Business School au Royaume-Uni.).

l'analyse des taux de croissance économique a été limitée à des corrélations avec des taux de PIB sans pour (Reynolds et al., 2000, 2001, 2002).

Dans une étude menée par A. SuutDogrueel et B. Can Karahasan (2010) suggèrent qu'il est, naturellement, nécessaire de revoir une nouvelle approche géoéconomique classique tout en changeant l'objet de l'étude régionale à la diversification à travers les pays dans la genèse de l'environnement des affaires. Le rôle des externalités dans les modèles géographiques pourra être substitué par la dynamique sous la création d'entreprises ou d'affaires. Ils soulignent que les études régionales de pays établissent que la création d'entreprises ou de volume de nouveau business est dominé par nombreux facteurs allant de l'environnement sociale jusqu'au climat économique. Ils prétendent que dans le cadre d'études régionales, la croissance économique n'est plus seulement le résultat d'un processus, mais plutôt, une demande de base essentielle d'une dynamique de l'évolution de l'environnement des entreprises (Krugman, 1991a, Storey, 1994).

En plus de la question sur la contribution de l'entrepreneuriat à la croissance économique, Carrée et al. (2002) s'interrogent sur la question de savoir à quel point l'esprit d'entreprise est primordial pour la croissance économique. Ils ont constaté une relation entre le taux (de propriétaires d'entreprises et d'individus indépendants en pourcentage de la population active) de propriétaires d'entreprises et le PIB par habitant ([voir figure 6.2](#)). Il a été trouvé, à un certain seuil du PIB (moins de US\$ 18 000), que ce taux pour un pays diminue avec l'augmentation du PIB capita. Ces chercheurs proposent qu'il peut y avoir un taux d'équilibre de la propriété des entreprises et que les pays relevant au-dessus ou en dessous de la courbe en forme de U peuvent

avoir trop ou peu de propriétaires d'entreprises. D'autres initiatives tels que le projet *Index Global Entrepreneurship (GEINDEX)* (AcsetSzerb2009) comparent la performance d'entreprise de différents pays à des stades différents de leur développement en tenant compte de mesures de la qualité de l'activité entrepreneuriale, telles que la capacité de l'entrepreneur et ses aspirations à la croissance, et la qualité de l'environnement institutionnel et commercial. Aussi, l'analyse préliminaire sur le GEINDEX révèle que même si les niveaux d'activité entrepreneuriale sont plus élevés dans la plupart des pays en développement que dans les pays développés, la qualité de l'activité entrepreneuriale et sa contribution à la croissance est plus élevée dans les pays développés.



(Source: GEM Adult Population Survey (APS) and IMF World Economic Outlook Database)

Figure 6.2 - Taux d'activité entrepreneuriale et PIB par habitant en USD

Cependant, augmenter le taux de création d'entreprises peut être

nécessaire de continuer à construire la base des PME productives. Gries et Naudé (2008) affirment que les nouveaux entrepreneurs et les entreprises sont essentiels dans les pays en transition, car ils sont moins encombrés avec l'influence historique du protectionnisme et une faible orientation du marché. Le défi est plus dans l'amélioration de la qualité des start-ups, la structure de l'ensemble des entreprises et l'équilibre par rapport aux entreprises informelles, et l'aide des micros et petites entreprises à surmonter les limites et les inconvénients de leur «petitesse». Également, la croissance des PME individuelles dans les économies en développement est entravée par un manque de marchés, de la finance, de l'infrastructure, de la technologie et de compétences de gestion. À certains égards, ils sont destinés à fonctionner sous une sorte de seuil de taille maximale fixée arbitrairement par la micro finance plafonds ou le coût excessif de l'enregistrement des entreprises. La suppression de ces obstacles à la croissance est également essentielle.

6.3. Défi de l'entrepreneuriat pour la croissance future du secteur privé

L'entreprise est de plus en plus considérée un conducteur clé de performance économique. Les travaux récents dans la littérature sur ce secteur de recherche (Saxenian, 1994; Audretsch et Keilbach, 2004; Cassia, Fattore et Paleari, 2006) suggèrent qu'il y ait un lien positif entre le capitale entrepreneurial, la performance économique régionale et la création d'entreprises et le déploiement des affaires. Aussi, les résultats des études menées depuis lors ont démontré que l'entrepreneuriat comptait pour environ un tiers des variations de la croissance économique en Europe (Thierry Volery, Georges Haour et Benoît Leleux., 2003).

Nous croyons qu'il peut être intéressant d'adopter toutes ces contributions pour expliquer les variations dans les activités économiques entre les économies. Ce qui nous semble intéressant d'étudier un des facteurs clef au développement des économies tout au moins de l'identifier de plus près. En plus, l'environnement s'annonce déjà mal approprié au regard du Fonds Monétaire International (FMI) qui estime en prévision que la zone euro aura une cadence contractée, tandis que les États-Unis connaissent une faible reprise à un avenir incertain. Les grandes économies émergentes comme le Brésil, la Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud sont de plus en plus un peu moins que les années passées. Alors que d'autres marchés émergents tels que l'Asie continuera à afficher des taux de croissance meilleurs, quant au Moyen-Orient et Afrique du Nord ainsi que les pays d'Afrique subsaharienne à petit pas prennent de l'ampleur. La croissance mondiale reste historiquement basse encore, sur les principaux domaines de l'activité économique qui devrait se ralentir en 2012-13, confirmant la croyance que l'économie mondiale est troublée par une lente et faible reprise. Comme les années précédentes, la croissance reste inégalement répartie. Plutôt plus rapide dans les pays émergents et en développement que dans les économies développées dont les écarts de revenu se condamnent façon constante (WEF, 2013). On cite déjà que la crise financière mondiale a ravivé l'intérêt pour l'entrepreneuriat. Puisque, depuis longtemps, l'entrepreneuriat et les entrepreneurs sont reconnus comme d'importantes sources d'innovation, et donc aussi de croissance et d'emploi. La période de crise récente, a sans doute fait obstacle à l'émergence de nouvelles entreprises et freiné la croissance de celles lancées depuis peu, compromettant en outre leur capacité à survivre

dans des conditions de marché difficiles¹. C'est ainsi, que les évolutions récentes pourraient faire dérailler la reprise et avoir un impact durable sur l'économie mondiale. Et reflète l'incapacité des dirigeants à relever les nombreux défis qui étaient déjà présents. Les décideurs politiques du monde entier restent, plutôt, préoccupés par le chômage élevé et les conditions sociales de leur pays.

Tous ces faits sont fortement inter reliés et instantanément, déterminant, et coordonnée dans les mesures à prendre par les décideurs. Et à la lumière de ces des embranchements incertaines, des réformes structurelles et soutenus seront nécessaires pour les pays visant à renforcer la compétitivité, stabiliser la croissance économique et assurer la prospérité croissante de l'avenir de leurs populations. Sur cette lumière, les économies compétitives conduisent à des gains de productivité qui soutiennent des revenus plus élevés tout en s'assurant de mettre en place des mécanismes solide permettant une performance économique. Ainsi, les gouvernements du monde entier ont répondu de différentes façons à cet enjeu fatidique et inévitable. L'attention des décideurs a mis l'accent sur des manœuvres destinées pour aider les PME en particulier globalement orientées sur le soutien qui facilite l'accès au financement, la mise en œuvre et l'amélioration de la réglementation, et l'investissement en encourageant l'adoption et l'extension des nouvelles technologies des marchés.

¹ OCDE (2013), Panorama de l'entrepreneuriat 2013, Éditions OCDE. http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2013-fr

Conclusion :

Face aux challenges et pour survivre et prospérer dans un réseau environnemental dynamique, flexible et contraint les entreprises doivent adopter une organisation et des normes du travail adaptées aux changements incessants. Il apparaît donc évident que l'action et le comportement du dirigeant affecte fortement le fonctionnement de l'entreprise et son devenir. Ainsi, toute décision prise aura des répercussions directes sur sa croissance, son développement, son équilibre financier, sa gestion et sa stratégie.

Chapitre 7. Contexte de la PME et Entrepreneuriat en Algérie

Introduction :

L'importance socio-économique du secteur de la PME nous a poussés à s'interroger sur les possibilités d'analyser son contexte en Algérie en mettant l'accent sur l'évolution du secteur privé et l'émergence de l'entrepreneuriat comme moteur de cette nouvelle mutation et orientation du pays en mettant encore plus de clarté sur les dispositifs et moyens d'assurer de soutien et de promotion du secteur privé et de l'entrepreneuriat.

7.1. Contexte économique et social de l'Algérie

L'économie algérienne dépend pour une large part du secteur des hydrocarbures qui représente environ un tiers du PIB du pays et 98 % de ses exportations. Le secteur de l'industrie est par le plus grand contributeur au PIB en Algérie - 62,9% du PIB, comparativement à 29% pour les services et un peu plus de 8% pour l'agriculture (WFB). Le secteur des hydrocarbures est l'épine dorsale principale de l'économie, ce qui représente 46% du PIB (BAD et OCDE, 2008b) (voir [tableau 7.1](#)), près de 80% des recettes budgétaires (World Bank, 2009a) et 95% à 98% des exportations, comme indiqué sur la [figure 7.1](#). Environ 14% de la population active est employée dans le secteur de l'agriculture, 30% dans le secteur de l'industrie et 57% dans les services (ONS 2008). Une grande partie de l'amélioration du contexte économique en Algérie depuis 2000 peut être attribuée au secteur du pétrole et du gaz et a eu peu d'impact sur la réduction du chômage et l'amélioration du niveau de vie. En 2012, le PIB par habitant a même atteint 5 559 dollars. De 2000 à 2008, la croissance annuelle moyenne du PIB de l'Algérie a été de 4,3% (WDI), mais a

chuté à 2,8% en 2008 et à 2,6% en 2009 (WFB) comme le montre la [figure 7.2](#). Heureusement, en 2011-2012, le pays a enregistré une croissance positive située en moyenne à 2,7% grâce à une expansion de 5,8 % dans les secteurs hors hydrocarbures, à laquelle le développement des infrastructures et l'agriculture ont largement contribué. Tous les secteurs ont connu une croissance durant cette période, à l'exception du secteur des hydrocarbures où la production est en recul depuis 2006 (voir [figure 7.3](#) et [tableau 7.2](#)).

Tableau 7.1 – PIB, hydrocarbures et Exportations 2004-2011

en milliard de DA

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
La Production Intérieure Brute*	5 545,9	6 930,2	7 837	8 567,9	10 002,31	8 809,61	10 447,31	12 109,5
Exportations*	2 462,90	3 569,60	4 149,70	4 402,20	5 298,00	3 525,90	4 610,10	5 630,60
Hydrocarbures*	2 286,30	3 355,00	3 895,70	4 121,80	4 970,00	3 270,20	4 220,10	5 223,80
Parts Hydrocarbures / Exportations	93%	94%	94%	94%	94%	93%	92%	93%
Parts Exportations / la PIB en %	44%	52%	53%	51%	53%	40%	44%	46%

Source: World Bank national accounts data, OECD National Accounts data files et (ONS, 2013)

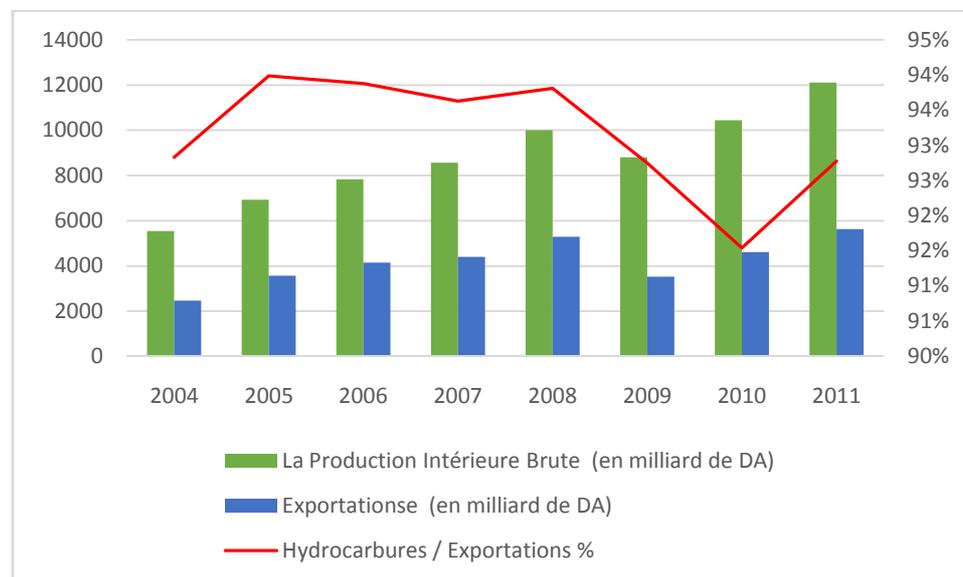


Figure 7.1 – PIB et Parts des hydrocarbures et Exportations sur la période 2004-2011

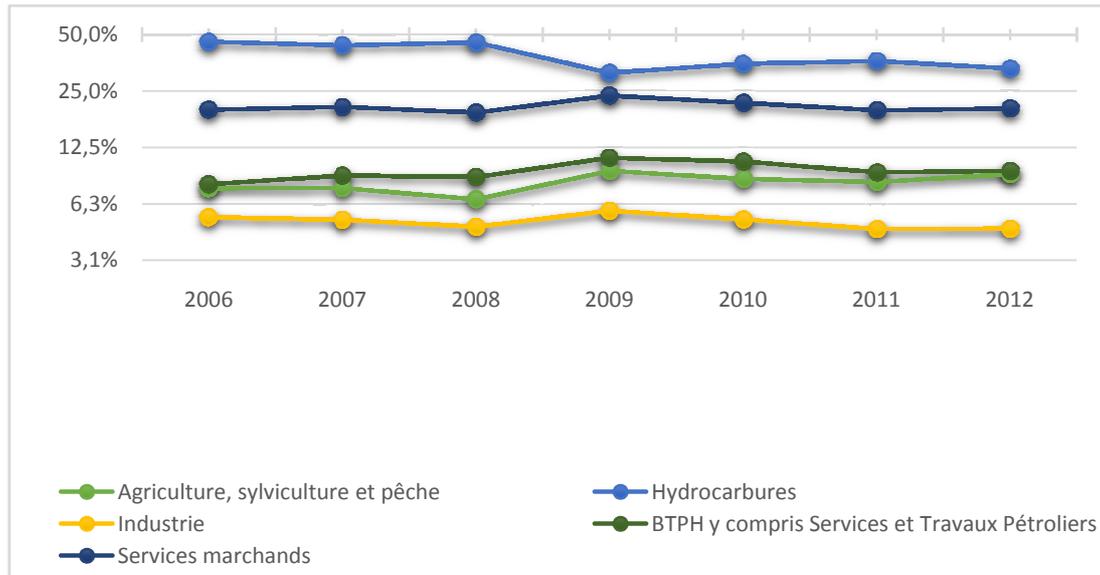


Figure 7.2 – Parts relative des secteurs à la Valeur ajoutée période 2006-2012

Tableau 7.2 – Valeur Ajoutée par grands secteurs d'activité économique 2000 à 2012

Valeur en milliards de DA

Intitulés des grands secteurs	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agriculture, sylviculture et pêche	641,3	708,1	727,4	931,3	1 015,3	1 183,2	1 421,7
Hydrocarbures	3 882,2	4 089,3	4 997,6	3 109,1	4 180,4	5 242,1	5 208,4
Industrie	449,6	479,8	519,6	570,7	617,4	663,8	728,6
BTPH y compris Services et Travaux Pétroliers	674,3	825,1	956,7	1 094,8	1 257,4	1 333,3	1 479,4
Services marchands	1 684,8	1 919,6	2 113,7	2 349,1	2 586,3	2 856,2	3 190,4

Source : (ONS, 2013)

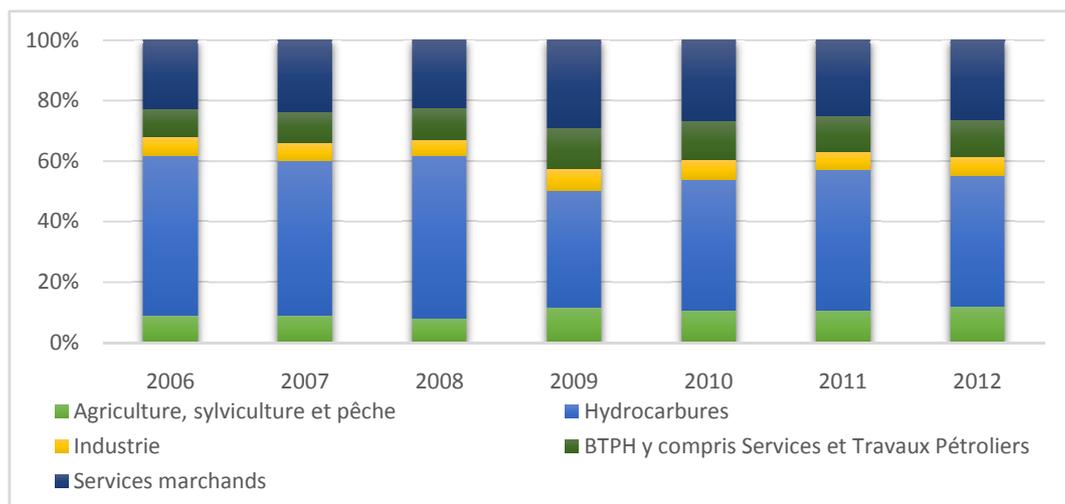


Figure 7.3 - Contribution relative des secteurs à la Valeur ajoutée période 2006-2012

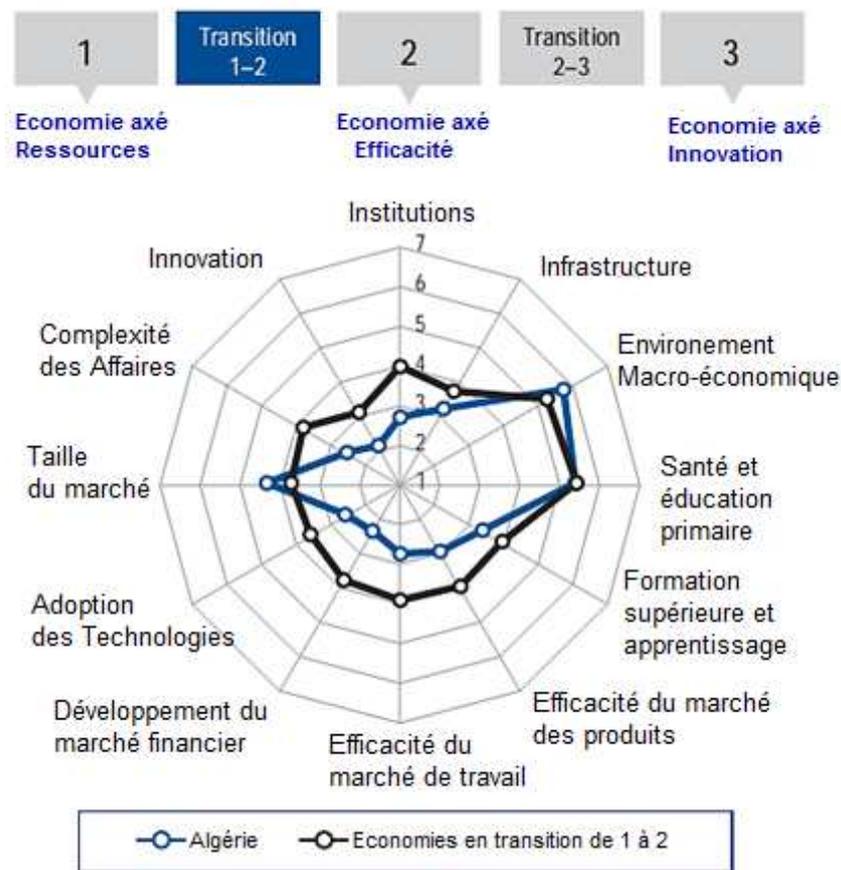
De plus, l'insuffisance du climat des affaires — marqué par les difficultés d'accès au crédit, un environnement réglementaire complexe et des procédures excessivement longues pour la création et l'exploitation d'une entreprise — freine le développement du secteur privé. Le chômage s'est stabilisé à 10 % depuis 2010, bien qu'il frappe beaucoup plus lourdement les jeunes (21,5 %). Le processus d'intégration du pays au commerce mondial évolue très lentement et les négociations en vue de son adhésion à l'OMC n'ont pas beaucoup avancé¹. Dans un contexte marqué par la faiblesse de l'économie, un environnement régional fragile et l'absence de réformes structurelles importantes, les performances de l'économie algérienne ont été mitigées. Comme indiqué dans le profil de pays / économie au *Global Competitiveness Report 2012–2013*, l'Algérie est classé actuellement en transition de l'étape 1 (des économies basé sur les ressources) à l'étape 2 (des économies basées sur l'efficacité) comme l'indique le graphede la [figure 7.4](#), adapté du *Global Competitiveness report*. A ce titre, l'Algérie est classée 83 sur 133² pays sur l'indice de compétitivité mondiale 2009-10, un des plus faibles interprète de la compétitivité dans la région MENA, malgré sa croissance économique raisonnable et une relative stabilité macroéconomique (WEF, 2009b). Sa performance est plus faible sur les produits et l'efficacité du marché du travail, imperfection du marché financier, l'insuffisance des opérations, la stratégie et les réseaux des entreprises, et la capacité d'innovation. Le rang de la facilité des affaires ne mesure pas tous les aspects de l'environnement des affaires ayant trait aux entreprises et aux investisseurs ou qui affectent la compétitivité de l'économie. Pourtant, un rang élevé ne signifie pas que le gouvernement a

¹WB : Algérie Présentation <http://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria/overview>.

² World Economic Forum | www.weforum.org/gcr. Global Competitiveness Index rankings.

créé un environnement réglementaire favorable à l'exploitation d'une entreprise. Algérie est évaluée comme une économie «modérément non libre » sur l'indice de liberté économique (IEF :*Index of Economic Freedom*) 2010; mais il atteint des scores dans le «haut degré» de catégorie de liberté fiscale, et la catégorie «essentiellement libre» sur les affaires, le commerce et libertés monétaires (Fondation du patrimoine 2010). Sa performance la plus basse était sur la liberté d'investissement, la liberté de la corruption et les droits de propriété (une économie «reprimé»). IEF le score de l'Algérie a légèrement augmenté depuis 2005, avec la plus grande amélioration par rapport à la liberté de commerce. Sur *Doing Business 2010 survey*, l'Algérie s'est classé 136 sur 183 pays (Banque mondiale, 2009b), et huitième parmi les pays du MENA-12, montrant la plus faible performance relative sur le nombre de procédures pour créer une entreprise. Difficile encore par rapport à l'enregistrement des biens, le temps nécessaire pour établir un registre de commerce ou autorisation d'activité, le nombre de taxes payées par an, le nombre d'heures passées pour les paiements des taxes, la rigidité de l'emploi, de la fiscalité du travail et les contributions, et taux d'imposition total. Par rapport à la plupart des pays de la région MENA, suivant le classement de ces éléments, le climat des affaires en Algérie se trouve moins favorable ce qui se traduit irrévocablement par des obstacles à la compétitivité de l'économie.

Etape de Développement



Source : Adapté de Algeria Profile, The Global Competitiveness Report (WEF, 2013)

Figure 7.4 – Phase de développement de l'Algérie

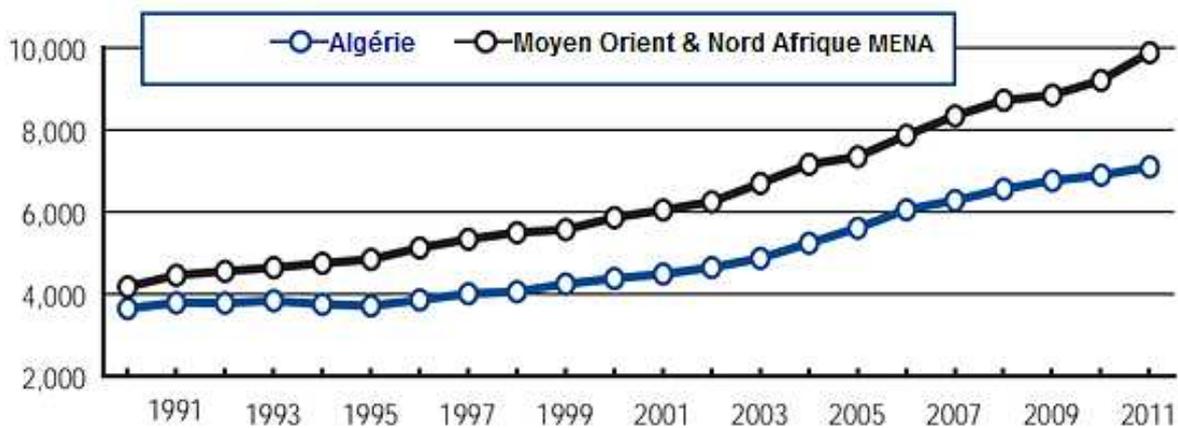
Du côté social, le taux d'alphabétisation des adultes a atteint 74% (83% pour les hommes et 64% pour les femmes) avec un faible degré d'éducation de la population active, dont plus d'un tiers seulement au niveau primaire, plus des deux tiers n'ont même pas parachevé leur enseignement secondaire et seulement 10,7% de niveau supérieur (RWEL 2008a). Les taux d'intégration à l'enseignement supérieur sont plus faibles que dans les pays avec des niveaux et des revenus similaires. Encore plus, qualitativement les diplômés du système de formation ne sont pas bien préparés à la vie active. En plus, le secteur de l'éducation et la formation technique et professionnelle souffre d'un taux de déperdition scolaire élevé, un niveau de qualification des enseignants faible et un ratio enseignant-élève en détérioration (BAD et OCDE, 2008b).

Le niveau de pauvreté en Algérie est assez élevé. Près d'un quart de la population vit avec moins de 2 dollars par jour et environ 7% avec moins de 1,25 \$ US par jour (PNUD 2009). L'Algérie a le ratio le plus élevé de l'emploi par population de la région MENA - 12 : 49% en 2008 (WDI). Le taux global de participation au marché du travail de 58% est également le plus élevé : 77% pour les hommes et 37% pour les femmes (WDI). La part de l'emploi formel des femmes n'est que de 15,2% (ONS 2009), l'un des plus faibles de la région MENA - 12. Le taux de chômage en 2009 était de 9,2% (WFB) avec des taux de chômage légèrement plus élevé pour les femmes que les hommes. Près des trois quarts des chômeurs sont âgés de moins de 30 ans, beaucoup d'entre eux avec des niveaux de l'enseignement supérieur (ONS 2009). On estime que 250 000 nouveaux arrivants entrent sur le marché du travail chaque année à concourir pour 100 000 emplois.

7.2. Contexte du développement du secteur privé en Algérie

L'Algérie est un pays à revenu moyen-supérieur avec une population estimée à 34,2 millions de plus en plus autour de 1,2 pour cent, et en 2009 le PIB par habitant (PPA) de 6869 US \$ (FMI 2010) (voir évolution en [figure 7.5](#)). Le gouvernement a lancé une série de réformes d'ajustement structurel en 1994 de mettre en place les bases d'une transition du système de planification centralisée à une économie de marché avec un rôle central pour le secteur privé. En raison de la crise provoquée par la guerre civile dans les années 1990, la libéralisation économique et de privatisation ont fait peu de progrès. Le cadre juridique de la privatisation a été adopté en 2001, mais seulement un peu d'entreprises publiques ont été privatisées d'ici à 2004. Règles restrictives concernant les conditions de propriété et de la rétention des travailleurs, et

l'absence d'un marché financier actif, ont été des facteurs contraignants. L'histoire de l'Algérie dans la attirer l'IDE - ING est récente. Entre 2001 et 2006 des réalisations importantes ont été faites pour améliorer la situation. La première loi sur les investissements étrangers a été adoptée en 2001 des incitations et des garanties pour les investisseurs offrant, mais le niveau de l'IDE reste très faible, ne représentant que 1,6% du PIB en 2008 (WDI). C'est le plus bas parmi les 12 pays MENA.



Source : Adapté de Algeria Profile, The Global Competitiveness Report (WEF, 2013)

Figure 7.5 - PIB (PPP) par capita (intl \$), 1990–2011

L'Algérie a eu plus de succès avec ses efforts de libéralisation du commerce. En 2008, les exportations dans le PIB s'élève à 47% et les importations se sont élevées à 23% du PIB (WDI), entraînant un excédent commercial important, principalement en raison des exportations de pétrole. L'Algérie a signé plusieurs accords de libre-échange et des accords avec d'autres pays et a été d'entreprendre des réformes visant le plein respect de l'accord d'association UE - Algérie, qui est entrée en vigueur en 2005, mais la croissance des exportations a été relativement statique. De plus, plus d'actions sont, encore, nécessaires pour que l'Algérie soit en mesure de satisfaire les exigences de son adhésion à l'OMC.

La majorité des banques en Algérie sont privées, mais les banques publiques dominant le secteur, détenant plus de 90% des dépôts et des crédits (2009a Banque mondiale). Ils sont aussi responsables d'un grand volume de prêts non-performants. Le gouvernement a commencé la réforme bancaire en 2004, mais l'intégration régionale et internationale du système bancaire a progressé lentement. Le niveau de crédit intérieur au secteur privé est très faible, à seulement 13,5% du PIB en 2008, beaucoup plus faible que la moyenne de la région MENA de 35,8% du PIB; crédit intérieur fourni par le secteur bancaire a été signalé comme -13% du PIB (WDI). Les banques viennent lentement autour de l'idée de financer des investissements productifs et des entreprises commerciales, mais l'effondrement de trois banques entre 2003 et 2005 endommagées confiance du public et le soutien à la privatisation des banques publiques (World Bank, 2005a).

Le secteur privé est en concurrence avec le secteur public dans de nombreux domaines de l'activité économique. Le secteur public est le principal employeur, avec 34,4% de l'effectif total (ONS 2008). La part du secteur privé est environ 10,5% du PIB (WDI), le plus bas de la région MENA - 12. Les efforts de privatisation lents n'ont pas permis au secteur privé de s'en sortir complètement malgré l'ouverture de certains secteurs au privé à la fin des années 2000 par l'Etat essayant de créer plus d'opportunités industrielles et du secteur des services pour l'engagement et l'investissement privé. Toutefois, d'autres défis doivent être surmontés. Essentiellement, l'excès de réglementation, la corruption, et de la complexité des lois commerciales, les obstacles à la création d'entreprise, les barrières douanières, la faible liquidité dans le système bancaire, un manque d'infrastructures de l'innovation et du

capital de risque, et des impôts élevés. La rigidité de la réglementation du travail, des coûts élevés de main-d'œuvre non salariée. En plus, l'écart entre les compétences du système éducatif et les besoins du marché du travail provisionne un manque de travailleurs qualifiés. Accès au foncier industriel et locaux commerciaux, titrage et droits de propriété insuffisants sont également des défis majeurs pour les entrepreneurs algériens (CE, 2006b). D'un autre côté, Schneider et Buehn (2009) ont estimé qu'il y a un niveau élevé de l'informalité dans le secteur de l'entreprise soit de plus que 35,6% du PIB en 2006, avec jusqu'à 50% de la population active informel. En plus, 50% à 75% des entreprises du secteur privé employant 1 à 20 employés fonctionnent sur une base informelle. En fait, il existe des statistiques relativement bonnes sur les entreprises enregistrées en Algérie, mais peu d'informations sur les entreprises du secteur privé et les entrepreneurs derrière les entreprises formelles et informelles. Les PME sont largement exclues du marché du crédit formel et ont peu accès au crédit bancaire (Boumghar 2006a, 2006b). Services BDS du secteur privé sont très peu disponibles pour les PME algériennes, bien que les services consultatifs et de conseil soient fournis par des programmes d'aide aux PME gouvernement. Certains efforts des bailleurs de fonds sont en cours pour créer un marché des BDS.

Il est clair que le secteur de la PME est important pour la croissance future de l'Algérie, mais le secteur est encore sous-développé. La densité d'entreprises enregistrées est seulement 10,1 pour 1000 habitants (MPMEA 2008). PME privées (avec jusqu'à 250 travailleurs) représentent 99,8% de toutes les entreprises, mais seulement environ 16% de l'emploi total (MPMEA 2008). Le nombre de PME privées et les travailleurs des PME a progressé à un taux

annuel de 9-10% depuis 2002, ce qui est un rythme plus rapide que dans la plupart des pays (voir [tableaux 7.3 & 7.4](#)). L'Algérie est assez unique parmi les 12 pays MENA- pour le rôle important joué par le secteur de la construction. Comparé à d'autres pays, le secteur du commerce de détail est sous-développé (voir [tableau 7.5](#)). Plus de 42 400 nouvelles PME et artisans entrés sur le marché en 2008, soit un taux de création d'entreprises de 10,3%. Le taux de sortie est très faible à 1,8% (MPMEA 2009). PME en Algérie font face à un certain nombre de défis. Semblable à d'autres pays de la région MENA, les entreprises algériennes sont pour la plupart des MPE familiales avec des structures de gestion faibles et faible capitalisation. PME face à des coûts élevés et le fardeau de la conformité dans le traitement des start-up et les procédures opérationnelles ; avoir un niveau de compétitivité faible, le manque de normalisation, de la gestion et du capital pour répondre aux exigences de qualité de la production dans un marché mondialisé et très concurrentiel, et auront du mal à rivaliser dans les réductions tarifaires progressives dans le cadre de l'Union Européenne (UE) FTA.

Tableau 7.3 - Evolution des emplois déclarés par type de PME(2009-2012)

Types de PME	2009	2010	2011	2012
1. PME privées	1 494 949	1 577 030	1 676 111	1 800 742
Salariés	908 046	958 515	1 017 374	1 089 467
Employeurs*	586 903	618 515	658 737	711 275
2. PME publiques (Personnes morales)	51 635	48 656	48 086	47 375

Source : (MIPMEPI, 2013)

Tableau 7.4. - Evolution annuelle des PME (2009-2012)

Nature des PME	2009	2010	2011	2012
1. PME privées	586 903	618 515	658 737	711 275
Personnes morales	345 902	369 319	391 761	420 117
Personnes physiques	241 001	249 196	120 095	130 394
Activités artisanales			146 881	160 764
2. PME publiques (Personnes morales)	591	557	572	557
TOTAL	587 494	619 072	659 309	711 832

Source : (MIPMEPI, 2013)

Tableau 7.5- Evolution des PME privées par secteurs d'activité (2009-2012)

Secteur d'Activité	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
I. Agriculture et Pêche	3 642	1,05%	3 806	1,0%	4 006	1,0%	4 277	1,0%
II. Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	1 775	0,51%	1 870	0,5%	1 956	0,5%	2 052	0,5%
III BTPH	122 238	35,30%	129 762	35,1%	135 752	34,7%	142 222	33,9%
IV Industries manufacturières	58 803	17%	61 228	16,6%	63 890	16,3%	67 517	16,1%
V Services	159 444	46,10%	172 653	46,7%	186 157	47,5%	204 049	48,6%
Total Général	345 902		369 319		391 761		420 117	

Source : (MIPMEPI, 2013)

L'Algérie a un certain nombre de défis socio-économiques à surmonter : taux de chômage élevé, la faible participation des femmes, l'emploi dans le secteur privé, un niveau élevé de pauvreté, un faible niveau de l'investissement privé, à la fois extérieure et intérieure ; dépendance excessive sur le secteur pétrolier, une faible densité d'entreprises privées du secteur formel (voir [tableau 7.6](#)), et la faible compétitivité des PME. Le secteur privé est peu développé et les réformes du secteur privé restent relativement marginales. Comme le conclut Boukhari (2009), les politiques publiques existantes sont insuffisantes pour réaliser une amélioration significative du niveau de l'entrepreneuriat, l'innovation et le développement des PME. Cette amélioration est nécessaire pour créer de l'emploi, la croissance du secteur privé et d'assurer la compétitivité globale du pays. Elle doit préconiser une coopération renforcée entre les différentes entités publiques et un large éventail de réformes accélérées visant à réduire l'informalité et de promouvoir l'émergence de plus d'entrepreneurs.

Tableau 7.6. Evolution des PME privées par région (2009-2012)

Régions	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%
Nord	205 857	59,5%	219 270	59,4%	232 664	59,4%	248 985	59,3%
Hauts Plateaux	105 085	30,4%	112 335	30,4%	119 146	30,4%	128 316	30,5%
Sud	27 902	8,1%	30 153	8,2%	32 216	8,2%	34 569	8,2%
Grand Sud	7 058	2,0%	7 561	2,0%	7 735	2,0%	8 247	2,0%
Total Général	345 902	100,0%	369 319	100,0%	391 761	100,0%	420 117	100,0%

Source : (MIPMEPI, 2013)

7.3. Entrepreneurs et entrepreneuriat en Algérie

En raison de son histoire socialiste, le phénomène de l'entrepreneuriat en Algérie est relativement récent. Bien que les adultes algériens voient l'entrepreneuriat comme un choix de carrière moins souhaitable que les adultes dans d'autres pays de la région MENA (IDRC 2010), l'Algérie est l'un des rares pays arabes où la majorité des 15-29 ans préfèrent être indépendants que de travailler comme salarié (46% contre 32%) (Silatech 2009). La densité des entrepreneurs existants est inférieure à la moyenne des pays MENA- 12 (GEM, 2009). Environ 9,6% des adultes possèdent une entreprise (CRDI 2010). La proportion d'adultes qui tentent de démarrer une entreprise est de 11,3%, le troisième plus haut niveau pour les pays de la région MENA. Sur ce sujet il faut témoigner qu'il y a très peu de publications de recherche sur l'entrepreneuriat en Algérie, donc ne sait pas trop sur le profil et la performance des entrepreneurs algériens (exceptions sont Hammouda et Assassi 2007, 2008).

Le constat nous énonce à avancer que certaines mesures sont nécessaires pour améliorer la performance de l'Algérie dans le secteur PME et le développement l'entrepreneuriat. Ses mesures se résument sur: la simplification administrative, l'éducation entrepreneuriat dans le système scolaire, la modernisation des PME, l'adoption de l'information et de la communication (TIC), un système global de certification de la qualité pour les PME à améliorer la qualité de leurs produits et de systèmes de gestion, le renforcement des centres de soutien aux PME (établissements de formation, de conseil et soutien technique), et le développement du rôle des associations du

secteur (EC, 2007b). ceci s'inscrit dans les priorités majeurs du gouvernement qui sont orienté à accélérer la transition vers une économie de marché par une plus grande ouverture, le commerce international et la participation du secteur privé, et même temps de réduire le chômage (en particulier chez les jeunes), réduire la pauvreté et assurer la stabilité sociale. A ce titre nous mettrons l'accent, dans ce qui suit, sur les politiques engagées par l'Etat dont nous jugeons important pour le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.

7.3.1. Réformes réglementaires et administratives

Le premier programme de réforme majeur a été présenté dans le Plan de revitalisation économique 2001-04, soutenue par une enveloppe de 6 Md €. Cela a été suivi par le Plan complémentaire de soutien à la croissance 2005-09, un programme d'investissement public pour promouvoir l'activité économique, développer les logements (pour faire face à massif pénurie de logements du pays), les projets d'infrastructure de fonds, investir dans l'éducation et la formation, et de moderniser et d'améliorer services publics. L'un des objectifs de ce plan de croissance de croissance était de créer 100 000 nouvelles entreprises d'ici la fin de l'année 2009. La création d'emplois pour les personnes instruites encore sans emploi est considérée comme l'une des priorités, ce qui contribuerait également à améliorer la sécurité. Le gouvernement a un 10-20 - plan quinquennal visant à attirer davantage d'IDE. Le plan de différents régimes d'incitation à l'investissement et des chartes sur les zones industrielles avec des services de soutien qui sont en train d'être converti en nœuds de compétitivité, technopoles pour les TIC et les technopôles.

En 2006, le gouvernement a adopté un ensemble de lois pour faciliter la création des entreprises privées et, conformément à l'accord d'association UE, réduit de nombreuses barrières tarifaires et non tarifaires (Bertelsmann Stiftung, 2008a). Le gouvernement a mis en place 13 guichets uniques pour les investisseurs et les entrepreneurs afin de simplifier le processus d'inscription et de l'investissement d'entreprise et a des plans d'expansion à l'échelle nationale. Les réformes fiscales ont conduit à une réduction de l'impôt sur les bénéfices des entreprises de 30 à 25% et une taxe forfaitaire unique pour les entreprises avec un chiffre d'affaires de moins de DZD3 millions (BAD et de l'OCDE, 2008b). Le Code du travail a été réformé en 2005 pour accroître la flexibilité en tir et les modalités des contrats, mais les taxes de sécurité sociale restent élevées. D'autres réformes du Code du travail sont à l'étude (World Bank 2009a). Dans une tentative pour faire face à la pénurie de terres pour le secteur privé de développement, l'Algérie a fait des progrès dans l'établissement d'un marché de l'immobilier économique et publié quatre décrets exécutifs en 2007 pour définir un cadre opérationnel pour son bon fonctionnement (BAD et OCDE, 2008b).

Sur la même trajectoire le pays s'est engagé à poursuivre la mise en œuvre du plan de développement 2009-14, qui met l'accent sur les investissements publics dans les infrastructures, le logement et les services sociaux, de même que sur la création d'emplois et la diversification de l'économie. D'importants efforts sont déployés pour un développement dans les régions de l'Algérie en termes d'agriculture, d'éducation, TIC et soutien aux PME. Sans oublier de signaler la poursuite à accession à l'OMC en 2014 (WEF & EBRD, 2013).

7.3.2. Les politiques d'éducation

La réforme de l'éducation a été une priorité du gouvernement depuis 2003. Dont les objectifs ultimes sont d'élever le niveau de la population de l'éducation, d'améliorer la qualité de l'éducation, répondre aux besoins de l'économie moderne et renforcer les capacités de recherche. Or le programme de réforme de l'enseignement, a trop mis l'accent sur les taux de scolarisation, taux de réussite et accroissement de la capacité, mais pas assez sur la réforme des programmes, amélioration de la qualité et de l'insuffisance du cadre institutionnel (BAD et OCDE, 2008b). Ceci nous interroge encore sur plus de rigueur dans ce secteur.

7.3.3. Politiques et Programmes Entrepreneuriaux

Les efforts visant à diversifier l'économie de sa dépendance à l'industrie pétrolière, la compétitivité des PME et le développement de l'esprit d'entreprise sont devenus plus importants dans la liste des priorités du gouvernement algérien. La responsabilité principale pour le développement des PME incombe au ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat (MPMEA) créé en 1992. L'Algérie est le seul pays MENA-12 avec un ministère des PME et le premier à en créer un. Il est également l'un des seuls trois pays, et le premier, à avoir une loi sur les PME (RADP 2001) et l'un des rares pays MENA-12 pour avoir un conseil consultatif des PME. Le Conseil National Consultatif Pour la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) CNC a été lancé en 2004 comme un organisme du secteur public - privé pour promouvoir un dialogue régulier entre le gouvernement, les PME et les associations professionnelles de PME sur les stratégies de

développement des PME. Le CNC PME a également donné le rôle de mener des études pour éclairer les politiques et les programmes destinés aux PME.

À la suite de la loi sur les PME et l'adoption de la Charte euro-méditerranéenne pour l'entreprise le MPMEA a financé la création de plusieurs incubateurs (pépinières d'Entreprise), un réseau pancanadien de centres de facilitation « de guichet unique » pour répondre aux besoins des PME et des entrepreneurs, et des centres techniques pour les PME à fournir la formation professionnelle. Il a également encouragé les universités à offrir des cours d'entrepreneuriat techniques. Le MPMEA est en charge du Programme national pour la promotion de PME lancé en 2005 pour améliorer l'innovation et la capacité technologique des PME. Ce programme est dédié principalement à la mise en œuvre du régime de mise à niveau Mise à Niveau des PME à améliorer la capacité des PME à concourir sous un agrément de libre échange (Free Trade Agreement) avec l'UE. La Mise à Niveau est mise en œuvre par l'Agence Nationale de Développement de la Petite et Moyenne Entreprise (ANDPME), qui est devenu opérationnel en 2007, comme un organisme de coordination des programmes et services de soutien aux PME.

L'Algérie a un système complexe de soutien gouvernemental pour les PME, le développement de l'esprit d'entreprise et à l'entrepreneuriat. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), institué auprès du ministère du Travail et de l'Emploi en 1996, avec l'objectif de réduire les taux de chômage et la promotion de la création de micro-entreprises par les jeunes Algériens en aidant les diplômés des universités ou des instituts techniques à développer leurs idées entrepreneuriales, naviguer à travers le processus de démarrage, et obtenir un financement grâce à un système de garantie soutenu

par le gouvernement. L'ANSEJ a été chargée de contribuer à l'objectif du gouvernement de créer 100 000 nouvelles entreprises et aider les jeunes entrepreneurs à développer leurs idées d'affaires, à s'engager dans le processus de démarrage et d'acquiescer un prêt de financement garanti et soutenu par un programme du gouvernement. Pour la fin de 2008 ANSEJ a participé à la création de 97 015 entreprises employant 274 741 personnes, 18% des entreprises ont été menées par des jeunes femmes (MPMEA 2009) ont été conduits par des jeunes femmes (MPMEA 2009) (voir [tableau 7.7](#)).

Deux fonds de garantie gouvernementaux existent pour aider à solutionner les besoins collatéraux des PME et des nouvelles entreprises, et une société d'investissement de capital risque a été créée par le gouvernement en 1991 pour stimuler l'investissement privé. Toutefois, la majorité des programmes de soutien gouvernementaux ciblent les PME existantes. Le gouvernement a créé deux fonds de garantie en 2004 pour aider à répondre aux besoins de garantie des PME : le Fonds de garantie des PME (FGAR) afin de fournir des garanties mutuelles pour les banques comme une incitation à faire des prêts à de nouveaux MPE et le financement des activités de mise à niveau et l'expansion des PME existantes ; et le Fonds de garantie des crédits d'investissement (CGGI) comme un instrument de garantie bancaire pour les crédits d'investissement aux PME. Le gouvernement a publié un décret au début de l'année 2004 pour définir les activités et les procédures microcrédit, mais peu de programmes de microfinance existent et la plupart d'entre elles sont basées sur les services sociaux gérés par le gouvernement.

L'Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) a été créée en 2004 pour administrer le Fonds national de soutien du microcrédit à des

emprunteurs à partir des activités génératrices de revenus. Bien que les ONG aient offert la microfinance pour les PME, leur portée et leur capacité sont très limitées. Le leasing est un nouveau concept en Algérie, et bien que les réglementations soient en place, des lacunes importantes entravent le développement de l'industrie du crédit-bail. La société d'investissement en capital de risque, FINALEP, a été créée par le gouvernement en 1991 dans le but de stimuler l'investissement privé. FINALEP prend une position de participation minoritaire dans les entreprises. Outre FINALEP, l'industrie en Algérie de capital-risque du secteur privé est faible et sous-développé avec seulement une poignée de sociétés de capital de risque privé. Les politiques d'innovation L'Agence de Valorisation de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) est le principal organisme de R & D pour les PME et dispose d'un large réseau de chercheurs, instituts de recherche et des laboratoires. ANVREDET fournit une assistance aux chercheurs avec des idées en les aidant dans l'évaluation et l'enregistrement des brevets, la préparation de plans d'affaires et des liens pour les investisseurs. Bien qu'il semble y avoir une forte concentration de la recherche en Algérie, le succès de la commercialisation de la R&D a été limité en raison du sous-développement de l'infrastructure commercialisation, comme le capital-risque et les fonds de capital-risque, et de l'expertise de la commercialisation. Il n'existe aucune politique apparente visant à combler ces lacunes.

Tableau 7.7 – Nombre projets financés selon dispositif et branche d'activité économique 2012

Secteur d'activité	ANSEJ	CNAC	ANGEM
Agriculture	24 812	3 398	76 291
Pêche	750	95	
Artisanat	30 977	2 511	86 158
Services	73 221	13 962	95 256
industrie	11 513	4 346	157 184

Bâtiment et T.P	17 401	3 647	36 658
Hydraulique	464	152	
Transport marchandises	63 187	35 662	
Transport de voyageurs	17 066	9 717	
Maintenance	4 713	406	
Professions Libérales	5 043	234	
TOTAL 2012	249 147	74 130	451 547

Source : (MIPMEPI, 2013)

7.4. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales en Algérie

Initialement en Algérie on a remarqué, le long de notre recherche, que peu de travaux de recherche anciens portent directement ou indirectement sur les entrepreneurs algériens au sein de l'économie algérienne. On mentionne la thèse de Liabès (1984), le travail de Peneff (1981) et la publication de Henni (1984) qui ont futs les prémisses de la recherche sur la question d'entrepreneurs Algériens. Sans manquer de signaler les recherches mené de l'équipe du CREAD dans les années 1990 sur les entrepreneurs algériens tant en milieu rural (Bedrani, 1997) qu'en milieu urbain (Bouyacoub, 1997) ont constituées un travail pionner auxquelles on rajoute la thèse de Lachachi-Tabet (2001) qui furent les premiers à aborder le sujet de l'entrepreneur algérien parfois désigné manager/entrepreneur privé allant de ses caractéristiques, ses valeurs et passant par ses profils pour arriver à ses performances où ils dénotent la contribution de l'entrepreneur dans le management qui semble notoire et significatif à la performance. Partant tous de l'hypothèse que la performance d'une entreprise résulte de la performance de son dirigeant, ils soulignent certaines formes de personnalité, de traits de caractère rajouté à l'expérience qui forment un ensemble mêlés et donnent naissance à des styles de direction propres à l'entreprise privée Algerienne. L'analyse de Lachachi-Tabet (2001) a pu même mesurer l'impact des valeurs individuelles sur les comportements des dirigeants voire sur la performance de leurs entreprises.

Après ce début d'ouverture du champ de recherche une multitude de travaux viennent appuyer cette position et même sur différentes dimensions et regards.

Dès lors les recherches ont commencé à s'intensifier et s'inscrivait même dans le débat contemporain relatif à la sociologie de l'entreprise qui dévoile l'entrepreneur s'affirme comme acteur central porteur de nouvelles dynamiques économiques et est ainsi spécifique à un pays, à une culture dont les conduites sont étroitement articulées aux modèles de développement d'une société (Gillet Anne, 2002). Ceci se confirme aussi par les travaux de Bouyacoub et Madoui (2003) et Abedou, Bouyacoub, Lallement et Madoui (2004) qui pensent que la culture, profondément ancrée, inconsciente et irrationnelle, conditionne les pensées et les actes des entrepreneurs le long de l'acte entrepreneurial. Madoui (2003) met en évidence l'hétérogénéité des trajectoires et des profils par un essai de typologie des entrepreneurs par défaut, reconvertis et entrepreneurs-cadres tracer des profils type d'entrepreneurs algériens. Plus récemment, les travaux de Lakhef (2004) portant sur les PME Algériennes et les moyens de leur soutien et développement. De Korichi (2005) qui suggère d'identifier des variables parmi lesquelles les dirigeants bâtissent leur décision de financement en suivant des politiques de financement capables d'induire la performance des PME en Algérie. Aussi Lachachi (2006) reviens sur l'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé Algérien et qui a déceler que la famille, la religion, la société, restent quand même les valeurs les plus significatives et les attitudes aux quelles adhère l'entrepreneur car elles exercent une grande influence dans les comportements entrepreneuriaux. Ses valeurs Le protège des agressions externes et lui assure

une certaine longévité et un pouvoir dans son entreprise et lui permettent de contrôler le développement et la croissance de son entreprise. Le débat sur le sujet s'intensifie encore du point de vue spatial sur des formes d'entrepreneurs localement perceptibles dans certaines régions. Sur ce sujet les recherches de Debla (2007) abordent le système de gouvernement des entreprises nouvellement privatisées en Algérie à Batna et traite sur la reconfiguration d'une nouvelle architecture organisationnelle et institutionnelle et les répercussions constatées sur la performance des entreprises émanentes des processus de mutation organisationnelle vers des systèmes dont les caractéristiques principales résultent d'une série de transfigurations, parfois latentes, touchant leur composition. Haddad (2008) revient sur la dynamique de création des entreprises en Algérie et émergence des petites et moyennes entreprises dans le contexte économique algérien de la wilaya d'Alger où elle explore les activités entrepreneuriales et dynamismes qui les ont caractérisé fil du temps. Tout en se penchant vers les circonstances de l'entrepreneur qui représente l'acteur essentiel dans le développement économique au niveau local et sur l'intérêt de son activisme qui se concrétise dans la création de PME qui rejoint les auteurs de la politique économique en Algérie sur l'idée que c'est le moyen le plus important pour aborder certains problèmes socio-économiques que connaît l'Algérie. Plusieurs autres auteurs se sont courus sur L'avenir des petites et moyennes entreprises algériennes dans le contexte de la mondialisation (Hamidi, 2008) qui suggère aux dirigeants de se baser sur un seuil de niveau technologique et organisation particulière qui lui permettent de l'internationalisation son activité. Aussi, nous citons aussi, l'ouvre «entrepreneurs maghrébins» de Denieuil&Madoui (2011). Ainsi, que un nombre d'articles sur l'entrepreneur algérien notamment ceux de

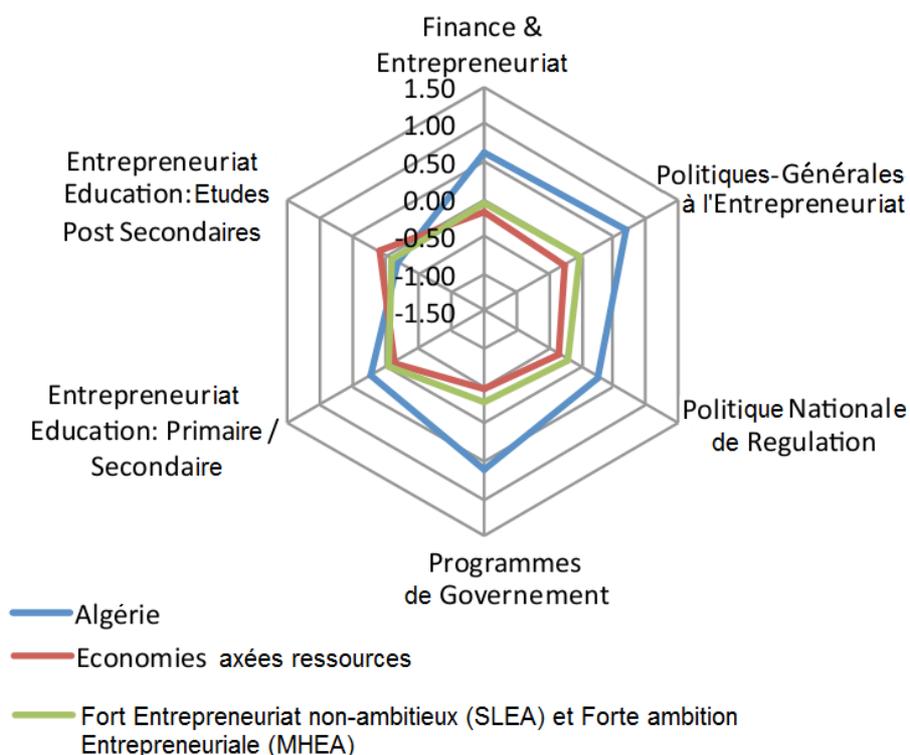
Hammouda&Lassassi (2007) et Kerzabi&TabetLachachi (2009). On rajoute aussi la thèse d'Amokrane (2011) qui réunit concepts, environnements et expériences dans les petites entreprises en Algérie et décrit comme un phénomène social, économique et qui devient un véritable marché d'expansion économique. El Ghazi (2011) décrit en ciblant le dirigeant de la PME publique mais aussi traitant, aussi, du dirigeant privé qui réussit à mener à bien leurs PME. Elle se consacre aux différents programmes actionnés par le gouvernement en faveur des entrepreneurs en vue de promouvoir leurs entreprises, aux motivations comme moyen d'accroître les chances de réussite des entreprises; à l'innovation qui accroît la compétition de l'entreprise, et enfin au goût du risque qui donne les qualités d'audace et d'initiative au dirigeant et font de lui une personne prête à s'investir et à affronter l'incertain. Tout en dressant un profil type du dirigeant idéal qui rendrait nos PME les plus performantes. Zouita (2011) considère que les PME comme l'un des modèles les plus engagés à assurer un développement économique et donne un aperçu sur les réalités de leur développement et financement durant la décennie (2000-2010). Ait Taleb (2012) quant à lui aborde la prise de décisions dans l'entreprise de production industrielle où il incombe l'enjeu de l'entreprise à être apte à assurer sa pérennité et maintenir sa part du marché. Il étudie le processus décisionnel dans les entreprises de production industrielle et propose l'assistance des dirigeants dans l'amélioration du système de décision et de l'efficacité de la prise de décision pour qu'elle soit à l'abri des dangers causés par l'environnement.

La recherche qui s'est inscrite au cours du projet GEM-MENA¹, nous a été très utile pour affiner la précision de l'activité entrepreneuriale. Le projet GEM-MENA a justifié le potentiel et l'importance d'encourager les réseaux de chercheurs de toute la région à se concentrer sur l'investigation dans le domaine de l'entrepreneuriat. Cela a renforcé les capacités de recherche dans le domaine, encouragé un forum d'échange, et a abouti à une collaboration entre les chercheurs de tous les pays. L'activité entrepreneuriale, en tant que composante de la croissance économique, a été touchée à différents niveaux au sein des économies des pays du GEM-MENA, en fonction du degré de développement de leurs marchés financiers, de l'ouverture aux marchés, et d'autres facteurs. Les résultats de la recherche, correctement délibérés et débattus au sein d'instances politiques régionales (telles que le Groupe de travail MENA-OCDE sur la politique des PME, l'entrepreneuriat et le développement du capital humain), des gouvernements et des organisations de développement au niveau national, apporteront une contribution unique et précieuse au processus d'élaboration des politiques.

Concernant notre recherche il faut dire que GEM 2009 a fourni des données de références importantes et des constats qui n'existaient pas jusqu'alors pour les pays de la région MENA. Mais la valeur ultime des études GEM est la construction d'une base de données longitudinale qui permettrait le suivi de l'évolution des taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale au fil du temps. Ainsi, pour conduire à des politiques et des mesures de programme plus efficaces et même à proposer des recommandations politiques plus pertinentes. A ce titre, les résultats GEM pour l'Algérie

¹ GEM-MENA: Global Entrepreneurship Monitor, Med Est North Africa.

suggèrent que davantage d'efforts sont nécessaires pour renforcer la culture entrepreneuriale. Une couverture médiatique de l'entrepreneuriat plus fréquente et davantage d'opportunités de participer à des initiatives d'éducation et de formation en entrepreneuriat permettraient aux Algériens d'accroître leur exposition aux aspects positifs de l'activité entrepreneuriale, et de renforcer leur confiance dans leurs capacités à lancer de nouvelles entreprises. La [figure 7.6](#) fait apparaître que les conditions cadre de l'entrepreneuriat en Algérie est globalement encourageant aux activités entrepreneuriales comparé aux autres économies axées sur les ressources et aussi en référence aux autres pays du MENA. Dans ce but, suffisamment de politiques et programmes ont été implémentés durant cette dernière décennie. Cependant, le profil du pays dévoile un déficit dans l'éducation entrepreneuriale : post école et infrastructures, qui peuvent participer à la durabilité des nouvelles entreprises.



Source : Adapté de Algeria Profile, (WEF, 2013)¹

Figure 7.6 – Profil de l'Institution Entrepreneuriale

Dans l'étude GEM 2009, l'Algérie est repérée comme l'un des pays de la région MENA les moins intégrés aux marchés mondiaux. L'un des côtés positifs de cette situation est que ses entrepreneurs se sont sentis, dans une certaine mesure, moins touchés par la crise financière et le ralentissement économique en 2008–09 que dans les autres pays du MENA. L'Algérie se distingue parmi les sept pays du GEM-MENA comme ayant des attitudes moins favorables envers l'entrepreneuriat. Seulement 57 % des adultes algériens perçoivent l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière (contre plus de 80 % des adultes dans les autres pays du GEM-MENA), seulement 58 % pensent que les entrepreneurs ont un statut et un niveau de considération élevés (contre plus des trois quarts dans les autres pays du GEM-MENA), et seulement 39 % voient souvent des histoires sur les entrepreneurs dans les médias (le troisième niveau le plus bas dans l'ensemble des 55 pays du GEM) (Tableau 24). Ensemble, ces indicateurs suggèrent une culture entrepreneuriale beaucoup plus faible dans la société algérienne. Parmi les pays du GEM-MENA, l'Algérie présente aussi le plus faible pourcentage d'adultes percevant qu'ils possèdent les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise. En outre, plus de 60% des entrepreneurs algériens, et au cours de leur démarrage, ont perçu que les opportunités entrepreneuriales étaient à peu près les mêmes durant les années précédentes. D'autre part, 60% ont estimé qu'il était plus difficile de démarrer une entreprise, et plus d'un tiers qu'il était plus difficile de développer une entreprise.

¹Basé sur les données NES du GEM 2011. Valeurs d'indicateurs au niveau de groupe pondérés des Z – scores des pays. (Valeurs standardisées obtenues de l'échantillon global GEM 2011).

Les attitudes culturelles envers l'entrepreneuriat dans les sept pays du GEM-MENA (à l'exception de l'Algérie) sont relativement favorables par rapport aux autres pays du GEM. Une grande proportion de la population considère l'entrepreneuriat comme un choix de carrière et perçoit que les entrepreneurs qui réussissent ont un statut et un niveau de considération élevés au niveau national. Dans le contexte culturel, le point faible est l'importance de la couverture médiatique des nouvelles entreprises à succès. Une couverture plus fréquente des histoires de startups à succès dans les médias servirait de modèle à la population et influencerait les perceptions sociétales de la désirabilité et de la faisabilité de l'entrepreneuriat.

Il est vital de continuer à investir dans l'amélioration de l'accès à l'enseignement secondaire et postsecondaire, et à intégrer les cursus d'entrepreneuriat via le système éducatif, afin de renforcer les capacités de la population à s'engager dans une activité entrepreneuriale et la culture entrepreneuriale. Une attention particulière devrait être accordée à la promotion de l'entrepreneuriat parmi les étudiants universitaires en ajoutant des cours pertinents dans toutes les disciplines, et en leur donnant la possibilité de participer à des activités entrepreneuriales extrascolaires. Il est également nécessaire de réaliser d'importants progrès vers l'accroissement de la participation des femmes dans la population active à travers une hausse des pratiques de recrutement tenant compte des genres, et en combinant cela avec la promotion de l'entrepreneuriat.

Bien que l'écart entre les genres dans l'activité entrepreneuriale en Algérie soit le plus bas des sept pays du GEM-MENA, les femmes dans la population des 18–64 ans ont une plus grande peur de l'échec que les hommes

et une confiance moindre dans leur capacité à démarrer une entreprise. Selon les statistiques gouvernementales, les femmes représentent seulement 18 % des jeunes entrepreneurs qui lancent de nouvelles entreprises à l'aide du programme de formation ANSEJ (Ministère des PME et de l'Artisanat, MPMEA 2009). Plus d'efforts pour atteindre les jeunes femmes à travers la promotion de l'entrepreneuriat et pour encourager leur participation croissante à l'activité entrepreneuriale doivent être envisagés.

7.5. Les Perspectives et défis pour l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie

L'Algérie a connu des changements politiques importants au lendemain du Printemps arabe et a réussi à maintenir sa stabilité malgré les troubles qui ont secoué la région. Dans cette perspective, les principaux enjeux économiques à long terme pour les décideurs concernent la réduction des subventions, l'amélioration de l'environnement des affaires, la diversification de l'économie et la création d'emplois dans le secteur privé. Le secteur privé qui, dans le cadre des réformes économiques, a connu un essor remarquable en termes de création d'entreprises, de valeur ajoutée et de projets d'investissements, apparaît comme l'élément déterminant dans la constitution de l'offre d'emplois future en Algérie. Dans tous les domaines d'activité (agriculture, industrie, bâtiment et services), les mesures de libéralisation économique, les aides de l'Etat et le dynamisme qui le caractérise tendent à assurer à ce secteur une place privilégiée dans la création d'emplois durables à court et moyen terme. À l'instar d'autres régions du monde, l'Algérie a, quand même, fait face à un contexte régional complexe et instable. Sans être épargné par la crise financière et économique mondiale, qui a révélé une certaine

vulnérabilité du secteur financier, notamment la faiblesse des systèmes de gestion des risques. Bien que l'impact ait été atténué par les dépenses publiques contra-cycliques et d'une gestion prudente. L'Algérie a essayé de maintenir à la fois une situation macroéconomique consistante et une stabilité sociale durable.

Il est certain que les perspectives économiques à moyen terme dépendront de l'aptitude de l'Algérie à diversifier son activité économique et à créer des emplois dans le secteur privé non pétrolier pour la population en expansion rapide. À moyen terme, si les politiques nationales ne permettent ni de créer suffisamment d'emplois, ni de traiter les autres problèmes sociaux, la confiance envers l'Algérie, comme pays exportateur, pourrait s'en trouver amoindrie dans le contexte sociopolitique régional difficile. Cette perte de confiance pèserait sur l'activité économique dans le secteur privé non pétrolier. Le gouvernement devrait être en mesure de compenser au moins partiellement ces effets en augmentant les dépenses publiques, au risque, toutefois, d'affaiblir encore les positions budgétaires. Sur ses vulnérabilités budgétaires augmentant, il est d'autant plus important que le secteur privé soit en mesure d'impulser sa propre dynamique à l'avenir. Le Fond monétaire international (FMI) estime, déjà, que les perspectives économiques pour la région du Moyen-Orient, de l'Afrique du Nord, de l'Afghanistan et du Pakistan (MENAAP) se sont assombries. Et le plus inquiétant, est aussi la croissance qui restera bien inférieure au niveau requis pour réduire le chômage élevé de la région et améliorer les niveaux de vie. Dans ce contexte, la région risque d'être piégée dans un cercle vicieux de stagnation économique et de troubles sociopolitiques persistants, ce qui rend d'autant plus urgentes

les actions qui doperont la confiance, la croissance et l'emploi. La diversification économique et la réduction de la dépendance à l'égard du secteur des hydrocarbures sont des conditions essentielles pour assurer une croissance forte et équilibrée. Les résultats du programme de développement en cours du gouvernement n'ont pas été à la hauteur des attentes. Sans doute, un modèle de croissance à moyen terme durable nécessitera que des améliorations soient apportées à la qualité des dépenses publiques, aux infrastructures et à l'environnement des affaires afin de favoriser la création d'emplois et la diversification. Nous présenterons dans ce qui suit quelques recommandations inspirées d'un consensus de la plus part des organismes.

Du coté ressources humaines, il est évident que sans une accélération notable de l'activité économique hors pétrole et des réformes exhaustives des marchés du travail, il sera impossible de créer suffisamment d'emplois à moyen terme pour la population en expansion rapide de ces pays. Il n'a en fait jamais été observé, au niveau international, que la création d'emplois publics entraînait une baisse du chômage, car l'accès à des emplois publics bien rémunérés réduit l'incitation à chercher un emploi dans le secteur privé et augmente les inadéquations de compétences en encourageant l'acquisition de compétences adaptées au secteur public (Behar et Mok, 2013). Tout en étant attentif à l'activité informelle en Algérie qui semble être appelée à se maintenir et donc à être prise en considération par toute politique économique. Ainsi, approfondir la connaissance statistique, économique et sociale de ce phénomène. N'oublions pas que le secteur informel, dont l'émergence remonte aux années 80 a été façonné par les multiples rigidités du système d'organisation économique, qui a largement contribué à la dédramatisation du

chômage tout en œuvrant à développer 'l'informalisation' des activités économiques.

D'un autre côté, prendre les mesures visant à accroître qualitativement le taux d'intégration à l'enseignement supérieur et les diplômés du système de formation pour être bien préparés à la vie active. En plus, remédier la déperdition scolaire élevé et au faible un niveau de qualification des enseignants du ratio enseignant-élève du le secteur de l'éducation et la formation technique et professionnelle. Ceci engendra l'élévation du degré d'éducation de la population active. Dans tout ce contexte, faire participer d'avantage les femmes et à leur permettre de contribuer à l'activité économique par l'accroissement de sa contribution dans la population active à travers une hausse des pratiques de recrutement tenant compte des genres, et en combinant cela avec la promotion de l'entrepreneuriat. En outre, palier au déficit dans l'éducation entrepreneuriale : post scolaire et infrastructures, qui pourront participer à la durabilité des nouvelles entreprises, développement du capital humain.

Enfin, œuvrer vers l'amélioration du climat des affaires, investissement et la valorisation de l'esprit d'entreprise devra être encore plus avantagé tout en veillant à :

* Faciliter la concurrence et l'entrée des entreprises sur le marché qui pourra contribuer à stimuler l'entrepreneuriat et l'innovation. Réduire les formalités de création d'entreprise. L'assouplissement des restrictions à l'investissement direct étranger (FDI) ce qui encouragerait l'attraction des entreprises internationales.

* Améliorer l'accès aux moyens de financement et rehausser le niveau de crédit intérieur au secteur privé pour permettre au secteur privé de prendre progressivement la relève des pouvoirs publics dans les efforts de diversification économique et contribuera à réduire la pauvreté et les inégalités de revenus. Choisir des projets «porteurs», à savoir des projets privés viables ayant des chances de générer de la croissance et de créer des emplois à l'avenir.

* S'agissant de l'investissement public dans les infrastructures, le pays peut concentrer ses efforts dans des projets de qualité pour soutenir la diversification économique. Par l'exploitation la situation géographique favorable et devrait coordonner ses investissements massifs dans la logistique et les infrastructures. En outre, continuer d'investir dans la modernisation des infrastructures de base (électricité et télécommunications notamment) et l'amélioration de la sécurité.

Conclusion :

La présentation du contexte économique et sociale de l'Algérie nous a semblé nécessaire pour cerner les questions relatives à l'entrepreneuriat et la PME. Puisque nous abordons le phénomène entrepreneurial dans toutes ses dimensions. Nous avons porté notre réflexion sur trois déterminants essentiels de ce contexte : la transition économique, la situation politique et sociale et enfin l'insertion dans l'économie mondiale. Comme l'entrepreneur est dans la plupart des cas la personne clé autour de laquelle gravite toute l'activité de l'entreprise, on peut espérer qu'il puisse être capable d'apporter les solutions compte tenu de la diversité des besoins de fonctionnement de l'entreprise que nécessiteront la survie et le développement de l'entreprise en Algérie. Cette

façon de voir l'entrepreneuriat, en amont sur l'individu et l'entreprise et en aval sur la croissance et l'économie, nous donne plus de dimensions de saisir les débats insolubles sur l'entrepreneur et du contexte économique et sociale de l'Algérie dans lequel il se forge.

Troisième Partie

L'Étude Empirique : Méthodologie et Résultats de Recherche

Chapitre 8. Le Positionnement Méthodologique de la Recherche

Introduction :

Cette partie représente le noyau essentiel de notre contribution de recherche sur la problématique posée qui s'ancre dans la tradition académique tout en précisant la façon par laquelle on a organisé la recherche et les outils mobilisés pour atteindre les objectifs de recherche et donc à présenter l'ensemble des choix méthodologiques de cette étude ainsi que la manière dont elle a été conduite. Dans ce sens, ce chapitre présente les hypothèses et la méthodologie d'équations structurelles utilisée pour construire le modèle de recherche on y retrouve la conception de la recherche, les unités d'analyse de l'étude, les instruments utilisés pour la collecte de données et les procédures suivies, et enfin la démarche d'analyse des données.

8.1. L'Approche Méthodologique et Voies de Recherche

Le positionnement méthodologique est un préalable qui apporte un éclairage sur la stratégie de recherche. La démarche adoptée est bien marquée entre la revue de littérature et le recueil de données. Au cours de cette étude, nous avons adopté la démarche qui s'inspire de la démarche hypothético-déductive¹ qui est la plus couramment utilisée par les chercheurs de la science moderne. Cette démarche, bien adaptée au regard de la complexité du réel, basée sur une démarche inductive pour la conceptualisation, ensuite testée et confronter de manière déductive le cadre théorique à la «réalité» (Bureau, 2007). Ceci implique une enquête de terrain puis un travail de

¹ "La démarche d'une recherche en sciences sociales", François Dépelteau, coll. de boeck, 2000.

conceptualisation, l'écueil est d'avoir une démarche trop ouverte qui conduit à recueillir des données très hétérogènes et en trop grand nombre. Vue au risque que peut présenter d'autres démarches qui bâti un cadre théorique simpliste ou mal adapté au regard de la complexité du réel et le confronte à la réalité (David, 1999).

Ainsi, nous avons puisé nos réflexions et des différentes opportunités de terrain qui se sont offertes sur terrain afin d'enrichir les résultats. Et partant dans l'objectif d'expliquer la réalité. Nous avons donc décidé de choisir la perspective positiviste pour expliquer la relation entre l'appropriation des entrepreneurs de compétences, de motivations et caractéristiques capables d'influer leurs succès. Puisqu'on juge alors que cette relation est externe et indépendante de nous-mêmes et nous ne pouvons pas dans aucun cas l'influencer.

Pour répondre à nos questions de recherche, nous avons décidé de faire une revue de la littérature sur le sujet et d'effectuer une étude empirique. A ce titre et au fil de notre recherche, nous avons consulté plusieurs méthodes et plusieurs sources de données vue que nous avons rencontré une difficulté majeure dans la collecte des données concernant les unités d'analyses. À notre connaissance, il n'y a pas de bases de données prêtes qui traitent spécialement sur le sujet ainsi nous avons opté pour des voies de recherche qui nous mènent aux types de données qui nous suggère des données plus adaptées tant pour la qualité de recherche que pour sa réalisation.

D'un autre côté, pour réaliser une étude empirique, nous avons eu le recoure à l'approche qualitative et quantitative en raison de la multi-dimensionnalité du phénomène étudié. Cette approche a été déterminante sur

les procédures, étapes et méthode de collecte et d'analyse de données de recherche. Notre recherche qui s'inscrit dans une dimension empirique a eu recours à des données secondaires vue qu'elles sont plus disponibles et facilement accessibles et ayant un statut de vérité supérieur aux données primaires car elles ont été formalisées et publiées. Ce statut ontologique de véracité des données secondaires offre déjà une maîtrise de la validité interne (Baumard, Donada, and Ibert 2003). Nous pouvons conclure à ce titre que toutes ses considérations ont été prépondérantes quant à la justification aux recoure à certaines sources de données qu'aux choix méthodologiques de leurs traitements.

8.2. Conception et Hypothèses de Recherche

En rejoignant la définissent la conception de la recherche comme un plan selon lequel nous recueillons des informations sur des sujets en vue de parvenir à des conclusions sur le problème de la recherche (Welman, J. C., & Kruger 1999). Et pour répondre à l'objectif de la recherche, une approche basé sur une combinaison de méthodes quantitatives et qualitatives semble être très efficace comme le suggère Rudestam, K. E., & Newton, (2001). Précisément, cette étude a été menée sur la base d'une conceptualisation de l'influence de caractéristiques entrepreneuriales sur le succès et la performance des entreprises. Il est en plus évident que le modèle conceptuel proposé s'inspire aussi des études et références, de (Hisrich et Peters, 2002 et Shane, 2003) et sur plusieurs autres recherches associant le succès propriétaires / gérants au type de valeur personnelle dénommé entrepreneurial (Kotey et Meredith, 1997 ; Rockeach, 1973 ; Cunningham et Lischeron, 1991 ; Selver, 1988 et DeCarlo et Lyon, 1980).

A cet effet, Il semble souhaitable d'utiliser une combinaison de techniques objectives et subjectives pour mesurer la performance des entreprises (Naman and Slevin 1993) car, même si les mesures subjectives ne sont pas aussi précises, ces types d'indicateurs sont, de manière satisfaisante, fortement liés à des critères objectifs de performance (Wang and Ang 2004). De plus, Chattopadhyay, Glick, Miller, & Huber, (1999), mentionnent qu'il existe des considérations pratiques et une justification théorique derrière le choix d'une approche subjective pour conceptualiser et mesurer la performance des petites entreprises. Ces considérations sont fondées sur une perspective constructive dans laquelle les perceptions des entrepreneurs sont réputées plus critiques à l'élaboration de sa stratégie et la performance de son entreprise que certains indicateurs objectifs (Spanos and Lioukas 2001). Ces réflexions ont été inspirées des perspectives de la performance tirées du domaine d'économie et gestion d'entreprise. Qu'il s'agisse du type d'industrie ou des caractéristiques environnementale et interne de l'entreprise (G. Chandler et Hanks, 1994 et Cooper, 1998), ou financière (taux de croissance des ventes, le taux de croissance des revenus, le retour sur investissement, le bénéfice/chiffre d'affaires). Ou même encore, sur la perspective des clients (satisfaction de la clientèle, la fidélisation des clients, l'acquisition de clients et l'augmentation de part de marché), (Chenhall et Langfield-Smith, 1998 ; Chong et Chong, 1997 ; Gupta et Govindarajan, 1984 et Bisbe et al, 2006).

Précisément, dans la recherche en entrepreneuriat, la performance est souvent considérée comme le critère ultime de succès (Dyke et al. 1992 ; Ibrahim et Goodwin, 1986 ; Box et al., 1994 ; Sandberg et Hofer, 1987 ; Herron et Robinson, 1993 et Keats et Bracker, 1987) qu'il s'agisse des études

empiriques ou des modèles théoriques. Or le succès de l'entreprise ne peut être uniquement évalué par la performance financière de l'entrepreneur et de son équipe et en plus la difficulté d'obtenir des états financiers réels de l'entreprise (généralement non communiquer) ont été les raisons de l'adoption, aussi, de paramètres non financiers dans la mesure et l'évaluation du succès entrepreneurial dans notre travail. C'est en utilisant cette perspective, que la performance a été mesurée objectivement par le biais financier et les méthodes subjectives non-financiers dont les mesures utilisées ont donc été tirées de la littérature existante. Ceci est cohérent avec les études empiriques similaires (Leitão and Franco 2008). Les mesures financières axées sur la satisfaction à la croissance des ventes et la croissance de la rentabilité et la performance globale de l'entreprise. Les mesures non-financières comprennent l'espérance à la croissance des effectifs employés par rapport aux effectifs actuels. Ces mesures ont été agrégées pour témoigner de la continuité ou non pour chaque l'entreprise et donc de son succès.

D'un autre côté, sachant que les caractéristiques démographiques, psychologiques et comportementales de l'entrepreneur ainsi que ses compétences managériales et techniques sont souvent citées comme les facteurs qui influent le plus sur la performance de l'entreprise et en s'inscrivant dans notre cadre de recherche. On suggère qu'il est nécessaire de considérer un ensemble intégré de compétences, d'attributs et des caractéristiques entrepreneuriales qui favorisent et aboutissent à des résultats et qui se traduit par le succès. Il devint, donc, évident que notre modèle conceptuel essaye de mettre en relation les caractéristiques entrepreneuriales et le succès (Ayala Calvo et Manzano García, 2010). Il repose sur un modèle

hybride résultant de deux modèles qui s'accordent avec notre orientation. Il s'agit des deux modèles :

- Modèle proposé et amélioré par Herron et Robinson, (1993), comme le montre la [figure 8.1](#), et qui est basé sur deux concepts principaux: les caractéristiques entrepreneuriales et la performance (vue sous l'angle création de valeur dénommée VCP : Value Creation Performance) ;
- Modèle validé de Arawati et Za'faran, (2010), qui est le modèle conceptuel reliant les caractéristiques entrepreneuriales et de performance en [figure 8.2](#).

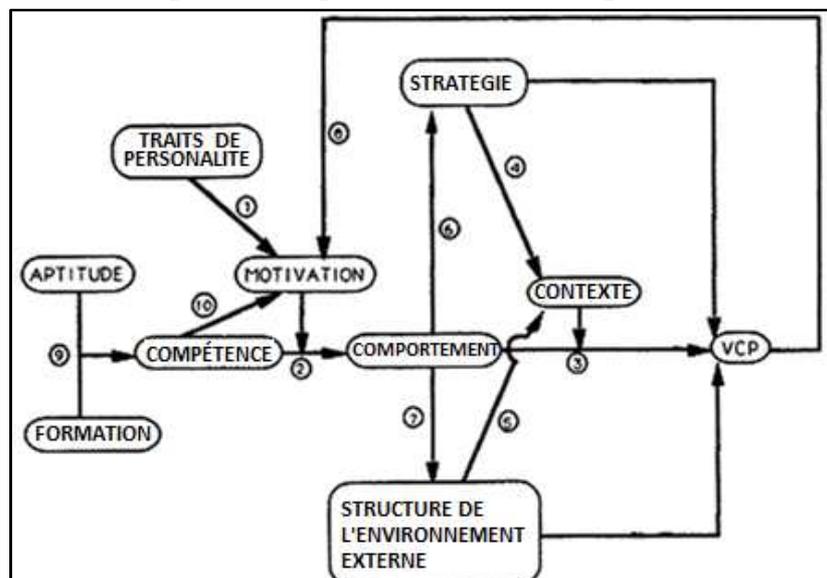


Figure 8.1–Modèle VCP amélioré de Herron et Robinson, (1993)

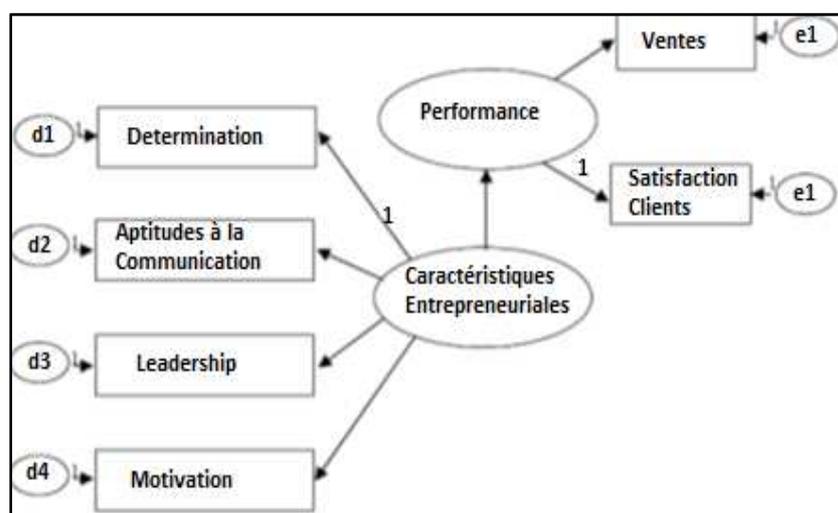


Figure 8.2– Le modèle reliant caractéristiques entrepreneuriales et de performance de Arawati et Za'faran, (2010).

Nous ne doutons pas de la solidité de ces modèles théoriques qui sont confirmées par de nombreuses études et s'inspirant de la théorie comportementale, traits et organisationnelle nous avons pu rassembler les concepts pour obtenir un modèle simplifié, adapté à un cas plus général qui se focalise sur le rôle du dirigeant dans le succès et la pérennité de son entreprise en termes de compétences, attitudes ainsi que des caractéristiques de ce dernier. Précisément, Nous souhaitons vérifier la solidité des construits concernant l'orientation, la perception et motivations. Notre objectif est de vérifier si la réalité peut être considéré comme une partie de notre modèle de recherche. Pour ces raisons, nous construisons un modèle de recherche quantitative pour mesurer la dimension du succès et vérifier la relation entre l'orientation, la perception et motivations du dirigeant et la pérennité de son entreprise. Nos hypothèses ainsi que la construction du modèle de recherche visent à vérifier l'impact de l'attitude, la perception et motivations sur la réussite.

La récapitulation précédente et la revue des littératures des recherches de (Ayala Calvo et Manzano García, 2010); (Hisrich et Peters, 2002 et Shane, 2003) ; (Kotey et Meredith, 1997 ; Rockeach, 1973 ; Cunningham et Lischeron, 1991 ; Selver, 1988 et DeCarlo et Lyon, 1980) nous ont permis, donc, de penser à énoncer l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1. Les caractéristiques du dirigeant, en termes de motivation, perceptions et orientation, ont un rôle majeur dans le succès de l'entreprise.

Nous pensons donc sous l'hypothèse que la motivation, la perception et l'orientation comme des atouts de l'entrepreneur sont des facteurs en mutuelle influence dans la personnalité des entrepreneurs comme soutenu par (Ács,

Márkus, and Szerb 2010) ; (Raymond et al. 2011) ; (Driessen and Zwart 2000) et (Ahmad 2007) ce qui nous pousse à de formuler l'hypothèse des relations entre ses différentes caractéristiques du dirigeant :

Hypothèse 2. Il y a une relation de dépendance d'effets entre la motivation, la perception et l'orientation.

En partant des affirmations de (Chandler et Jansen, 1992; Georgellis, Joyce, et Woods, 2000; Man, 2001; Martin et Staines, 1994; McGee & Peterson, 2000) ; Baum et Locke (2004) et (Ajzen, 1987; Gartner, 1988) sur l'influence de la motivation personnelle de l'entrepreneur sur sa réussite. Nous avançons les trois hypothèses suivantes :

Hypothèse 3. La motivation personnelle de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise ;

Hypothèse 4. La perception de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise ;

Hypothèse 5. L'orientation de l'entrepreneur exerce une influence de sur le succès de l'entreprise.

Pour vérifier que la motivation, la perception et l'orientation des entrepreneurs sont des facteurs de son succès, nous posons toutes ses hypothèses pour déceler leurs effets individuels et conjugués et leur impact sur la pérennité de l'entreprise.

8.3. Conception de la Recherche

Afin de bien intégrer les subtilités théoriques et hypothétiques dont on vient de citer, nous pouvons examiner une nouvelle restructuration des

modèles sus-indiqués. Notre rapport se conjugue, donc, sur un modèle basé sur les perceptions, les motivations et les orientations des entrepreneurs comme facteurs intrinsèques en relation avec le succès des entreprises. La démarche d'étude empirique préalable a été conduite pour tenter d'identifier les variables importantes et spécifiques qui seront utilisées pour mesurer et capturer les concepts développés dans la théorie et ayant trait au modèle de recherche proposé. Ainsi pour tester le modèle et les hypothèses de recherche, nous avons suivi la méthodologie habituellement utilisée dans les recherches similaires (Thompson, 2012 ; Cosello & Osborne, 2005) et qui suggère la mobilisation des approches basées sur les modèles d'équations structurelles (SEM¹) à variables latentes. Ces approches que nous allons présenter, dans ce qui suit, sont basées sur un modèle conceptuel préétabli. Certains chercheurs les appellent confirmatoires (confirmatory). Elles ont actuellement des applications dans de nombreux domaines dont la psychologie, la sociologie, le marketing...

Dans la démarche par la SEM nous faisons référence essentiellement aux recommandations de Haenlein & Kaplan (2004) et David Gefen et al. (2000): (1) examiner les caractéristiques générales des variables du modèle et plus particulièrement le niveau des corrélations et leur significativité, (2) s'assurer de la validité du modèle de mesure et (3) tester le modèle structurel par la mise à l'épreuve des hypothèses formulées. Ce qui consiste aussi à vérifier la validité d'un modèle construit à partir d'une représentation théorique dans différents segments d'une population et tester une perception a priori et les hypothèses avec les données empiriques en intégrant la régression, les pistes

¹ SEM : Structural Equation Modeling.

causales et les analyses factorielles. À cet égard, SEM ont tendance à être des confirmations plutôt que d'explorations (Barroso et al, 2010). En une seule analyse, systématique et exhaustive, SEM évalue (Gefen et al, 2000) :**(1)** Le modèle de mesure, c'est à dire, les saturations (*loadings*) des items observés (indicateurs ou mesures) sur leurs construits prévues (variables latentes). La partie de mesure décrit comment chacune des variables latentes est opérationnalisée par l'intermédiaire des variables manifestes et fournit des informations sur les validités et fiabilités. **(2)** Le modèle structurel, à savoir, le lien de causalité supposé dans un ensemble de variables latentes dépendantes et indépendantes. Ces relations entre les variables latentes respectent hypothèses substantielles basé sur des considérations théoriques. Les variables latentes étant inconnues, elles pourront être estimées à partir des variables manifestes. Ainsi, les variables latentes seront estimées en combinant l'information recueillie à l'aide d'un ensemble de variables manifestes et en isolant leur portion de variance commune.

En outre, SEM permet d'exprimer des relations compliquées entre les variables à travers des équations structurelles hiérarchiques ou non-hiérarchique, récursifs ou non-réursive et de présenter une image plus complète de l'ensemble du modèle (Bullock et al, 1994 et Hanushek et Jackson, 1997). Les réseaux complexes de causalité activés par SEM caractérisent la réalité du processus mieux que de simples corrélations des modèles de base. Par conséquent, SEM est plus adapté pour la modélisation mathématique des processus complexes pour servir à la fois la théorie (Bollen, 1989) et pratique (Dubin, 1976).

En fait, sans trop vouloir simplifier les choses, on peut affirmer que l'analyse structurale fait partie d'un ensemble plus vaste de techniques statistiques connues sous le nom général d'analyse des structures de covariance qui se divise en deux modèles spécifiques : a) le modèle de mesure et b) le modèle structural. Nous pouvons illustrer là quel modèle de mesure concerne les covariances entre variables manifestes qui pourraient être expliquées par l'influence de variables latentes intercorrélées. En fait, et comme l'illustre la [figure 8.3](#), la portion identifiée comme étant le modèle de mesure concerne tous les liens reliant les variables latentes d'un modèle à leurs variables indicatrices, nommées aussi les variables manifestes. Toutefois, l'analyse des structures de covariance est une approche statistique qui offre bien d'autres possibilités et qui permet d'examiner des questions de recherche extrêmement variées.

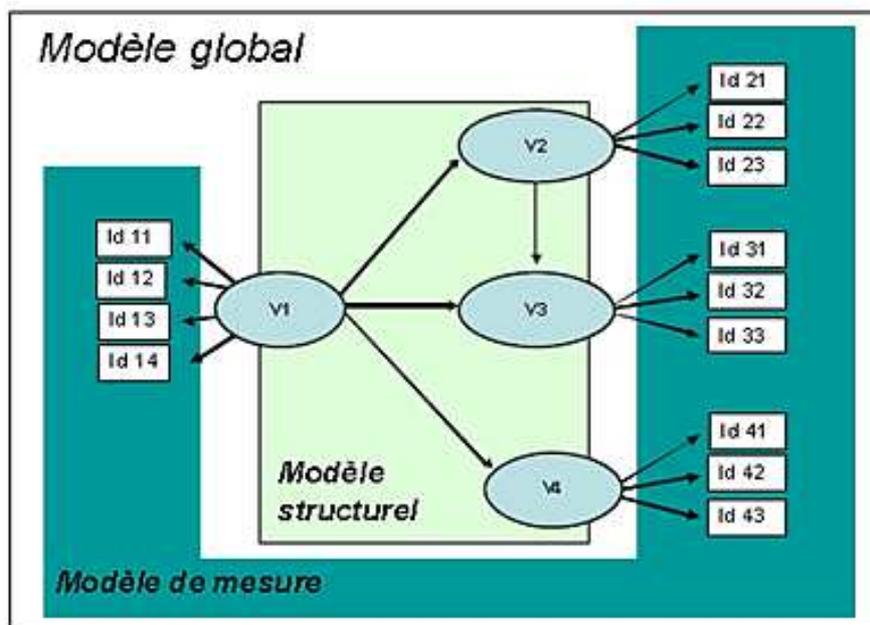


Figure 8.3–Modélisation par les méthodes d'équations structurelles (MES)

8.4. Méthodes d'équations structurelles (SME) à variables latentes :

Pour tenter de mettre en évidence les impacts directs et indirect, des caractéristiques de l'entrepreneur autour du succès des PME (Petite et Moyenne Entreprise), nous nous sommes basés sur les méthodes d'équations structurelles (MES). Le recours à ce genre de modèle se justifie du fait qu'ils sont aujourd'hui largement employés dans la recherche quantitative en gestion et en GRH, lorsqu'il s'agit de tester des modèles de causalité complexes, incorporant plusieurs variables latentes, et sont un outil adapté au test de modèles relationnels complexes, typiques de la situation rencontrée dans notre cas.

La modélisation par équations structurelles (SEM) apparaît donc comme un résultat de la conjonction de deux traditions (Chin, 1998 et Goldberger, 1971). D'une part, un modèle économétrique perspective axé sur la prévision, d'autre part, une approche psychométrique que les concepts des modèles que latente (non observée) des variables qui sont indirectement inférées à partir de plusieurs mesures observées (indicateurs ou des variables manifestes). Par rapport à la première génération de méthodes multi variées¹, les approches SEM, apparaissent comme une deuxième génération de l'analyse multi variée (Bagozzi et Fornell, 1982). Dont les méthodes reposent sur l'agrégation de plusieurs indicateurs qui permet de construire des outils de mesure permettant d'évaluer des variables latentes, supposées représenter un phénomène sous-jacent non observable, par la suite, de construire des modèles incorporant un nombre de variables (Manifestes et Latentes), avec des réseaux

¹La régression linéaire, d'analyse en composantes principales, analyse factorielle, LOGIT, ANOVA, et MANOVA.

d'interactions parfois complexes et finalement tester des hypothèses de recherche reflétant (ou approchant) la complexité des situations réelles (voir [figure 8.4](#)). En gros, ce sont des approches basées sur une théorie posée a priori : le modèle de mesure et le modèle structurel.

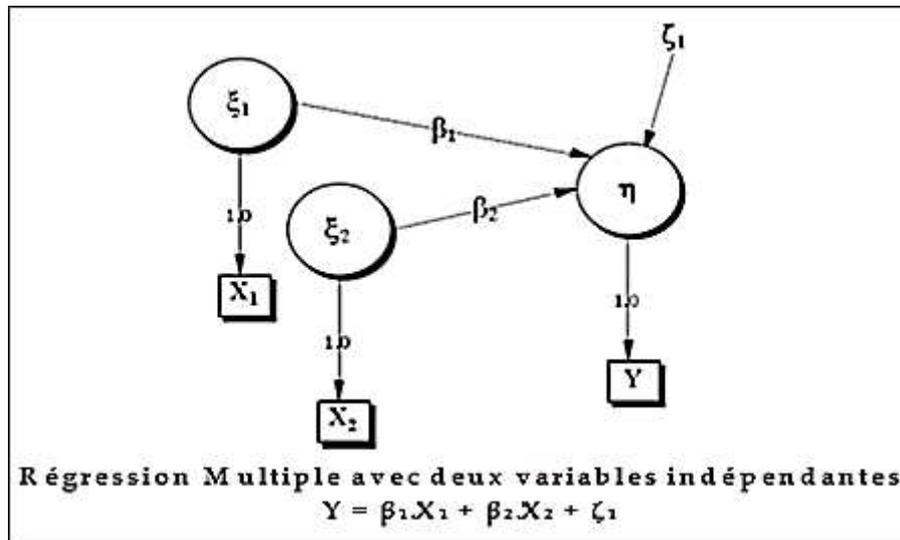


Figure 8.4—Modélisation par les méthodes d'équations structurelles (SEM)

La [figure 8.5](#) permet d'illustrer toute la richesse de l'analyse structurale. Essentiellement, la section «structurale» du modèle correspond à une analyse acheminatoire dans laquelle la variable latente V_3 est régressée sur V_1 et V_2 . Les coefficients de régression obtenus correspondent donc aux effets de V_1 et V_2 sur V_3 . La grande originalité de l'analyse structurale tient au fait que les variables prévisionnelles V_1 et V_2 utilisées dans le jeu d'équations structurelles sont des variables latentes considérées comme étant des mesures parfaites des construits théoriques qu'elles représentent. C'est en ce sens qu'il est crucial de choisir les «bonnes» variables manifestes pour refléter les construits théoriques étudiés. Ce qui affirme, que la valeur globale d'un modèle structural **dépend donc en grande partie de la valeur du modèle de mesure mis en place** (Baillargeon 2006).

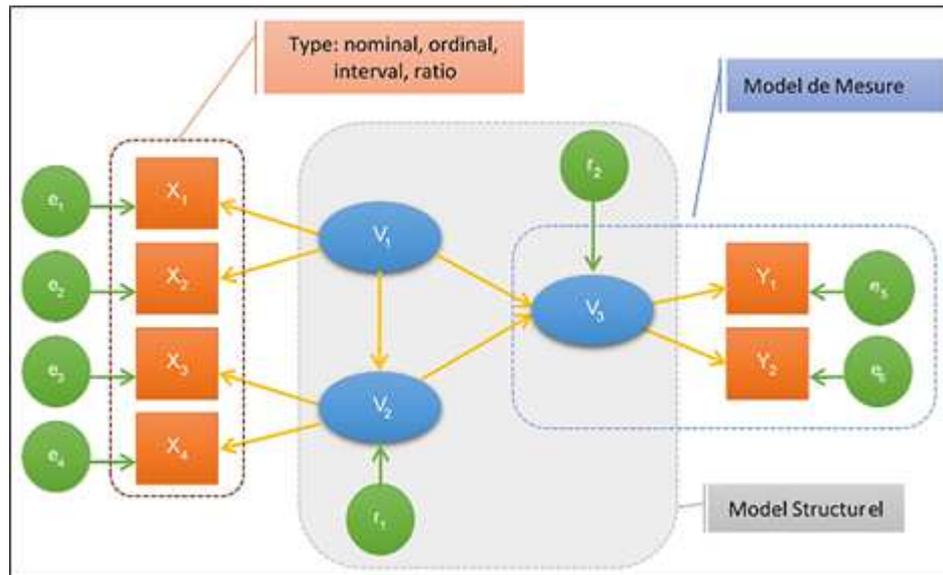


Figure 8.5–Les modèles d'équations structurelles

Ainsi, Utiliser SEM offre un certain nombre de vertus attractives :

- Hypothèses sous-jacentes aux analyses statistiques sont claires et vérifiables, offrant le contrôle complet et potentiel pour favoriser la compréhension des analyses ;
- Stimulation rapide à la créativité de modèle grâce à l'interface graphique des Logiciel ;
- Les procédures SEM fournissent simultanément des tests d'ajustement globaux du modèle et les tests d'estimation de paramètre individuels. A travers des logiciels très souples SEM fournit un cadre unificateur dans lesquelles de nombreux modèles linéaires peuvent être ajustés ;
- Les coefficients de régression, les moyennes, et les écarts peuvent être comparés simultanément, même à travers des groupes multiples ;
- Les modèles de mesure et l'analyse factorielle confirmatoire peuvent être utilisés pour assainir les erreurs, établir et estimer des relations entre variables latentes moins contaminés par l'erreur de mesure ;
- Aptitude à ajuster des modèles non-standard, avec plus de maniabilité des données, à structure d'erreur autocorrélés, ou des variables non distribuées normalement ou même des données manquantes.

Les modèles d'équations structurelles à variables latentes peuvent être estimés par deux méthodes issues de domaines de recherches différents et formulés sur des principes distincts (Jakobowicz 2007). Ainsi, pour plus de clarté, nous distinguerons chacune des approches dans son formalisme habituel:

- a-** la méthode (la plus répandue) basée sur l'analyse des covariances (CB-SEM) et utilisant généralement la technique du maximum de vraisemblance (*ML : Maximum Likelihood*) pour ses fortes propriétés asymptotiques, souvent dénommée «méthode Lisrel»¹ développée par (Jöreskog and Sorborm 1996). La méthode utilise un système d'équations structurelles basé sur l'estimation de la matrice de covariance² où l'indépendance des observations et la normalité multivariée des données sont requises préalablement à son application. Ainsi, elle permet de juger la qualité d'ajustement du modèle aux données par ses propriétés distributionnelles. Cette méthode vise donc à établir la qualité d'un modèle préétabli en se basant sur les données et fournit des meilleurs résultats lorsque les données sont obtenues en utilisant un design expérimental. En plus, tant initialement basée sur le maximum de vraisemblance, elle est exigeante en termes d'hypothèses probabilistes. (Jakobowicz 2007).
- b-** la méthode basée sur l'analyse de la variance (VB-SEM) et l'optimisation du pouvoir explicatif des indicateurs, fondée sur un

¹LISREL = LInear Structural RELationships.

²Les données étant supposées normales multivariées, l'ensemble de l'information est contenu dans les moments de degré 1 et 2 (moyenne et covariance).

algorithme dit (PLS) : *Partial least Square* (Chin, 1995)¹. Cette méthode est reconnue encore minoritaire en sciences de gestion, mais il faut remarquer qu'elle est très communément employée dans d'autres champs disciplinaires parfois connectés à la gestion (économie, sociologie, ou psychologie par exemple) (Lacroux, 2009). Mais elle paraît bien adapté aux problématiques rencontrées dans les sciences de gestion, car, comme le remarquent (Sosik et al, 2009: 17): «La méthode PLS fonctionne mieux en pratique, parce que les données issues du terrain utilisées dans la modélisation ne sont jamais parfaites, et sont souvent fortement corrélées. En sélectionnant la meilleure combinaison linéaire pour prédire les variables dépendantes, elle fournit des coefficients structurels plus significatifs que les méthodes basées sur le maximum de vraisemblance (Lisrel). Récemment, la méthode PLS a acquis une reconnaissance importante dans les milieux de la recherche tels que les systèmes de gestion de l'information (Dibbern, Goles, Hirschheim, et Jayatilaka, 2004), l'e-business (Pavlou & Chai, 2002), le comportement organisationnel (Higgins , Duxbury, et Irving, 1992), le marketing (Reinartz, Krafft, et Hoyer, 2004).

En somme, selon (K G Jöreskog and Wold 1982) et (Stan and Saporta 2006) les aspects théoriques sont vérifiés que PLS favorise le modèle externe et LISREL le modèle interne. Ainsi, d'un côté, le modèle «interne» ou structurel qui connecte les variables latentes entre elles et d'un autre côté, le modèle

¹ Selon Chinn (1995), il est possible de distinguer les deux méthodes par analogie avec l'analyse factorielle. La différence entre l'approche Lisrel (CBSEM) et PLS (VBSEM) est du même ordre que celle qui existe entre l'analyse factorielle «classique» en facteurs communs et spécifiques et l'analyse en composantes principales (ACP).

«externe» ou modèle de mesure, lie les variables manifestes et leurs latentes (voir [figure 8.6](#)). Il apparaît évident, qu'en réalité, l'objectif des deux approches n'est pas le même : PLS est meilleur dans la réalisation des prévisions, alors que LISREL est plus orienté vers l'explication des modèles et est plus contraint à une hypothèse de multinormalité des données qui est rarement remplie (Stan and Saporta 2006). Par ailleurs, les deux approches discriminent la notion même de variables latentes, la méthode LISREL s'appuie sur un facteur qui par nature est indéterminé et qui se consigne dans l'espace de l'ensemble des variables du modèle. L'approche PLS est plutôt basée sur des composantes engendrées par l'espace de leurs variables manifestes associées. Ceci explique aussi le fait que PLS favorise le modèle externe et LISREL-ML, le modèle interne (Vilares, Almeida, and Coelho 2005).

L'utilisation d'une méthode plutôt qu'une autre se justifiera donc plus par des principes liés à la problématique que par des problèmes liés aux estimations. Ainsi, la méthode LISREL sera utilisée dans notre cas puisque les connaissances sur la population sont fortes et que l'on désire des estimations des paramètres non biaisés. De plus, elle permet d'obtenir des indices de qualité d'ajustement extrêmement utiles dans un processus de validation (Jakobowicz 2007) et aboutissant à l'explication du modèle que nous proposons. Dans cette transition vers l'analyse structurale à l'aide de Lisrel on doit se donner la peine d'évaluer chacun des construits théoriques qui intéressent l'étude à l'aide des quelques variables manifestes qu'on devra choisir avec soin. Cette façon de faire permet de mettre en évidence la variance commune partagée par un regroupement de variables manifestes et de considérer cette variance commune comme étant le reflet d'une variable

latente qui n'aurait pu être mesurée sans le recours aux variables observées. Dans le cadre de cette approche, nous différencions les variables latentes qui ne dépendent d'aucune autre construits latents, nommées **exogènes** de celles étant expliquées par d'autres variables latentes nommées **endogènes**.

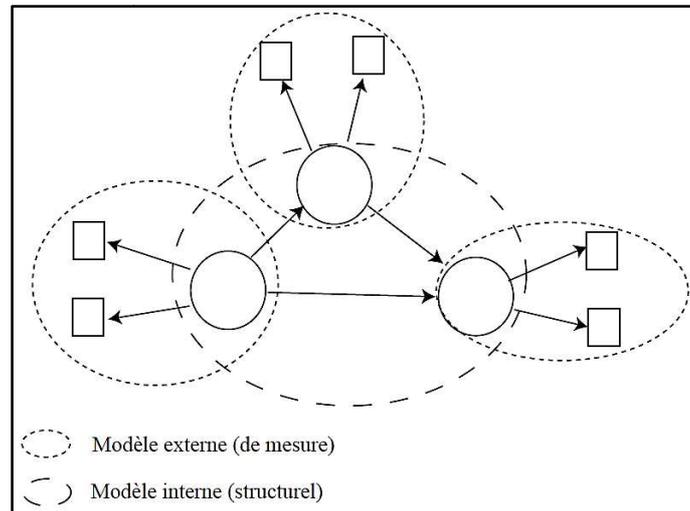


Figure 8.6– Graphe associé à un modèle d'équations structurelles à variables latentes

On reconnaît que le traitement des modèles, d'équations structurelles, comprends plusieurs étapes standardisées. Ainsi, selon les recommandations inspirées de (Lacroux, 2009) ses étapes se résument dans:

- La spécification du modèle (traduction des hypothèses de recherche sous la forme d'un diagramme relationnel) ;
- L'identification du modèle (vérification de la possibilité théorique d'obtenir une estimation pour tous les paramètres du modèle) ;
- L'opérationnalisation des échelles de mesure, le recueil et la préparation des données ;
- L'estimation du modèle (calcul de la valeur des paramètres, puis évaluation de la qualité d'ajustement du modèle aux données empiriques).

En suivant ce cheminement et pour valider nos hypothèses et notre modèle, nous avons utilisé deux processus d'analyses statistiques successives. Dans un premier temps, Il convient de vérifier d'abord le caractère unidimensionnel des différentes échelles de mesure utilisées à l'aide d'une analyse en composante principale ; ensuite, nous usons de l'approche des équations structurelles pour valider les hypothèses de notre modèle. Ce processus vient du fait que les variables latentes peuvent être aussi bien des variables latentes au sens de composantes (calculées comme combinaisons linéaires des variables manifestes associées comme dans le cas de l'analyse en composantes principales) que celles au sens de facteurs (généralement indéterminés, c'est-à-dire que les facteurs sont des variables latentes théoriques non estimés au niveau de chaque observation comme dans le cas de l'analyse factorielle). Les méthodes d'estimations sont, alors, dites confirmatoires, c'est-à-dire qu'elles visent à confirmer un modèle théorique préétabli.

Cela soulève un autre point qui nécessite une discussion par la nature et la conception de recherche que nous entamons tout en suivant le chemin classique et habituelle que prennent la majorité des recherches en sciences sociales lors de l'adoption de la méthode d'équations structurelle. En raison que la démarche propose de façon pratique de faire, sur l'ensemble des variables, une analyse exploratoire communément connue sous le nom '*EFA : Exploratory Factor Analysis*' conjuguée sous forme une analyse en composantes principales et ensuite, une analyse factorielle confirmatoire (*CFA : Confirmatory Factor Analysis*) pour vérifier leur fiabilité, leur validité et leur

ajustement(Gaskin, 2013). Nous validons ensuite le modèle conceptuel et les hypothèses préalablement définies et découlant de notre étude empirique.

8.4.1. L'analyse factorielle exploratoire (EFA)

L'EFA est menée pour définir la structure sous-jacente des variables. par la nature exploratoire de l'EFA qui est une procédure d'erreurs est conçu et est encore la plus appropriée pour une utilisation dans l'exploration d'un ensemble de données et non pour tester des hypothèses ou des théories(Costello and Osborne 2005). L'analyse factorielle exploratoire est une technique assez utilisée en sciences sociales et comportementales pour modéliser les facteurs latents (Gordon and Courtney 2013) et (Vinzi et al. 2010). Elle est particulièrement appropriée pour le développement de l'échelle où il existe peu de fondement théorique pour spécifier le nombre et les origines des facteurs communs puisqu'elle devrait toujours être effectuée pour les nouveaux jeux de donnée. Elle est un bon outil pour détecter et préparer les variables à utiliser pour un modèle d'équations structurelles claire. Dans ce contexte, il est essentiel d'extraire un nombre approprié de facteurs parce que cette décision a un effet direct sur les résultats et le développement de la théorie ultérieure et conceptualisation du phénomène. Toutefois, L'analyse factorielle exploratoire est une procédure complexe, accrue par l'absence de statistiques déductives et des imperfections des données du "*monde réel*". Cependant, déterminer empiriquement le nombre de facteurs à retenir lors de l'exécution EFA a été un défi important pour sa mise en œuvre.Cette difficulté devra aboutir à l'opérationnalisation des construits latents par la restitution de bloc unidimensionnels engendrés de l'association de variables manifestes à la suite d'une procédure d'analyse en composante principale (ACP) (Costello &

Osborne, 2005). Dès lors, la notion de variable latente est utilisée pour désigner la variable conceptuelle que l'on cherche à mesurer. Elle correspond à un construit pour lequel on ne dispose pas de mesures directes. Cependant, pour vérifier l'unidimensionnalité des échelles de mesure on est passé, d'abord, par une justification que les données sont factorisables et ensuite examiner le nombre de facteurs extraits en respectant les consignes classiques tout en opérant sur les options qu'elles offrent :

a . L'Adéquation de données : l'unidimensionnalité des données est vérifiée par trois indices : indice du test de Kaiser, Mayer et Olkin (KMO) qui est une mesure d'adéquation de l'échantillonnage, généralisée de la corrélation partielle entre les variables de l'étude, Ensuite, la signification du test de sphéricité de Bartlett¹ qui compare la matrice de corrélation à la matrice identité ce qui permet de vérifier l'absence de sphéricité du modèle étudié, et finalement, les valeurs de la matrice des corrélations d'anti-image Pour améliorer le caractère factoriel des variables et supprimer les variables ayant une valeur inférieure à 0.5 sur la diagonale car elles sont expliquées à moins de 50% par l'ensemble des autres variables. Si ses différents tests sont adéquats et si le nombre de facteurs est unique, nous pouvons valider l'unidimensionnalité de l'échelle de mesure.

b .Le choix du nombre de facteurs à retenir : on s'appuiera comme communément reconnu des trois règles pour déterminer le nombre de facteurs à retenir:

- La règle de Kaiser : qui ne retient que les facteurs présentant des valeurs propres supérieures à 1.

¹Résultat significatif (sig. <0,05).

- Le pourcentage cumulé de la restitution minimale d'information dont le seuil de maintien des facteurs présentant jusqu'au niveau de 60%¹.
- Test du coude (Scree-test) en observant le graphique des valeurs propres (Scree Plot) et ne retient que les facteurs dont les valeurs se trouvent à gauche du point d'inflexion.

c . Le choix de la méthode d'extraction des facteurs :essentiellement, deux principales méthodes d'extraction de facteur se concurrencent dans le mode d'extraction des facteurs. Analyse en Composantes Principales (ACP) ou la factorisation en axes principaux (PAF).La PCAcollecte, dans sa solution, la totalité de la variance des variables manifestes. Ainsi, elle ne fait pas de distinction entre variance commune et unique ce qui réduit la méthode à une simple procédure de réduction de données(Ford, MacCallum, and Tait 1986). Tandis que la PAF est préféré puisqu'elle cumule des co-variation et donc l'objectif de l'analyse factorielle est de révéler toutes les variables latentes qui causent les variables manifestes à co-varier. Au cours de l'extraction factorielle la variance partagée d'une variable est fractionnéede sa variance unique et de son erreur de variance pour révéler la structure sous-jacente du facteur; ainsi, seulement variance partagée apparaîtra dans la solution. Et donc, puisque que l'analyse factorielle n'analyse que la variance partagée, l'analyse factorielle devrait livrer la même solution (toutes choses étant égales par ailleurs), tout en évitant l'inflation des estimations de la variance considérer(Hoyos-Ruperto et al. 2011). Son succès viens du faite que rarement les chercheurs recueillent et analysent des données sans une idée a priori sur la façon dont les variables sont liées (Floyd and Widaman 1995).

¹Examiner le tableau de la variance totale expliquée (*Total Variance Explained*) qui indique pour chaque facteur la valeur propre et le pourcentage de variance totale expliquée. La règle en sciences sociales est de respecter un pourcentage minimum de variance de 60% (Hair et al., 1998).

En réalité, en addition à ces deux méthodes, il existe plusieurs autres méthodes d'extractions plutôt choisies et utilisées selon les conditions opératoires d'analyses. Il s'agit là des méthodes nommés: *Unweighted Least Squares (ULS)*, *Generalized Least Squares (GLS)*, *Maximum Likelihood (ML)*, *Alpha Factoring (AF)*, et *image factoring (IF)*. La faible implication de ses techniques dans les travaux de recherches ne donne pas encore un portrait claire de leurs avantages et inconvénients. (Fabrigar et al. 1999) argumentent que si les données sont relativement distribués normalement distribués la méthode ML est le meilleur choix d'extraction qui facilite le traitement de données ayant des échelles de mesures différentes (Jakobowicz 2007) et (Derquenne 2005) "*it allows for the computation of a wide range of indexes of the goodness of fit of the model [and] permits statistical significance testing of factor loadings and correlations among factors and the computation of confidence intervals.*". Or, si les hypothèses de la normalité multi variée sont sévèrement violées ils recommandent la procédure PAF "*principal axis factors*". Dans d'autres cas spéciaux ou pour des applications particulières certains auteurs suggèrent plus d'utiliser les autres techniques (par exemple *alpha extraction*) plus appropriées. En général, ML et PAF donnent de meilleurs résultats, suivant que les données sont significativement normalement distribués ou non. Ceci explique probablement la popularité des deux techniques PCA et PAF.

d . Le choix du mode de rotation : L'objectif de rotation est de simplifier et mieux clarifier la structure de données. Elle n'intervient pas améliorer les aspects de de l'analyse, tels que la quantité de variance extraite. Une variété de procédé sont disponible pour les choix d'extraction. On y trouve d'une part des rotations en mode orthogonales tels que la rotation *Varimax*, *Quartimax*, et

Equamax ce type de rotations produisent des facteurs qui ne sont pas corrélés (Costello & Osborne, 2005). D'une autre part des rotations en mode obliques tel que, *Oblimin Directe*, *Quartimin*, et *Promax*. Les méthodes obliques permettent aux facteurs à être en corrélation (Hoyos-Ruperto et al. 2011). En générale la rotation orthogonale est plus utilisée, car elle produit des résultats plus faciles à interpréter. Mais en sciences sociales qui prévoit généralement une certaine corrélation entre les facteurs étudiés. Par conséquent, si les si les facteurs sont supposés corrélés l'utilisation des résultats de rotation orthogonale pourra induire une perte d'informations précieuses, alors qu'une rotation oblique devrait théoriquement fournir une mesure plus précise, et une solution plus reproductible. Si les facteurs sont vraiment pas corrélés, orthogonale et oblique rotation produire des résultats presque identiques.

e . la validité des construits :La validité renvoie à l'ajustement entre ce que les données devraient mesurer (la variable latente) et ce qu'elles mesurent réellement (Evrard, Pras, and Roux 2000). A ce titre, l'analyse doit nous permettre de constater les conditions requises pour assurer la validité des construits: l'homogénéité des échelles, la validité convergente (évaluée par les contributions factorielles, et la variance moyenne extraite) ainsi que la validité discriminante (évaluée par l'examen des corrélations entre construits et par les contributions croisées).

La validité convergente :signifie que les variables à l'intérieur d'un seul facteur sont fortement corrélés. Cela est évident par les saturations (loadings) factorielles. En règle générale, plus la taille de l'échantillon est petite, plus la charge requise est élevée ;

La validité discriminante : qui se réfère à la mesure dans laquelle les facteurs sont distincts et non corrélés. Deux principales méthodes existent pour déterminer la validité discriminante lors d'un EFA. La première méthode consiste à examiner la matrice "*pattern matrix*". Variables doivent charger significativement sur un seul facteur (les "*cross-loadings*" des variables de plus de 0,2). La deuxième méthode consiste à examiner la matrice "*factor correlation matrix*" où les corrélations entre les facteurs ne doivent pas dépasser 0,7. Une corrélation supérieure à 0,7 indique une majorité de la variance commune entre facteurs, ses conditions sont astreint à la formulation suivante :

$$AVE(\xi_h) > Cor^2(\xi_h, \xi_k) \text{ pour } k \neq h$$

La validité faciale : s'interroge à ce que les variables chargent de façon similaire sur le même facteur et s'ils ont un sens dans l'induction du facteur. Facteurs qui démontrent la validité de faciale suffisante devrait être facile à étiqueter. Certains auteurs (ex :(Rossiter 2005) considèrent que la validité repose sur le jugement du chercheur pour sélectionner les items et donc s'assurer sur sa validité (de contenu ou faciale). D'autres chercheurs (ex : (Edwards and Bagozzi 2000) et(Bollen 1989) considèrent au contraire que la validité de construit ne se confond pas avec la validité de contenu, et mentionnent l'emploi de procédures pour s'assurer de la validité de trait des construits.

f . La fiabilité et cohérence interne des construits : La fiabilité signifie juste qu'un ensemble de variables vont systématiquement charger le même facteur. Ceci désigne la cohérence des erreurs au niveau des éléments au sein d'un seul facteur. L'homogénéité et la cohérence des échelles sont évaluées par

plusieurs indicateurs qui sont essentiellement l'Alpha de Cronbach¹(donné par la formule ci-dessous) et l'indice rhô de Jöreskog² de cohérence interne.

$$\alpha = \frac{\sum_{i=1}^P \sum_{j \neq i} \text{cor}(\mathbf{x}_i, \mathbf{x}_j)}{P + \sum_{i=1}^P \sum_{j \neq i} \text{cor}(\mathbf{x}_i, \mathbf{x}_j)} \times \frac{P}{P - 1}$$

A ce stade finale de validation et épuration de l'instrument de mesure des tests de fiabilité doivent être réalisés. A ce titre, des itérations de maximisation de fiabilité se sont tenus sur les indicateurs pour conserver que les items contribuant à un niveau satisfaisant de fiabilité de cohérence interne (seuil minimum d'alpha à 0,5) des indicateurs tout en prenant garde que l'élimination abusive d'indicateurs appauvrit la signification et le pouvoir prédictif des construits. Nous verrons plus loin encore que la validité et fiabilité pourrait être accommodée par le type de liaison qui se définissent entre construits dans le modèle structurelle. Mais globalement, il est claire qu'un consensus doit être retrouvé entre validité et fiabilité (voir [figure 8.7](#)) des construit pour enfin justifier de la pertinence d'opérationnalisation des construit résultant de la phase exploratoire.

¹Dans le cadre d'une recherche exploratoire, elle est considérée comme acceptable si elle est comprise entre 0,5 et 0,7 (Nunnally 1978). La valeur de l'alpha doit être au minimum de 0,7 pour une recherche confirmatoire (Hair et al. 1998)..

²Le coefficient de fiabilité de cohérence interne s'appuie sur une mesure des contributions factorielles ou *loadings* des items ou indicateurs. Il est connu sous le nom de rhô Jöreskog, (1971) ou rhô de Ksi et a été conçu pour compléter les analyses factorielles confirmatoires (AFC). Il est reconnu d'être moins sensible au nombre d'items par facteur et plus adapté aux méthodes d'équations structurelles.

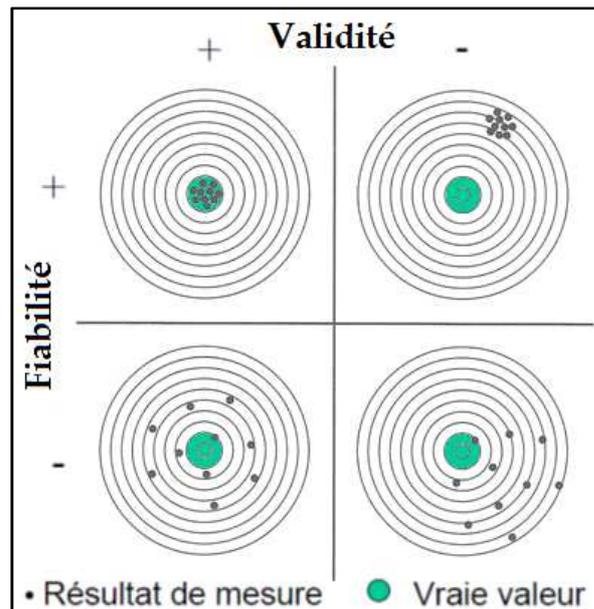


Figure 8.7 - Diagramme de Fiabilité (Reliability)/Validité¹

Il est important à ce niveau de s'articuler sur la notion d'unidimensionnalité qui est depuis longtemps sujette à de nombreux débats et recherches. L'unidimensionnalité d'un groupe de variables peut être définie par l'existence d'un construit latent. Et pour la différencier de celle de consistance interne qui, généralement, est mesurée à l'aide de l' α de Cronbach. Or cet indice ne mesurait pas l'unidimensionnalité mais la consistance interne d'un bloc de variables (Green, Lissitz, and Mulaik 1977) et (Ten Berge and Socan 2004). Il mesure la force des relations entre les variables du bloc et non leur unidimensionnalité. Il constitue une condition nécessaire mais pas suffisante à l'unidimensionnalité d'un bloc (Anderson and Gerbing 1982). L'indice de consistance interne devra donc être utilisé avec précaution, car un α élevé ne traduira pas forcément une seule dimension associée au construit. Et donc, Il ne peut pas être directement lié à l'unidimensionnalité.

¹ Illustré d'Alreck, P. L., & Settle, R. B. dans "The survey research handbook (3rd ed.)". New York, NY, USA: McGraw-Hill/Irwin, 2003.

Jusqu'à présent nous avons présenté la feuille de route du cadre opératoire d'opérationnalisation des concepts qui représente l'arrangement des variables et les indicateurs que l'on doit construire pour isoler les équivalents empiriques aux concepts opératoires de la construction du modèle. C'est aussi, évaluer la qualité de la mesure de chaque concept (variable latente) utilisé dans le modèle. Cette phase d'opérationnalisation consiste donc à associer des variables mesurables aux concepts définis à travers les construits latents. Puisque, la plupart des construits que nous utilisons ne sont pas directement observables car souvent très abstraits. Il est nécessaire de les traduire en variables et indicateurs pertinents. Ces derniers représentent les instruments de mesure permettant d'associer une valeur à une partie du construit et donc du concept (Kline, 1998 et Rahim et al., 2001). Or la démarche méthodologique de Churchill trouve ses fondements dans les travaux de psychométrie traitant de la théorie de la mesure (Ghiselli, 1964,) ; Nunnally, 1967) qui étudie le modèle de la vraie valeur (Evrard et al., 1993) qui lie la mesure à une structure qu'on représente de la façon:

$$\begin{array}{ccccccc}
 & & \text{Sources d'erreurs - fiabilité / validité} & & & & \\
 \mathbf{M} & = & \mathbf{V} & + & \mathbf{Es} & + & \mathbf{Ea} \\
 \hline
 \text{Mesure} & = & \text{Vraie} & + & \text{Erreur} & + & \text{Erreur} \\
 \text{Obtenue} & = & \text{Valeur} & + & \text{systematique} & + & \text{Aléatoire} \\
 & & & & \downarrow & & \downarrow \\
 & & & & \text{Validité} & & \text{Fiabilité}
 \end{array}$$

Ce qui doit satisfaire, aux critères de qualités des instruments de mesure sur les attributs de validité (Qualité d'un instrument de mesure où les indicateurs construits sont une bonne représentation du phénomène étudié), de fiabilité (Qualité d'un instrument de mesure qui, appliqué plusieurs fois à un même phénomène, doit donner les mêmes résultats), d'objectivité, de sensibilité et finalement de faisabilité.

8.4.2. L'analyse factorielle confirmatoire (AFC)

Après cette étape d'analyse factorielle exploratoire EFA, l'analyse factorielle confirmatoire (CFA : *Confirmatory Factor Analysis*) a lieu pour évaluer la mesure dans laquelle les données réunies à la structure attendu et confirmer la structure factorielle extraite durant l'analyse factorielle exploratoire. L'analyse factorielle confirmatoire par les modèles d'équations structurelles (Structural Equation Modeling–SEM) permet de valider les relations structurelles qui définissent les relations causales entre des variables non observables (latentes) et des variables observées (manifestes). Cependant, certains aspects de la construction du modèle conceptuel peuvent poser un problème de manque d'information sur la nature des relations entre les variables manifestes et les variables latentes ou même sur l'existence de ces dernières. Le modèle conceptuel est représenté par un *path diagram* dans lequel les arcs représentent des relations de causalité (Bollen, 1989).

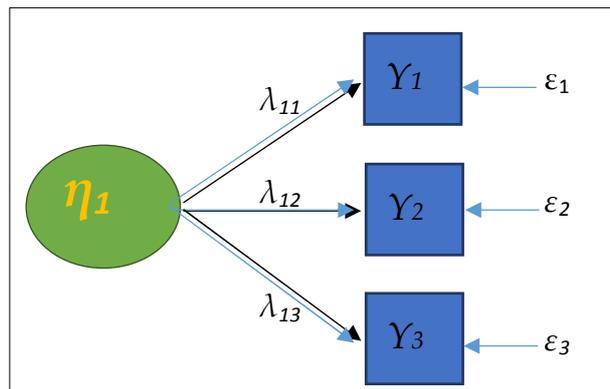
Modèle réflexif, modèle formatif et sens des relations dans le modèle de mesure : La construction du modèle de mesure par l'association de variables manifestes dans des blocs unidimensionnels et cohérents et qui suggère, par la suite, des relations entre variables latentes pour la construction du modèle interne à partir d'un modèle de mesure auparavant défini. Deux spécifications sont à indiquer et qui représentent des aspects préliminaires essentiels se rapportant au **sens des relations** et associations des constructions. Ils peuvent être en mode *formatif* ou *réflexif*. Prématurément déjà, l'une des principales différences entre construits formatifs et réflexifs est que, dans le premier cas, les indicateurs ne sont pas nécessairement positivement corrélés et donc ils ne sont pas supposés covarier (Bollen, 1989).

L'hypothèse principale associée à un bloc de variables réflectif est son unidimensionnalité (celle-ci peut être vérifiée par l'importance de la première composante principale par rapport à la seconde lors de l'analyse en composantes principales sur chaque bloc) et de la consistance interne des construits concernent surtout la construction du modèle externe. Par contre, le modèle formatif ne présuppose pas que les mesures soient toutes causées par un seul et même construit sous-jacent. Les mesures formatives influencent le construit latent, elles peuvent être corrélées, mais le modèle ne le présuppose pas ou ne le nécessite pas (Bollen et Lennox, 1991; Jarvis et al., 2003). En conséquence, pour un modèle de type formatif, l'évaluation de la consistance interne n'est pas appropriée pour juger de l'adéquation des mesures. Il semble alors primordiale que le choix de l'orientation et du sens des relations dans le modèle a un impact majeur sur le réalisme du modèle construit.

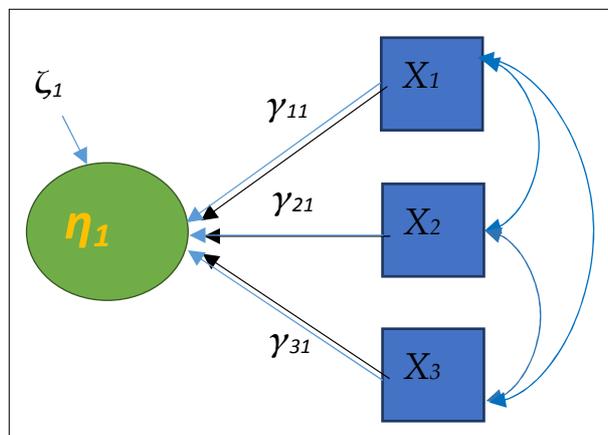
Dans la littérature et selon (Jarvis, MacKenzie, and Podsakoff 2003) et (Pearl 2000) on peut reconnaître deux modèles principaux de mesure : le modèle en facteurs principaux (ou *réflectif*) et le modèle en composantes principales constitué à partir de plusieurs indicateurs (ou *formatif*). De même, dans la théorie classique des tests, les variables observées sont directement dépendantes d'un construit dont toute variation est reflétée par une variation des valeurs de ses indicateurs. Et suivant la même théorie, la variation des valeurs des mesures liées à un construit est considérée comme une fonction de sa vraie valeur et d'un terme d'erreur. Selon (Fornell and Bookstein 1982), le modèle formatif indique que les mesures sont des causes du concept qu'elles construisent. Alors que dans le modèle réflectif elles sont établies comme le

reflet du construit qui relève leurs variances et covariances observées. Ainsi, de façon formelle et comme l'illustre les cas de [figure 8.8](#), on peut écrire :

- Pour le modèle réflectif (un modèle de régression simple de chaque manifeste sur sa latente) ;
- Pour le modèle formatif (la variable latente est une fonction linéaire des variables manifestes associées).



a) direct reflective : $Y_i = \lambda_{ij}\eta_j + \varepsilon_i$



b) direct formative : $\eta_j = \sum_i \gamma_{ij}X_i + \zeta_j$

Figure 8.8 - Type de modèles:

8.4.3. Qualité de l'ajustement 'Model Fit'

Au cours de la CFA, le modèle proposé pourra être modifié pour obtenir une meilleure "qualité de l'ajustement" pour les relations proposées (Hoyos-Ruperto et al. 2011) qui le structure. Il s'agit là, d'évaluer la qualité globale du

modèle et de la structure des relations entre concepts qu'il décrit. Cette évaluation doit témoigner ou non du bon ou mauvais ajustement du modèle. L'ajustement du modèle se réfère à la façon dont notre modèle proposé représente les corrélations entre les variables dans l'ensemble de données. Un bon ajustement est atteint si la structure arrive à comptabiliser toutes les corrélations inhérentes à l'ensemble de données ; si non, alors il y a une "dissension" significative entre les corrélations proposées par le modèle et les corrélations observées, ce qui témoigne de la déficience d'ajustement du modèle. Le modèle proposé, alors, n'ajuste pas, convenablement, le modèle observé ou modèle "estimée".

Les indices de qualité d'ajustement du modèle aux données majoritairement paramétriques. (Roussel et al. 2002) ont proposé trois types d'indices pour évaluer la qualité de l'ajustement du modèle : les indices absolus, incrémentaux et de parcimonie.

a. Les indices absolus : qui évaluent dans quelle mesure le modèle théorique reproduit les données observées. On se réfère généralement aux indices:

a1- **GFI** (Goodness of Fit Index) : qui représente la part relative de la covariance expliquée par le modèle et donne une indication de la qualité globale d'ajustement.

a2- **AGFI** (Adjusted Goodness of Fit Index) : C'est le GFI ajusté par le nombre de variables par rapport au -nombre de degré de liberté $(1 - \frac{q(q+1)}{2ddl})(1-GFI)$ prenant, donc, en compte la complexité du modèle.

a3 - **RMSEA** (Root Mean Square Error of Approximation) : évalue l'adéquation entre la matrice reproduite et la matrice observée en mesurant l'erreur moyenne d'approximation attachée au modèle spécifié. Il prend en compte la complexité du modèle évalué en relativisant l'écart d'ajustement au nombre de degrés de liberté. Il représente la différence moyenne attendue dans la population totale, par degré de liberté.

b. Les indices incrémentaux : les indices disponibles évaluent ce qu'apporte le modèle testé par rapport à un modèle de base pris en référence.

b1- **NFI** (Normed Fit Index) : est un indice de comparaison basé sur les indices de non centralisation de la population. L'indice d'ajustement normé de Bentler et Bonnett permet d'apprécier l'apport du modèle testé par rapport au modèle d'indépendance qui est le modèle le plus simple. Son inconvénient est qu'il rejette facilement le modèle si l'échantillon est petit. Dans cette perspective, il convient plutôt d'utiliser le CFI. On utilise parfois le NNFI (indice d'ajustement non normé) qui est un NFI considérant les degrés de liberté du modèle.

b2 - **CFI** (Comparative Fit Index) : indice comparatif de Bentler est dérivé du NFI qui indique que le modèle explique ou non les données en prenant en compte la distribution corrigée du χ^2 qui.

b3 - **TLI** (Tucker-Lewis Index) : donne une appréciation de l'apport du modèle testé par rapport au modèle indépendant qui est le modèle le plus simple et pour lequel toutes les corrélations sont nulles.

c. Les indices de parcimonie : Ils servent à détecter si le mauvais ajustement d'un modèle ne dérive pas d'un trop petit nombre de paramètres libres et

contrairement à éviter de surestimer des modèles ayant trop de paramètres. Ils permettent de déterminer parmi plusieurs modèles vraisemblables celui qui devrait être préféré.

c1 - **CMIN/df** (Chi-2 normé) : indique la distance entre le modèle observé et la structure postulée.

c2 - **AIC** (Akaike's Information Criterion) : qui conçoit une notion de «parcimonie» en tenant compte du nombre de paramètres évalués dans un modèle. Il permet de comparer différents modèles entre eux tout en restant sensible aux écarts à la normalité.

c3 - **CAIC** (Consistent version of CAIC) : critère identique au AIC, mais qui tient compte de la taille de l'échantillon.

Le résumé des seuils, de tolérance des indicateurs, est présenté dans le [tableau 8.1](#).

Tableau 8.1 - Les indices d'ajustement du modèle¹

	Indices	Valeurs souhaitées
Indices absolus	GFI	Proche ou supérieure à 0.90
	AGFI	≥ 0.80 ou mieux ≥ 0.90
	RMSEA	≤ 0.08 ou mieux ≤ 0.05
Indices incrémentaux	NFI	Proche ou supérieure à 0.90
	CFI	Proche ou supérieure à 0.90
	TLI	Proche ou supérieure à 0.90
Indices de parcimonie	DMIN/CF	Plus petit possible, entre 1, 2-3, voire 5
	AIC	Plus petit possible (comparaison)
	CAIC	Plus petit possible (comparaison)

¹Source : Adapté de (Roussel et al. 2002)

Il est à noter qu'Amos ne calcule pas les indices GFI, PGFI, AGFI et RMR quand les moyennes et les constantes sont estimées pour des raisons de pertinence de calculs statistiques.

Conclusion :

Ce chapitre a été l'occasion de détailler la méthodologie utilisée dans notre recherche après avoir pris position pour le paradigme positiviste en matière épistémologique. Pour répondre à notre question de recherche, nous avons recouru à un certain nombre de méthodes d'analyse statistique assigné à la méthode des équations structurelles avec l'adoption de l'analyse des composantes principales pour examiner les échelles de mesure. L'analyse factorielle confirmatoire qui permet de valider les échelles de mesure, puis le modèle et sa structure ainsi que les hypothèses de recherche. Nous n'oublierons pas de préciser de justifier l'adéquation des procédures pour notre analyse qui se déroulera dans le prochain chapitre.

Chapitre 9. LaPrésentation des Résultats de la Recherche

Introduction :

En ce dernier chapitre, nous présentons l'analyse exploratoire et confirmatoire du modèle retenu ainsi que la manière dont ellesont été conduites et tous les résultats de la phase d'étude empirique. On essayera de fournir une description détaillée des étapes suivies et mobilisés par nos choix méthodologiques, leurs résultats et finalement les discussions et interprétations. On clôturera par une reprise de l'ensemble des résultats obtenus sur les principales hypothèses et propositions de cette recherche.

9.1.Les Données : l'enquête population adulte (APS) du GEM.

Une enquête réputée et basée sur un instrument de collecte de données par questionnaire a été utilisée pour la collecte des données auprès des participants à la recherche. Ce procédé est souvent utilisé pour recueillir des données sur les opinions, les valeurs et les croyances de la population enquêté. L'objectif est d'aider le chercheur à tirer des conclusions généralisées (Jakobowicz 2007).Ainsi, pour contourner la difficulté opératoire d'engager une enquête d'envergure sur les entreprises en Algérie et pour s'assurer d'une base de données harmonisée qui présente un fort potentiel d'analyse et offre les bases pour des mesures d'étude et recherchesnous avons choisi délibérément d'utiliséune base de donnée disponible émanant du projet GEM(GEM 2012). Les données sont issues du résultat d'enquête dans le cadre des études inscrits dans le projet GEM qui implique une approche complète, qui tient compte du degré des activités entrepreneuriales au sein d'un pays et détermine les différentes natures et phases de l'entrepreneuriat (voir une

illustration du GEM à la [figure 9.1](#)). Cependant, contrairement à la plupart des autres jeux de données sur l'entrepreneuriat, le GEM effectue ses mesures au niveau individuel et national. En outre, il intègre la mise en œuvre d'une approche qui s'ouvre à l'échelle individuelle (*APS:Adult Population Survey*) de l'entreprise qui met l'accent sur les individus comme unités d'observation permet la collecte d'informations sur les motivations entrepreneuriales, les aspirations et les autres caractéristiques des individus. En règle générale, les attitudes et les perceptions de la population adulte à l'égard de l'entrepreneuriat. L'enquête APS met l'accent sur certains thèmes particuliers, comme l'esprit d'entreprise, les activités et les ambitions, ainsi que les conditions cadres pour entreprendre. Son contenu examine le rôle, le comportement de l'individu par rapport aux attitudes, activités et ambitions entrepreneuriales. Il intègre les diverses perspectives de l'entrepreneuriat et admet qu'une série de grandeurs peuvent influencer les attitudes, l'activité et les ambitions (Attitudes, Activités et Aspirations) entrepreneuriales. L'interaction dynamique de ces trois composantes donne lieu à une activité entrepreneuriale productive – création d'emplois et de bien-être.

Bien que l'Enquête sur la population adulte GEM est, comme d'autres enquêtes et sondages d'opinion, qui visent à fournir des estimations de l'esprit d'entreprise, les activités et les aspirations. Chaque sondage réalisé sur un échantillon de la population cible traite d'une «marge d'erreur», qui quantifie l'incertitude sur (ou la confiance dans) un résultat d'enquête. GEM fournit généralement des intervalles de confiance de 95 % pour les estimations présentées dans ses rapports mondiaux. Des échantillons plus importants se traduisent par de plus petites marges d'erreur. Lors de l'analyse des données

du GEM, les intervalles de confiance à 95% peuvent être estimés à l'aide de la

$$\text{formule suivante : } \hat{P} \pm 1.96 \times \sqrt{\frac{\hat{P}(1-\hat{P})}{n}}$$

Où \hat{P} est la probabilité estimée basée sur l'échantillon, et n est la taille de l'échantillon

Examples of Incidence Rates (% that qualified) from 2011 GEM APS (Core Modules)

	Block 1: Nascent Entrepreneurs	Block 2: Owner-Managers	Block 3: Potential and Discontinuing Entrepreneurs	Block 4: Informal Investors
GREECE	3%	19%	3%	4%
ARGENTINA	13%	16%	4%	3%

Figure 9.1 – Illustration des données GEM-APS

9.1.1. L'échantillons

Afin de tester les hypothèses cadres de notre recherche, Nous avons utilisé l'Enquête sur la population adulte (APS) du projet *Global Entrepreneurship Monitor*¹ (GEM) 2009. Ce projet d'Enquête a été réalisé par *International Development Research Centre* (IDRC - Nielsen) soutenue localement par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), (Le CREAD est une Institution étatique sous la tutelle du ministère algérien de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique) qui a mené les interviews. Les données GEM en Algérie ont été recueillies au cours des mois de juin et juillet 2009. Les entretiens en face-à-face ont été menés auprès de 2 000 adultes sélectionnés à partir d'un échantillon national représentatif de la population en utilisant une méthode de mouvement Brownien (Face to face with Random Walk). Les répondants à l'aide d'un questionnaire standardisé conçu par l'équipe de recherche du consortium GEM et traduit de l'anglais au Française. L'erreur d'échantillonnage admise est

¹Le rapport global du GEM compare les résultats obtenus dans 54 pays, alors que le rapport Algérie se concentre sur les résultats de ce pays, et les compare essentiellement avec ceux des pays dont l'économie de la région MENA (7 pays participant au projet GEM 2009) ou celles basée sur les facteurs, www.gemconsortium.org.

de $\pm 0,58\%$, avec un niveau de confiance de 95%. Les répondants faisaient partie de la population adulte algérienne âgée entre 18 et 64 ans au moment de l'entrevue. L'échantillon national représentatif en adoptant une stratification Urbaine/rurale (Strata : Urbain/Rural) prenant en compte toutes les régions du pays. Pour chaque répondant, les détails de la ville / région dans laquelle ils résident sont notées. Les personnes considérées comme partie de la population (femmes au foyer, les retraités, les étudiants) ont aussi été inclus. Seules les personnes à résidence temporaire (prisons, hôpitaux psychiatriques, visiteurs affaires ou touristique) et militaires ont été exclus de la conception de l'échantillon. Pour une explication plus détaillée du processus d'enquête (voir Reynolds et al. 2005).

Les données utilisées dans la présente étude proviennent de l'enquête GEM réalisée en Algérie en juin-juillet 2009¹. L'adoption de l'enquête GEM offre la possibilité de comparer entre la population d'entrepreneurs à travers plusieurs indicateurs (Justo et al. 2006). En plus, la taille de l'échantillon GEM donne suffisamment de puissance à l'analyse des groupes et un haut niveau de cohérence et fiabilité (Reynolds et al. 2005).

9.1.2. Critères de sélection des données :

En utilisant les méthodes approuvées par le GEM (Reynolds et al. 2005) sur ensemble de données maître. Nous avons pu faire une troncature de la base de donnée sur la variable de sélection de la plage de données *country='213'* pour limiter l'ensemble des données que celles concernant l'Algérie. A partir de ce point, nous nous sommes penchés à indiquer une corrélation entre des indicateurs liés aux caractéristiques de l'entrepreneur et une mesure de la

¹Jusqu'à l'Algérie a participé aux GEM 2009 et 2011.

réussite entrepreneuriale ou une statistique qui permettait à la transformation en une mesure de corrélation. Cette proposition n'est valable que sur des entreprises déjà en activité. Ainsi, pour éviter l'ambiguïté dans la variable dépendante, nous avons décidé d'exclure les entreprises dissoutes et fermer supposées en «échec» et les entreprises nouvellement créées ou celles qui devraient effectuer une nouvelle activité. En conséquence, nous avons généré les données de notre échantillon et des conclusions pour inclure que les entreprises déjà établies, qui ont déjà entre 3 et 42 mois d'existence (Reynolds et al. 2005). Pour arriver à notre population cible (entrepreneurs en activité) nous avons sélectionné les critères de choix affirmatifs de la variable *busowner* qui identifie les entrepreneurs en activité (non naissant) et qui combine l'affirmation sur les variables clés *estbbuso* et *babybuso* qui se définissent comme suit (voir [tableau 9.1](#)) :

- *estbbuso* : variable qui identifie les entrepreneurs établis (EB) ceux qui gèrent et possède une entreprise depuis plus de 42 mois (3ans et ½) ;
- *babybuso* : variable qui identifie les entrepreneurs (BB) ceux qui gèrent et possède une entreprise depuis moins de 42 mois et sont pas naissant.

Tableau 9.1 - Manages and owns a business that is up to 42 months old * Manages and owns a business that is older than 42 months

Effectif		Manages and owns a business that is older than 42 months (<i>estbbuso</i>)		Total
		NO	YES	
Manages and owns a business that is up to 42 months old (<i>babybuso</i>)	NO	0	85	85
	YES	108	0	108
Total		108	85	193

Il est intéressant de s'assurer, quand même, sur la complémentarité exclusive de la combinaison des deux variables dans la construction de la variable *busowner*. Et à tous les niveaux les valeurs des deux variables qui présentent une forte corrélation inversé très significative (T=-68.113 avec Sig=0.000, voir [tableau 9.2](#) et [tableau 9.3](#) des mesures). En fait ceci justifie

l'indépendance exclusive des évènements d'appartenance à une situation donnée (soit d'avoir exercé plus ou moins de 42 mois).

Tableau 9.2 - Mesures asymétriques

	Valeur	Erreur standard asymptotique ^a	T approximé ^b	Signification approximée
Intervalle par Intervalle R de Pearson	-,980	,014	-68,113	,000 ^c
Ordinal par Ordinal Corrélation de Spearman	-,980	,014	-68,113	,000 ^c
Nombre d'observations valides	193			

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

b. Utilisation de l'erreur standard asymptotique dans l'hypothèse nulle.

c. Basé sur une approximation normale.

En conclusion et après correction, des valeurs réponses aberrantes, un échantillon de taille $n=193$ ¹ entrepreneurs a été obtenu avec des résultats pratiquement bonnes mais qui doivent être traités avec prudence dans la perspective de tests des hypothèses statistiques. Avec la taille d'un tel échantillon et sur une population de N=345 902 PME (nombre de PME privé actives en 2009²) on pourra avoir les statistiques fiables d'estimation et de jugement de l'ordre de 95% comme intervalle de confiance avec une marge d'erreur de 5% et un pourcentage distribution de prédiction de réponse voisinant les 85%. Ce qui nous donne une certaine assurance quant à la qualité et la représentativité de notre échantillon sans manquer de juger que l'analyse quantitative devait être renforcée plus tard avec d'autres techniques d'enquête plus de consistance sur nos résultats.

Tableau 9.3–Statistiques / Business owner of running business (no nascent) incl agriculture

N	Valide	193
	Manquante	0
Erreur std. d'asymétrie		,173
Erreur std. d'aplatissement		,345

De plus, nous avons calculé une troisième variable, expériences, identifiant des entrepreneurs expérimentés. Expérience comprend les

¹Au lieu de 197 puisque deux (02) observations mal classées.

²Selon : Bulletin d'information statistique 2010, N°18, Ministère I.PME.P.I.

personnes qui, au moment de l'enquête, propriétaires totalité ou une partie d'une entreprise, ils ont aidé à gérer et qui ont payé les salaires ou des bénéfices pour les propriétaires de plus de 42 mois.

L'objectif principal de l'enquête était d'identifier les personnes qui, au moment de l'enquête, ont été propriétaire et gestionnaire d'une entreprise depuis plus ou moins de 42 mois. Les critères de leurs profils ont ensuite été utilisés pour déterminer le nombre de personnes en activité, et de faire la distinction entre les entrepreneurs en succès ou en échec selon qu'ils continuent ou non leur activité balisé obligatoirement par la variable *disceny* (*Shut down a business in the past 12 months*) qui indique l'arrêt du propriétaire et gestionnaire d'une entreprise au cours des 12 derniers mois.

Tableau 9.4–Tableau croisé: Manages and owns a business that is up to 42 months old X Shut down a business in the past 12 months

Effectif		Shut down a business in the past 12 months (<i>disceny</i>)		Total
		NO	YES	
Manages and owns a business that is up to 42 months old (<i>babybuso</i>)	NO	74	11	85
	YES	89	19	108
Total		163	30	193

Tableau 9.5–Tableau croisé: Manages and owns a business that is older than 42 months X Shut down a business in the past 12 months

Effectif		Shut down a business in the past 12 months (<i>disceny</i>)		Total
		NO	YES	
Manages and owns a business that is older than 42 months (<i>estbbuso</i>)	NO	89	19	108
	YES	74	11	85
Total		163	30	193

Tableau 9.6–Tableau croisé: Business owner of running business (no nascent) incl agriculture X Shut down a business in the past 12 months

Effectif		Shut down a business in the past 12 months		Total
		NO	YES	
Business owner of running business (no nascent) include agriculture (<i>busowner</i>)	YES	163	30	193
Total		163	30	193

L'ensemble trois variables *estbbuso*, *babybuso*, et *disceny* expérience sont des variables binaires calculés à l'échelle individuelle (personne correspond à la définition "Oui" = 1 ou "Non" = 0, voir les statistiques en [tableaux 9.4, 9.5 et 9.6](#)). Dans notre analyse, tous les trois sont utilisés comme variables à tester qui co-varient et jouent un rôle important dans la perception de la situation des entrepreneurs et à analyser comment les entrepreneurs en succès diffèrent de ceux en échec. Sur la totalité de l'échantillon on dénombre 56 % sont des entrepreneurs (*babybuso*) établis depuis moins de 42 mois et 44% sont plus anciens que ça (*estbbuso*). Sur le total des 193 entrepreneurs enquêtés 30 (15.5%) ont affirmé qu'ils ont cessé définitivement leurs entreprises répartis à 63.3% *babybuso* et 36.7% *estbbuso*.

9.1.3. Structuredu questionnaireGEM et Description des variables

L'enquête APS-GEM recueille les informations sur la population qui :

- (1) est engagée dans des activités de création d'une entreprise (naissants) ;
- (2) est impliquée en tant que propriétaire d'une nouvelle entreprise de moins de 42 mois ;
- (3) possède une entreprise établie depuis plus de 42 mois ;
- (4) a possédé dans le passé une entreprise mais a interrompu son activité pour une raison quelconque (entrepreneurs sortants) ;
- (5) a investi dans l'entreprise de quelqu'un d'autre au cours des trois dernières années (investisseurs informels).

L'enquête offre par ailleurs, un questionnaire structuré en blocs de questions selon la nature du répondant pour dépister initialement ceux qui sont dans le processus de démarrage d'une entreprise, ceux qui possèdent

actuellement - gestion d'une entreprise, ceux qui fournissent des fonds pour les nouvelles entreprises et ceux qui ont interrompu une entreprise.

Block 1: Questions for Nascent Entrepreneurs

Block 2: Questions for Owner- Managers

Block 3: Questions for Potential and Discontinuing Entrepreneurs

Block 4: Questions for Informal Investors

Block 5: General questions for all respondents

Block 7: Demographic questions for all respondents

La sélection des sujets et des variables du modèle conceptuel de la base initiale c'est opérée en procédant à un filtrage de la base de données pour ne garder que les sujets correspondants à nos définitions de recherche. Nous obtenons une nouvelle base de données. Ainsi, pour de localiser notre population cible sur l'ensemble des données les formes d'états de notre sujet de recherche à concerner seulement les :

- Propriétaire-gérant d'une nouvelle entreprise (de moins de 3 ans et demi) ;
- Propriétaire-gérant d'une entreprise établie (de plus de 3 ans et demi).

Pour dépister le processus de continuité, de pérennité ou de recule d'activité de l'entreprise. Ce constat ne pourra pas être repéré chez les autres sujets :

- Entrepreneur potentiel : Opportunités, savoir et compétences ;
- Entrepreneur naissant : Impliqué dans la création d'une entreprise ;

Précisément et initialement dans l'ordre les questions sont présentées dans le [tableau 9.7](#) suivant :

Tableau 9.7 – Questions de selon la nature du répondant de dépistage initial
Nom variable | *Description*

1A. {bstart}	<i>You are, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others</i>
1B. {bjobst}	<i>You are, alone or with others, currently trying to start a new business or a new venture for your employer as part of your normal work</i>
1C. {ownmge}	<i>You are, alone or with others, currently the owner of a company you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others</i>
1D. {busang}	<i>You have, in the past three years, personally provided funds for a new business started by someone else, excluding any purchases of stocks or mutual funds</i>
1E. {futsup}	<i>You are, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years</i>
1F. {discent}	<i>You have, in the past 12 months, sold, shut down, discontinued or quit a business you owned and managed, any form of self-employment, or selling goods or services to anyone</i>

Ensuite, nous avons choisi et sélectionné les variables utilisables pour notre modèle de recherche. Ce sont les variables les plus importantes dans le questionnaire pour lesquels le taux de valeur manquante est faible. En se basant sur la source de données décrite précédemment et des *Key Indicators* du questionnaire experts (Expert Questionnaire 'EQ') et des définitions du *Codebook* des données individuelles GEM 2009 qui dans leurs logique recueillent des informations provenant de l'échantillon total sur leurs perceptions d'opportunités d'activité entrepreneuriale offertes, leurs compétences pour exploiter ces opportunités, leurs opinions sur les valeurs sociales en faveur de l'entrepreneuriat dans leur société, etc. Les données démographiques sur le genre, l'âge, le niveau d'éducation, le statut professionnel, le revenu annuel du ménage, et la répartition urbaine-rurale des répondants à l'enquête, permettent de déterminer le profil socio-économique des entrepreneurs naissants, des nouveaux entrepreneurs, des entrepreneurs établis et des non-entrepreneurs, ainsi que l'influence des attitudes, des aspirations, et des données démographiques sur l'activité entrepreneuriale. Les caractéristiques des entreprises en cours de lancement par des entrepreneurs naissants et nouveaux, ou gérées par des entrepreneurs établis, sont également explorées (secteur, emploi, innovation, utilisation de

technologies, localisation de la base de clients, prévisions de croissance, paiement de salaires, etc.), ainsi que le soutien financier et non-financier qui pourrait être mis à leur disposition¹.

Les participants à l'enquête ont aussi répondues aux questions relatives aux variables situationnelles et perceptuelles souvent associés l'entrepreneuriat. Pour notre étude ce sont ces questions qui nous ont les plus captivées vue qu'elles se rapportent directement aux concepts et construits de notre modèle conceptuel. Plus précisément, les répondants devaient indiquer s'ils croyaient avoir les connaissances, les compétences et l'expérience nécessaires pour démarrer une nouvelle entreprise (*suskill*). Cette variable décrit l'évaluation subjective de ses propres compétences, des connaissances et une capacité à l'égard de démarrer une nouvelle entreprise. Il a été demandé, aussi, s'ils croyaient que de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise existeraient dans la région où ils vivaient dans les six mois suivant l'enquête (*Opport*). Cette variable décrit une évaluation personnelle de l'existence d'opportunités. On a également demandé aux répondants si peur de l'échec les empêcherait de démarrer une entreprise. Crainte de l'échec (*fearfail*) peut être considérée comme un indicateur de la tolérance au risque et mesure le degré auquel les individus croient que la crainte de ne pas va affecter leur comportement à l'égard de l'entreprise. Fondée sur des perceptions subjectives ces variables captent l'interdépendance entre les décisions des entreprises et l'environnement de l'individu. Si, par exemple, l'avenir du pays devrait être satisfaisant, la personne ne peut pas faire un investissement risqué et donc empêcher de réaliseren entreprise. D'autre part, les mauvaises conditions de

¹Les détails sur les procédures utilisées pour recueillir et harmoniser les données GEM figurent dans Reynolds et al. (2005).

vie dans un pays peuvent impliquer un manque de possibilités d'emploi et donc conduire à un développement d'entreprises plus élevé. À ce titre, La culture entrepreneuriale a été investiguée '*nbstatus*' telles que "Dans votre pays, ceux qui réussissent à démarrer une nouvelle entreprise ont un statut et un respect élevé". Le niveau de concurrence '*XXnprmwk*' (1-3, où 1 est la haute et 3 est faible concurrence) a été mesurée basant sur une question à propos de nombre d'autres entreprises qui offrent les mêmes produits ou services à des clients potentiels '*XXcomp*'. Le niveau d'innovation (1-5) a été mesurée par deux éléments posent des questions sur des considérations clients du produit ou du service en tant que nouvelle '*XXcust*', et la disponibilité des technologies '*XXtech*' ou des procédures requises par produit ou service. Le niveau de scolarité '*gemeduc*' a été mesuré sur une échelle de 5 points. Le taux de croissance est tout simplement le rapport entre le nombre d'emplois à l'âge de l'entreprise au cours des années, et les aspirations de croissance '*XXyyj5y*' et '*XXyyjnw*' est la croissance prévue de l'entreprise (en emplois créés) pour 5 prochaines années. Une autre distinction importante que GEM fait est la mise en évidence de l'importance des valeurs économiques '*omecon*', environnementales '*omenvirn*' et sociales '*omsoc*' chez les entrepreneurs et surtout sur leurs constat que l'activité entrepreneuriale est basée sur la nécessité ou sur l'opportunité '*XXopp*' et '*omreason*'.

En somme, Certaines mises en gardes devraient être soulignées quant au sens des investigations tels que la culture entrepreneuriale reflète la perception propriétaire-dirigeant de la convenance l'environnement extérieur, aussi, le niveau de l'éducation qui prend du temps à se renforcer. D'autres variables sont principalement en dehors de l'influence du propriétaire-dirigeant tel que

le niveau de concurrence qui est fixé par le secteur active l'entreprise. Le niveau d'innovation dépend de caractéristiques de produit/service et la technologie de production. D'autre part, le taux de croissance qui reflète la création d'emplois et les aspirations de croissance aident à fixer des objectifs pour l'avenir.

La présentation détaillée de toutes les variables avec les syntaxes utilisées dans l'étude se trouve listé au [tableau9.8](#) ci-dessous. En plus et pour plus de commodité nous avons créé de nouvelles variables et reformulé d'autres, nous obtenons, ainsi, une base de données facilement manipulable pour nos futur traitements.

Tableau 9.8 - Présentation des variables avec les syntaxes

<i>Variable</i>	<i>Description (avec code Variable)</i>
<i>age9c</i>	DEMC.Would you be willing to indicate the range that best describes your age?
<i>babybuso</i>	Manages and owns a business that is up to 42 months old
<i>busang</i>	Q4A.Have you, in the past three years, personally provided funds for a new business started by someone else, excluding any purchases of stocks or mutual funds?
<i>busangyy</i>	Informal investor in the last 3 years
<i>discenyy</i>	Shut down a business in the past 12 months
<i>equalinc</i>	Qi5. In my country, most people would prefer that everyone had a similar standard of living.
<i>estbbuso</i>	Manages and owns a business that is older than 42 months
<i>fearfail</i>	Qi4.Would fear of failure would prevent you from starting a business?
<i>gemeduc</i>	GEMEDUC. GEM harmonized educational attainment
<i>gemhhinc</i>	GEMHHINC. GEM income recoded into thirds
<i>gemoccu</i>	GEMOCCU. GEM harmonized work status with self-employed (since 2009)
<i>gemwork</i>	GEMWORK. GEM harmonized work status
<i>gender</i>	DEMA.What is your gender?
<i>knowent</i>	Qi1.Do you know someone personally who started a business in the past 2 years?
<i>nbgoodc</i>	Qi6.In my country, most people consider starting a new business a desirable career choice.
<i>nbmedia</i>	Qi8.In my country, you will often see stories in the public media about successful new businesses.
<i>nbstatus</i>	Qi7.In my country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect.
<i>omecon</i>	Q3K1.How many points for economic value?
<i>omenvirn</i>	Q3K3.How many points for environmental value?
<i>omexport</i>	Q2G4.What proportion of your customers normally live outside the country?
<i>omgrow</i>	Q3OB.Compared to one year ago, your expectations for growth are now...
<i>omoppt</i>	Q3OC.What impact has the global economic slowdown had on the opportunities for this business?
<i>omreason</i>	Q2K1.Were you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you had no better choices for work?
<i>omrstart</i>	Q2L.Did you start this business? Were you one of its first owners and managers?
<i>omstart</i>	Q3OA.Compared to one year ago, starting a business now is...
<i>opport</i>	Qi2.In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live?
<i>suskill</i>	Qi3.Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business?
<i>YYYteasic4c</i>	TEA:Firm type,4 Category. ISIC[R3,90]
<i>teayynec</i>	Involved in Necessity early-stage Entrepreneurial Activity
<i>xx_firmold</i>	How Old Manages and owns a business

<i>XX_isic4</i>	<i>Industry: SIC 4-digit code (ISIC 4)</i>
<i>XX_yypm</i>	<i>New productmarketcombination</i>
<i>XXcomp</i>	<i>How many businesses offer the same products?</i>
<i>XXcust</i>	<i>How many (potential) customers consider product new/unfamiliar?</i>
<i>XXexp5c</i>	<i>Export intensity, 5 categories</i>
<i>XXnrmwk</i>	<i>New product or limited competition</i>
<i>XXomwageyr</i>	<i>What was the Number of years the founders of the business received wages, profits, or payments in kind from this business?</i>
<i>XXopp</i>	<i>Improvement OR Involved in Entrepreneurial driven opportunity</i>
<i>XXtec</i>	<i>Technologysector</i>
<i>XXtech</i>	<i>How long have the technologies or procedures required for this product or service been available?</i>
<i>XXyyp5y</i>	<i>Expected number of jobs, 4 categories</i>
<i>XXyypnw</i>	<i>Current number of jobs, 4 categories</i>
<i>Xomoptype</i>	<i>Q2K2. Which do you feel, was the most important motive for pursuing this opportunity?</i>

9.2. Traitement d'analyse des données et résultats

Dans cette section, nous allons présenter les étapes de traitement des données que nous avons effectuées. Pour valider nos hypothèses et notre modèle, nous avons, au cours de deux étapes d'analyses successives, vérifier le caractère unidimensionnel des différents échelles de mesure utilisées et s'assurer de la validité de nos construits latents à l'aide d'une analyse factorielle exploratoire (EFA); ensuite, nous puisons de l'approche des équations structurelles à travers une analyse confirmatoire. Nous manquerons pas de signaler que tous les traitements de la première phase ont été menés sur le logiciel SPSS (Levesque 2007) actuellement nommé PASW¹ et pour la phase confirmatoire le module choisi AMOS² pour son adéquation au modèle de notre étude.

9.2.1. Phase exploratoire (EFA)

La base APS de GEM a permis de réunir les données des avis. Les populations d'entrepreneurs dans leur perception de la réussite sont étudiés en fonction de leur expérience, leurs motivations, leurs perceptions, leurs

¹SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) est un logiciel utilisé pour l'analyse statistique, actuellement nommé PASW, pour Predictive Analytics Software

²AMOS (Analysis of MOment Structures) est un logiciel de modélisation en équations structurelles permettant l'analyse simultanée de structures complexes associant des modèles de mesure et des modèles structurels.

orientations ainsi que en termes de leurs caractéristiques démographiques. Un processus de purification, dans les variables sélectionnées pour l'étude, a été effectué afin d'éliminer toutes les observations avec données manquantes. Aboutissant à une base de données est assez complète (taux des valeurs manquantes par variable pratiquement réduit) nous avons entamé notre analyse exploratoire en opérant.

Suivant les étapes énumérées précédemment dans notre démarche méthodologique d'analyse. Une analyse factorielle exploratoire (EFA) a été utilisée pour révéler la structure sous-jacente de la relation entre l'ensemble de la sélection valide de variables observées. En conséquence, en raison de la présence de variables binaires et que les données ne sont pas multinormales la méthode d'extraction basée sur les moindres carrés non pondérés (ULS) est préférée plutôt que les autres types d'estimation (Tenenhaus, Mauger, and Guinot 2006). Ainsi, la méthode issue de LISREL basée sur la fonction ULS (Unweighted Least Squares) nous paraît intéressante de par ses propriétés et qui suppose que les variables latentes sont des combinaisons linéaires de leurs variables manifestes associées (Tenenhaus, Mauger, and Guinot 2006) (McDonald, 1996; Tenenhaus, 2007). Nous avons choisi rotation oblique en raison de son hypothèse de variables corrélées (Ferketich and Muller 1990) (Ferketich & Muller, 1990; terrain, 2005) conformément à notre compréhension des enjeux de cette étude. *Kaiser Oblimin Direct Normalization*, qui est un type particulier de rotation oblique, a été choisi parce qu'il permet facteurs à être corrélés et réduire interprétable (Costello and Osborne 2005) et (Hoyos-Ruperto et al. 2011). La méthode a utilisé le $\Delta=0$ par défaut qui est largement préférée en rotation oblique; puisque elle amplifie le nombre

de procédures de rotation et consent à la corrélation des facteurs et que toutes les méthodes ont tendance à produire des résultats similaires (Leandre R. Fabrigar et al. 1999).

Les résultats de l'adéquation ont donné une mesure KMO de l'échantillonnage approprié qui était de 0,521, tandis que le test de sphéricité de Bartlett était significative ($\chi^2 = 925,92$, $df = 406$, $p < 0,000$) indiquant suffisamment d'inter-corrélations. En outre, presque toutes les valeurs MSA¹ à travers la diagonale de la matrice anti-image étaient au-dessus de 0,50 et les corrélations reproduites avaient plus de 0,30, ce qui suggère que les données sont appropriées pour la factorisation. Les données ont donc confirmé qu'elles forment un ensemble cohérent pour y chercher des dimensions communes qui aient un sens (Evrard et al., 2009). Un contrôle supplémentaire de la pertinence d'un nombre respectif de facteurs qui ont été extraits a été confirmé par la faiblesse des résidus non redondants.

L'extraction des facteurs c'est tenu en arbitrant entre la volonté de résumer les données qui pousse à en retenir peu et de celle de ne pas déformer excessivement l'information. Une fois la méthode *ULS* avec la procédure de rotation *Direct Oblimin* accomplie, sur l'ensemble des données, on a pu débiter sur des résultats valides, fiables et adéquats (présenter en [tableau 9.9](#)) et qui a discerné l'existence de neuf (09) facteurs recevables à travers le questionnaire. Cette récapitulation utilise le critère du pourcentage de variance qui observe que 64,706% de Variance Total expliquée et 51,161% de saturations extraites '*Extraction Sums of Squared Loadings*' des indicateurs, avec la rotation, sont expliqués par les construits (voir [tableau 9.10](#)), ce qui montre encore une

¹MSA: '*Measures of Sampling Adequacy*' diagonal de la matrice de Corrélation Anti-image

fois une validité convergente acceptable (Hair et al., 1998). Cette faible valeur s'explique aussi par la présence d'items qui ne sont pas suffisamment corrélés aux autres (voir coefficients structurels [tableau 9.11](#)). Le tableau des communalités sera observé pour identifier et éliminer les items qui ne partagent pas assez de variances avec les autres. L'objectif est de s'assurer que l'ensemble des facteurs retenus explique une quantité significative de variance en dépassant un certain seuil adapté aux objectifs de la recherche.

Tableau 9.9 - Tests de Kaiser, Meyer et Olkin (KMO) et test de sphéricité de Bartlett

KMO and Bartlett's Test			
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.			,521
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	925,917	
	df	406	
	Sig.	,000	

Interprétation des résultats de l'AFE : pourcentage de variance expliquée, nombre de facteurs.

Tableau 9.10 – Total de Variance expliquée et nombre de facteurs

Factor	Total Variance Explained						
	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings ^a
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total
1	3,394	11,704	11,704	3,077	10,611	10,611	2,215
2	2,827	9,748	21,453	2,533	8,736	19,347	2,376
3	2,548	8,787	30,240	2,066	7,123	26,470	1,680
4	2,107	7,265	37,505	1,714	5,910	32,381	2,004
5	1,924	6,635	44,140	1,413	4,873	37,253	1,568
6	1,637	5,644	49,784	1,185	4,085	41,338	1,510
7	1,600	5,518	55,301	1,078	3,718	45,056	1,541
8	1,486	5,126	60,427	,961	3,315	48,371	1,504
9	1,241	4,279	64,706	,809	2,790	51,161	1,417
10	1,123	3,871	68,577				
11	1,003	3,458	72,035				

Interprétation des résultats de l'AFE : matrice des composantes (coefficients structurels).

Tableau 9.11- Tableau matrice des composantes (coefficients structurels)

Structure Matrix									
	Factor								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
XXopp	-,851								
Xomoptype	,790						-,308		
teaynec	,499			,464					
omexport		-,985							
XXexp5c		-,956							
XXyyjnw			,666					-,307	
XXyyj5y			,617						
omgrow			,585						
gemeduc			,364						
fearfail			-,330						
xx_firmold				-,868					
XXomwageyr				,531					
XXtech				-,415					
gemoccu				-,332					,301
opport				,303					
omecon					,646				
omenvirn					,596				
XXtec					,487				
XXcust						-,967			
gender						,357			
busang							-,699		
omreason	,432						-,668		
XX_yynpm						,383		-,732	
XXcomp		,361						-,612	
omoppt								-,394	
age9c								-,308	
suskill									,607
nbstatus									,550
nbgoodc					-,308		,306		,485

Extraction Method: Unweighted Least Squares.
Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

Notre épuration des données c'est dérouler convenablement lors de cette EFA pour vérifier le nombre de dimensions d'un concept. Autrement dit éliminer les items qui nuisent à la **validité de trait ou de construit**. Lors de l'extraction des facteurs il est nécessaire d'évaluer la validité convergente et discriminante des items. **La validité convergente** implique que les items du même construit sont fortement corrélés. **La validité discriminante** est destinée à s'assurer que les indicateurs de mesure d'un construit sont faiblement

corrélés aux indicateurs de mesure d'autres construits, conceptuellement distincts du premier. A ce titre, le niveau du coefficient structurel de l'EFA sert à déterminer si l'item satisfait au critère de validité convergente. On retient que notre cas présente un test de niveaux de significativité d'échelle valide de 0,4 des contributions factorielles des items selon la taille ≈ 200 de notre échantillon étudié (Hair et al. 2006). Pour les échelles multidimensionnelles, sont éliminés les items dont les poids factoriels n'ayant aucune contribution supérieure ou égale à 0,50 sur l'un des facteurs principaux identifiés. D'autre part, la formation des facteurs repose sur l'importance des variables initiales sur ces facteurs. Les «*Communalities*» (part de variance du facteur expliquée par l'item en [table 9.12](#)) doivent dépasser 0,5 et si possible 0,7. Le niveau de représentation est considéré moyen pour un seuil de 0,40, bon pour un seuil de 0,65 et excellent lorsque la *Communalitie* dépasse 0,80 (Yves Evrard, Pras, and Roux 2003), il est d'usage d'éliminer les items de communalité inférieure à 0,5.

Du côté de la validité discriminante qui est réalisée avec la matrice des composantes après rotation pour détecter les facteurs qui présentent des chevauchements dues à leurs contributions modérées de plusieurs items soupçonné de générer un facteur de second ordre (Roussel et al. 2002). Cependant, éliminer les items moyennement corrélés à plusieurs axes à la fois et les items dont les coefficients structurels trop faibles ou trop moyens ($< 0,5$). Les résultats sur l'output de SPSS, de la rotation oblique, exposent l'interprétation de la matrice après rotation après celle de la matrice des facteurs. L'examen de la matrice '*pattern matrix*' ([table 9.13](#)) sur les factor/item loadings et la matrice de corrélation des facteurs a pu révéler essentiellement les mêmes soupçons de corrélation entre les facteurs.

Tableau 9.12 - Tableau des communalities

Communalities ^a		
	Initial	Extraction
omgrow	,460	,420
XXyyj5y	,442	,489
XXyyjnw	,478	,538
age9c	,345	,223
gender	,380	,347
omenvirn	,541	,498
omexport	,974	,998
omoppt	,383	,238
suskill	,351	,416
xx_firmold	,593	,799
XXcomp	,676	,537
XXcust	,553	,999
XXexp5c	,974	,935
XXomwageyr	,405	,322
XXtec	,338	,329
Xomoptype	,693	,748
nbgoodc	,407	,562
omreason	,672	,660
oport	,331	,212
teayynec	,601	,523
XXtech	,475	,338
omecon	,439	,457
nbstatus	,448	,325
busang	,424	,563
XX_yynpm	,706	,779
XXopp	,703	,783
gemoccu	,405	,336
gemeduc	,369	,257
fearfail	,304	,201
Extraction Method: Unweighted Least Squares.		
a. One or more communality estimates greater than 1 were encountered during iterations. The resulting solution should be interpreted with caution.		

Tableau 9.13- Tableau de la 'pattern matrix' loading des facteurs

Pattern Matrix ^a									
	Factor								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
XXopp	-,831								
Xomoptype	,746								
teayynec	,535			,473					
omexport		-1,000							
XXexp5c		-,960							
XXyyjnw			,636						
XXyyj5y			,595						
omgrow			,580						
gemeduc			,370						
fearfail			-,352						
xx_firmold				-,876					
XXomwageyr				,539					
XXtech				-,365					
gemoccu				-,335					
oport									
omecon					,641				
omenvirn					,614				
XXtec					,484				

Tableau 9.14- Tableau defiaabilité et cohérence interne des blocs

Blocs/items	Averageint eritem covariance	Number of items in the scale	Scalereliabil ity coefficient
teayynec, Xxopp, Xomoptype	0,23199	3	0,6254
xx_firmold, Xxomwageyr, Xxtech, gemoccu, oport	0,10159	5	0,2203
Xxyyjnw, XXyyj5y, omgrow, gemeduc	1,31196	4	0,6015
omecon, omenvirn, XXtec	0,19817	3	0,5162
Xxcust, gender	0,04097	2	0,1884
busang, omreason	0,10859	2	0,1338
XX_yynpm, Xxcomp, omoppt, age9c	0,09266	4	0,2903
suskill, nbstatus, nbgoodc	0,12527	3	0,5279

Pour garder un niveau toléré de fiabilité de cohérence interne des échelles on a conduit des éliminations d'items et de blocs dont les indices d'échelle étaient en deçà de 0,5. Les résultats présentés dans le [tableau 9.15](#) confirment les échelles fiables retenus pour notre modèle. A la lumière des résultats obtenu, nous avons rassemblé les énoncés qui intègre les éléments qui captent les facteurs entrepreneuriaux structurant notre modèle conceptuel telles que la perception, la motivation, l'orientation. Ces attentes sont exprimées par le propriétaire contre des objectifs et perception qui se rapportent aux valeurs subjectifs de la mesure qui opérationnalise le succès 'growth' de l'entreprise.

Tableau 9.15 - Test de la fiabilité de cohérence interne avec le coefficient alpha de Cronbach.

		Factor loading	Scalereliabilitycoefficient:Cronbach'α
<i>Growth</i>	Xxyyjnw	0,666	0,6015
	XXyyj5y	0,617	
	omgrow	0,585	
	gemeduc	0,364	
<i>Motivation</i>	XXopp	-0,851	0,6254
	Xomoptype	0,790	
	teayynec	0,499	
<i>Orientation</i>	omecon	0,646	0,5162
	omenvirn	0,596	
	XXtec	0,487	
<i>Perception</i>	suskill	0,607	0,5279
	nbstatus	0,550	
	nbgoodc	0,485	

9.2.2. Phased'Analyse Confirmatoire

Le recours à l'analyse exploratoire, sur l'ensemble des données, a permis de repérer que nous avons des blocs de variables distinctes (validité discriminante), que chaque bloc mesure un seul concept (validité convergente), et qui soit fiable (fiabilité). Cependant, en mettant en place une structure entre les construits dégagés dans le cadre d'un modèle relationnelle nous devons alors "confirmer" dans quel mesure il est valable et capable de présenter la réalité supposée sur le succès entrepreneurial. Ainsi, la méthode LISREL est utilisée dans notre cas puisqu'elle est plus orienté vers l'explication des modèles et permette d'aboutir à des estimations de paramètres non biaisés pour obtenir des indices de qualité d'ajustement extrêmement utiles dans le processus de validation (Jakobowicz 2007) sans pour autant négliger l'inconvénient des contraintes des hypothèses de multi-normalité des données (Stan and Saporta 2006). Aussi en suivant les études de recherches antérieures qui ont pour la majorité adopté la démarche LISREL tel que (Doktorgrades and Unger 2006) ; (Ge, Wang, and Dong 2009) ; (Justo et al. 2006) ; (Leitão and Franco 2008) ; (Lumpkin and Dess 1996) ; (Pérez and Canino 2009) ; (Pierre-André Julien and Cadieux 2010) ; (Raymond et al. 2011) ; (Shah, Butt, and Saeed 2011) ; (Thompson 2012) ; (Walker and Brown 2004) ; (Zbierowski 2005) ; (Ahmad 2007) ; (Alstete 2008) ; (Man, Lau, and Snape 2008) ; (Reijonen 2008) et (Ayala Calvo and Manzano García 2010).

Cependant, cet édifice permet d'exprimer des relations et de présenter une image la plus complète du modèle qui illustre nos hypothèses et permet d'examiner nos questions de recherche. La spécification du modèle s'opère en traduisant nos hypothèses de recherche sous forme d'un diagramme

relationnel qui sera identifié sous une vérification de la possibilité théorique de soustraire une estimation pour tous ses paramètres, puis une évaluation de la qualité d'ajustement du modèle aux données empiriques (Lacroux 2009). La construction du modèle incorpore, donc, un nombre de variables (Manifestes et Latentes), avec des réseaux d'interactions qui devraient être établies en deux temps vu que le modèle se divise en deux modèles spécifiques :

- le modèle de mesure qui identifie les saturations (*loadings*) des items observés (indicateurs ou mesures) sur leurs construits prévus (variables latentes) et qui concerne tous les liens reliant les variables latentes d'un modèle à leurs variables manifestes ;
- le modèle structurel, à savoir, le lien de causalité supposé dans un ensemble de variables latentes dépendantes et indépendantes. Ces relations entre les variables latentes respectent des hypothèses substantielles basées sur des considérations théoriques.

Les travaux de certains auteurs (ex : (Bollen 1989) ;(Diamantopoulos and Winklhofer 2001) ;(MacKenzie, Podsakoff, and Jarvis 2005) ; (Sosik et al, 2009 ; Jöreskog et Wold, 1982 ; Chin, 2002 ; Amato et Vinzi, 2003 et Barclay et al, 1995)) appuyés par les recommandations de Haenlein et Kaplan, (2004) et Sosik et al, (2009)) permettent de disposer d'une série de procédures permettant de mieux garantir, dans le cadre de l'utilisation de méthodes d'équations structurelles, de bâtir les deux modèles spécifiques de façon appropriée et qui se résument dans:

9.2.2.1. Le Modèle de Mesure (externe) :

Comme nous l'avons initié, dans la démarche, la construction du modèle de mesure est fondamentale dans le traitement des modèles d'équations structurelles à variables latentes. Dans le cadre de l'approche LISREL, Il est donc nécessaire d'utiliser une stratégie de construction efficace et compréhensible. Il s'agit ici d'associer des variables observées de façon à ce qu'elles forment des groupes unidimensionnels et cohérents. Ceci revêt une grande importance dans l'estimation du modèle. Nous mentionnons que plusieurs procédés sont disponibles pour l'aide à la construction des arbres relationnels, tel que méthodes algorithmiques basées sur les réseaux bayésiens (Kullback and Leibler 1951).

En suivant les recommandation de (Jarvis, MacKenzie, and Podsakoff 2003) et (Pearl 2000) et puisqu'on opère sur un modèle en facteurs principaux les relation de notre modèle de mesure seront établies en mode *réflectif*. Comme indiqué par (Diamantopoulos and Winklhofer 2001), en passant par la vérification des critères de fiabilité et de validité standards applicables aux construits réflectifs, il n'est nécessaire de vérifier la présence de multicollinéarité entre les indicateurs de chaque construits comme c'est le cas qui s'appliquent aux construits formatifs (Hoyos-Ruperto et al. 2011). En plus le schéma réflectif de relations, entre les variables manifestes et les variables latentes existent, est généralement préféré car il permet un traitement direct par l'approche LISREL dans les problèmes liés à la conceptualisation de modèles de personnalité. (Fornell and Bookstein 1982) argumentent que "*constructs such as 'personality' [...] are typically viewed as underlying factors that give rise to something that is observed. Their indicators tend to be realized, then as*

reflective. On the other hand, when constructs are conceived as explanatory combinations of indicators (such as 'population change' or 'marketing mix') that are determined by a combination of variables, their indicators should be formative".

L'utilisation de l'approche LISREL par méthode d'estimation ML (maximum de vraisemblance) inspirée par (McDonald 1996) et (Tenenhaus, Mauger, and Guinot 2006) a constitué une alternative intéressante puisqu'elle ne dépend pas de la distribution des données, similaires au cas du ULS, mais des indices de qualité obtenus. A ce titre, les indices de qualité d'ajustement utilisés sont ceux reportés en *Output* par AMOS. On avise là, que nous avons utilisé la procédure du maximum de vraisemblances. L'AFC révèle des indices d'ajustement en deçà de ce qu'il convient pour valider le modèle. Nos justifications de qualité d'un bon ajustement (si la structure du modèle arrive à comptabiliser toutes les corrélations inhérentes à l'ensemble de données) seront, donc, évalués par les indices absolus, incrémentaux et de parcimonie : test du χ^2 (χ^2/dl) ; *NFI* ; *CFI* ; *RMSEA* ; *CMIN/df* ; *GFI* ; *AGFI* et *RMR*. Nous tenterons de soutenir les tests de validation et d'acceptation du modèle par les arguments:

- le modèle étudié est exact si : $\chi^2 = CMIN = (n-1)FMIN \approx \chi^2(dl)$
($dl = Nb$ de covariances - Nb de paramètres du modèle)
- $p\text{-value} \geq 0.05$ ou bien si $\chi^2/dl \leq 2$ à 5
- si $RMSEA \leq 0.05$; toléré jusqu'à 0.08
- Le modèle est accepté si $CFI \geq 0.9$ et si accepté si : $NNFI \leq 0.9$ ou même 0.95
- $FMIN_0 \approx 0$, Ecart dû à l'approximation de la réalité par le modèle.

Dans le cas de notre construction de la recherche, la performance et succès de la petite entreprise, la motivation et l'orientation telle que conçue

par le propriétaire-gestionnaire, sont opérationnalisés sur des mesures à travers la combinaison de plusieurs indicateurs (Raymond et al. 2011) qui capturent leurs différents aspects on devra s'inquiéter sur les problèmes de mauvaise évaluation et spécification des modèles (MacKenzie, Podsakoff, and Jarvis 2005), à la lumière de leur nature composite et pluridimensionnelle. Il s'avère donc important, d'abord, de confirmer et d'aborder individuellement notre jeu de modules qui composent notre modèle externe. Et qui sont la dimension succès (growth), motivation, orientation et aspiration.

a. L'Echelle du succès :

L'échelle de mesure du succès perçu s'inspire de celle développée par certains chercheurs (Walker and Brown 2004); (G. Chandler et Hanks, 1994 et Cooper, 1998) et (Chenhall et Langfield-Smith, 1998 ; Chong et Chong, 1997 ; Gupta et Govindarajan, 1984 et Bisbe et al, 2006) pour leurs études des facteurs de réussite des propriétaires de petites entreprises. Sans manquer de mentionner les travaux qui ont été réalisés sur la réussite penchée sur des mesures des paramètres non financiers par (Ramana et al, 2008 et Markman et Baron, 2003). L'exploration de adapté à notre échantillon, lors de la première phase, nous a fournis, finalement, 4 items qui capturent l'importance du succès de l'entreprise en termes d'indicateurs objectives par rapport à d'autres alternatives de mesures subjectives et qui étaient les réponses aux questions :

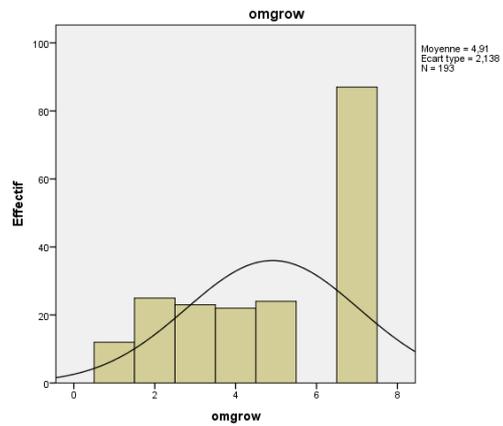
Omgrow: Q3OB. Compared to one year ago, your expectations for growth are now;

XXyyj5y: Expected number of jobs, 4 categories;

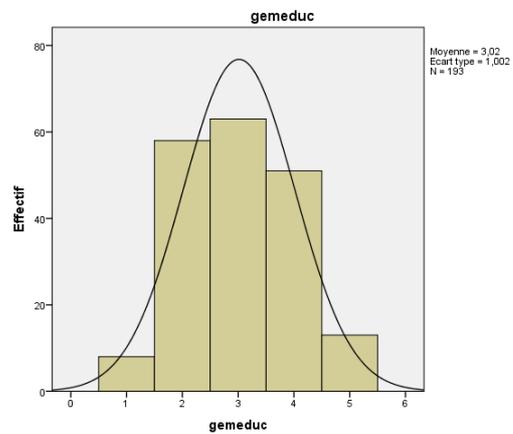
XXyyjnw: Current number of jobs, 4 categories;

Gemeduc: GEMEDUC. GEM harmonized educational attainment.

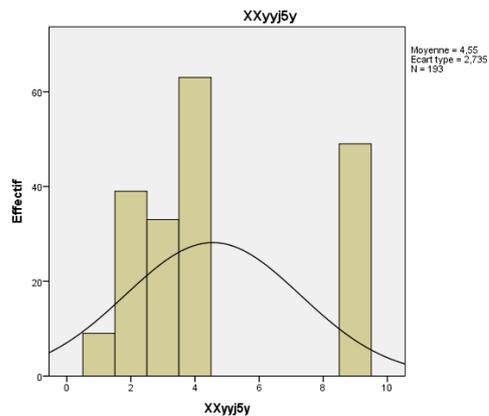
omgrow	Effectifs	%
Lower	12	6,2
Somewhatlower	25	13,0
About the same	23	11,9
Somewhathigher	22	11,4
Higher	24	12,4
Does not apply	87	45,1
Total	193	100,0



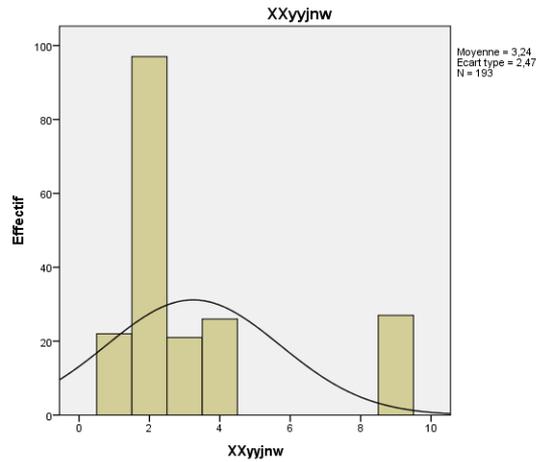
gemeduc	Effectifs	%
None/Cannot code	8	4,1
Somesecundary	58	30,1
Secondarydegree	63	32,6
Post secondary	51	26,4
Graduateexperienc e	13	6,7
Total	193	100,0



XXyyj5y	Effectifs	%
No jobs	9	4,7
1-5 jobs	39	20,2
6-19 jobs	33	17,1
20+ jobs	63	32,6
REFUSE	49	25,4
Total	193	100,0



XXyyjnw	Effectifs	%
No jobs	22	11,4
1-5 jobs	97	50,3
6-19 jobs	21	10,9
20+ jobs	26	13,5
refuse	27	14,0
Total	193	100,0



On passe d'abord par l'examen des caractéristiques générales des variables manifestes retenues. La [figure 9.2](#) dessine le modèle de mesure du construit latent.

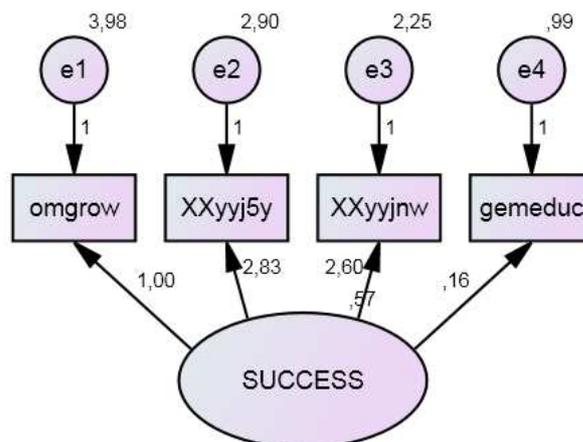


Figure 9.2–Modèle de mesure du construit 'SUCCSS'

Résultats des analyses réalisées sur l'échelle SUCCESS 'growth'
-Analyse confirmatoire réalisée sous AMOS. $\chi^2 = 2,339$; $df=2$; $p=0,310$ $RMR = 0,063$ $GFI = 0,994$ $AGFI = 0,97$ $CFI = 0,997$ $NFI=0,926$ $FMIN=0,025$ $RMSEA = 0,03$ $CMIN/df= 1,170$

Malgré la mauvaise représentativité du χ^2 les indices relatifs sont très bons et témoignent de la faiblesse écart entre le modèle observé et la structure postulée semble bien confirmer. En somme le modèle 'growth' est donc accepté.

b. L'Echelle Motivation :

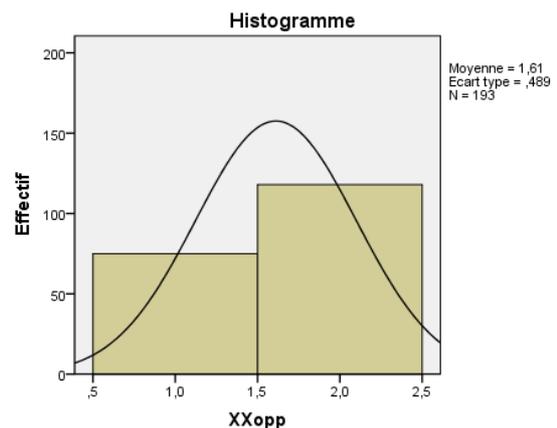
L'échelle mesurant la motivation a été engendrée par trois (03) variables manifestes en accord avec les suggestions des chercheurs (Reynolds et al. 2005) ; (Shah, Butt, and Saeed 2011) ; (Yaghoob and Shamsodin 2011) ; (Yahya et al. 2011) ; (Zbierowski 2005) ; (Ács, Márkus, and Szerb 2010) ; (Ge, Wang, and Dong 2009) ; (Hoyos-Ruperto et al. 2011) ; (Lumpkin and Dess 1996) et (Justo et al. 2006) dont l'analyse exploratoire a justifié qu'elles présentent une structure factorielle cohérente des variables liées aux questions :

XXopp: Improvement OR Involved in Entrepreneurial driven opportunity;

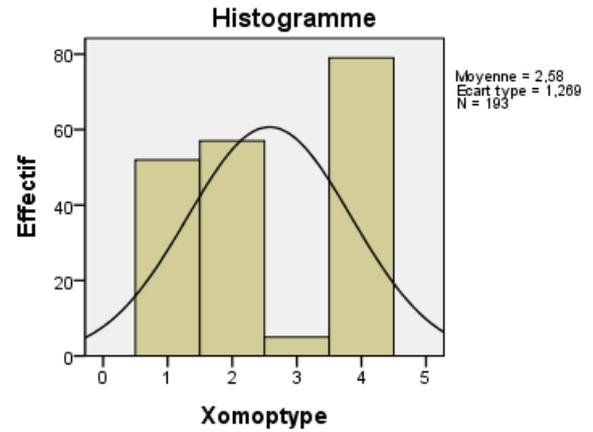
Xomoptype: Q2K2, Which do you feel, was the most important motive for pursuing this opportunity?;

Teayynec: Involved in Necessity early-stage Entrepreneurial Activity.

XXopp	Effectifs	%
No	75	38,9
YES	118	61,1
Total	193	100,0



Xomoptype	Effectifs	%
Greaterindependence	52	26,9
Increasepersonalincome	57	29,5
Just to maintainincome	5	2,6
None of these	79	40,9
Total	193	100,0



teayynec	Effectifs	%
No	172	89,1
YES	21	10,9
Total	193	100,0

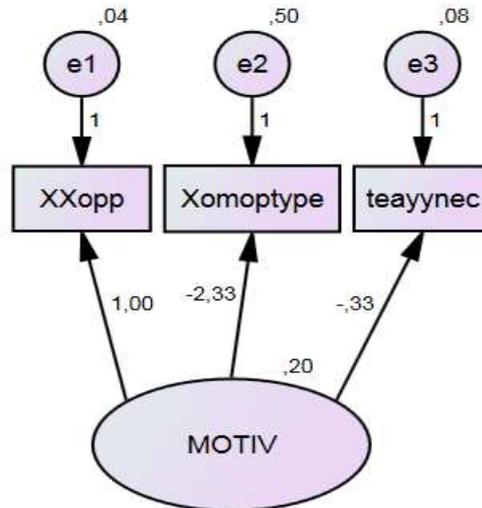
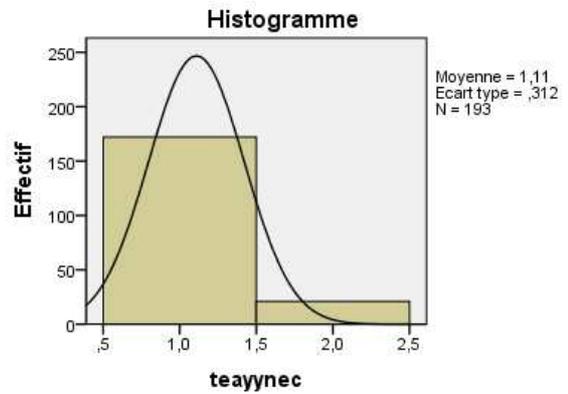


Figure 9.3–Modèle de mesure du construit 'MOTIVATION'

Résultats des analyses réalisées sur l'échelle MOTIVATION
-Analyse confirmatoire réalisée sous AMOS.
$\chi^2 = 0,000$; $df = 0$ RMR = 0,000
GFI = 1,000 AGFI = 0,936
CFI = 1,000 NFI = 0,926
FMIN = 0,000 RMSEA = 0,600

c. L'Échelle Orientation :

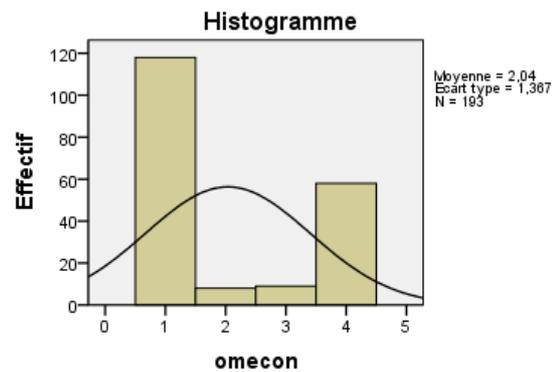
Cette échelle a été aussi présentée sur une structure factorielle de trois (09) items dont les justifications sont aussi par les travaux de (Reynolds et al. 2005) ; (Zbierowski 2005) ; (Lumpkin and Dess 1996) ; (Liñán, Santos, and Fernández 2011) et (Justo et al. 2006). Les items essaient de répondre aux questions :

Omecon: Q3K1, How many points for economic value?

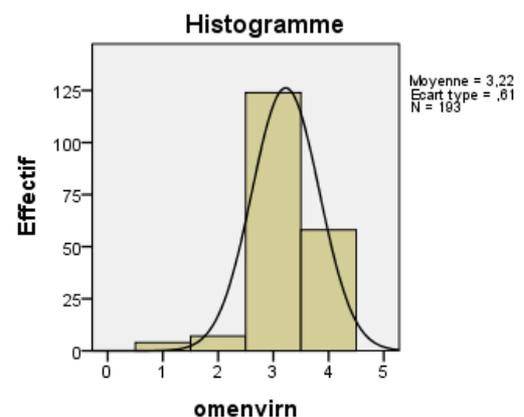
Omenvirn: Q3K3, How many points for environmental value?

XXtec: Technology sector.

Omecon	Effectifs	%
1 + 50%	118	61,1
2 20 % – 50 %	8	4,1
3 -20%	9	4,7
4 NP	58	30,1
Total	193	100,0



Omenvirn	Effectifs	%
1 + 50%	4	2,1
2 20% - 50 %	7	3,6
3 -20%	124	64,2
4- NP	58	30,1
Total	193	100,0



XXtec	Effectifs	%
NO/LOW TechnologySector	188	97,4
Medium - OR High-Tech Sector	5	2,6
Total	193	100,0

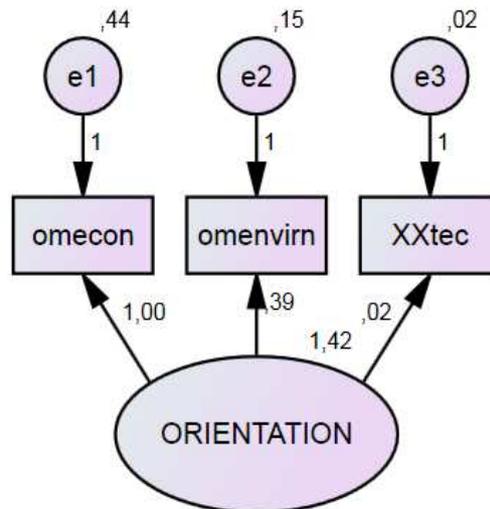
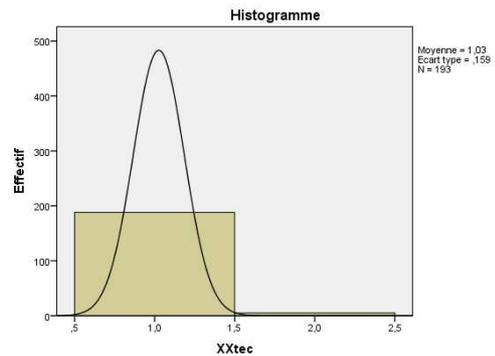


Figure 9.4–Modèle de mesure du construit 'ORIENTATION'

Résultats des analyses réalisées sur l'échelle ORIENTATION
-Analyse confirmatoire réalisée sous AMOS.
$\chi^2 = 0,000$; $df=0$; $RMR = 0,000$
$GFI = 1,000$ $GFI = 0,936$
$CFI = 1,000$ $FMIN = ,000$
$RMSEA = 0,446$ $CMIN/df = 0,000$

Encore une fois, l'ensemble des facteurs offre de bons indicateurs d'ajustement et une bonne représentation de l'échelle et est donc considéré comme adéquate à l'échelle qui reproduit l'orientation (voir la [figure 9.4](#)).

d. L'Echelle Perception :

Comme arbitrer par les chercheurs (Pérez and Canino 2009) ;(Reynolds et al. 2005) ;(Justo et al. 2006) ; (Liñán, Santos, and Fernández 2011) ; (Shinnar,

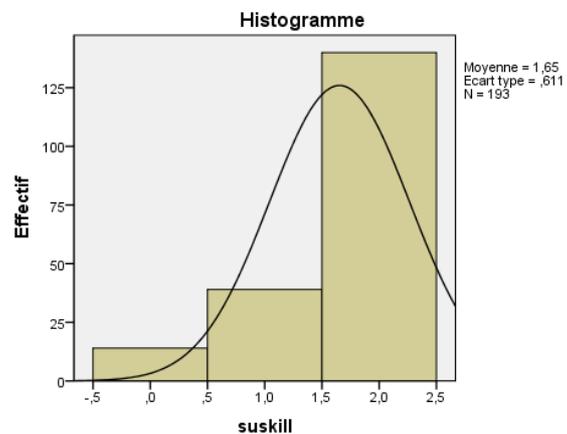
Giacomin, and Janssen 2012);(Zbierowski 2005) et(Lumpkin and Dess 1996) la perception a été conçue par les trois (03) items :

Suskill: Qi3, Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business?

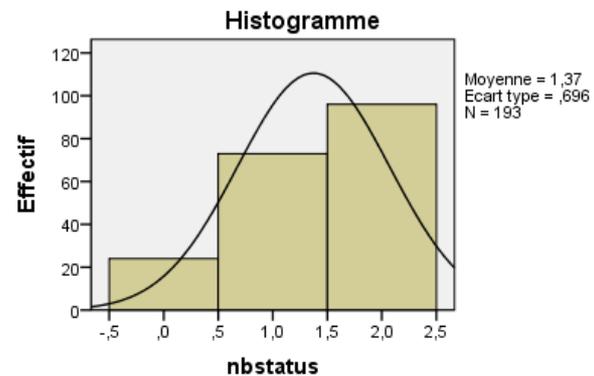
Nbstatus: Qi7, In my country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect;

Nbgoodc: Qi6, In my country, most people consider starting a new business a desirable career choice.

Suskill	Effectifs	%
Don't know	14	7,3
No	39	20,2
YES	140	72,5
Total	193	100,0



nbstatus	Effectifs	%
Don't know	24	12,4
No	73	37,8
YES	96	49,7
Total	193	100,0



nbgoodc	Effectifs	%
Don't know	28	14,5
No	66	34,2
YES	99	51,3
Total	193	100,0

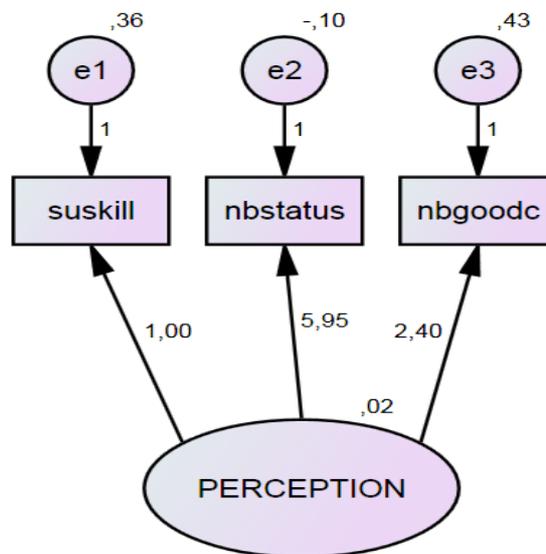
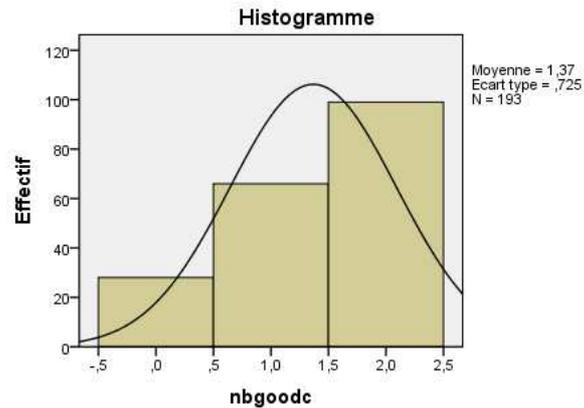


Figure 9.5–Modèle de mesure du construit 'PERCEPTION'

Résultats des analyses réalisées sur l'échelle PERCEPTION
-Analyse confirmatoire réalisée sous AMOS.
$\chi^2 = 0,00$; $df = 0$ RMR = 0,000
GFI = 1,000 CFI = 1,000
RMSEA = 0,311 CMIN/df = 0,000

L'approche confirmatoire menée sur l'échelle souligne que les indicateurs plaident en faveur d'un bon ajustement de l'échelle perception (voir [tableau 9.5](#)).

9.2.2.2. Le Modèle Structurel (interne) :

Une fois le modèle externe défini, il est important de bien définir le modèle interne, celui-ci contient les relations de causalité entre les concepts et

est donc très important de prendre en compte le modèle interne dans l'estimation des relations à intégrer. Ainsi, pour s'assurer sur notre disposition à œuvrer vers un modèle globale adéquat. On soulève, dans une étape intermédiaire, le test des évidentes interactions entre les facteurs exogènes qui vont former notre modèle finale.

Lors des pré-tests, de cette balise, l'analyse confirmatoire fait état de bons indicateurs qui confirment les suppositions de leurs effets concomitant. Schématiquement on obtient le diagramme représenté sur la [figure 9.6](#) de l'alliance des facteurs de la partie exogène du modèle global.

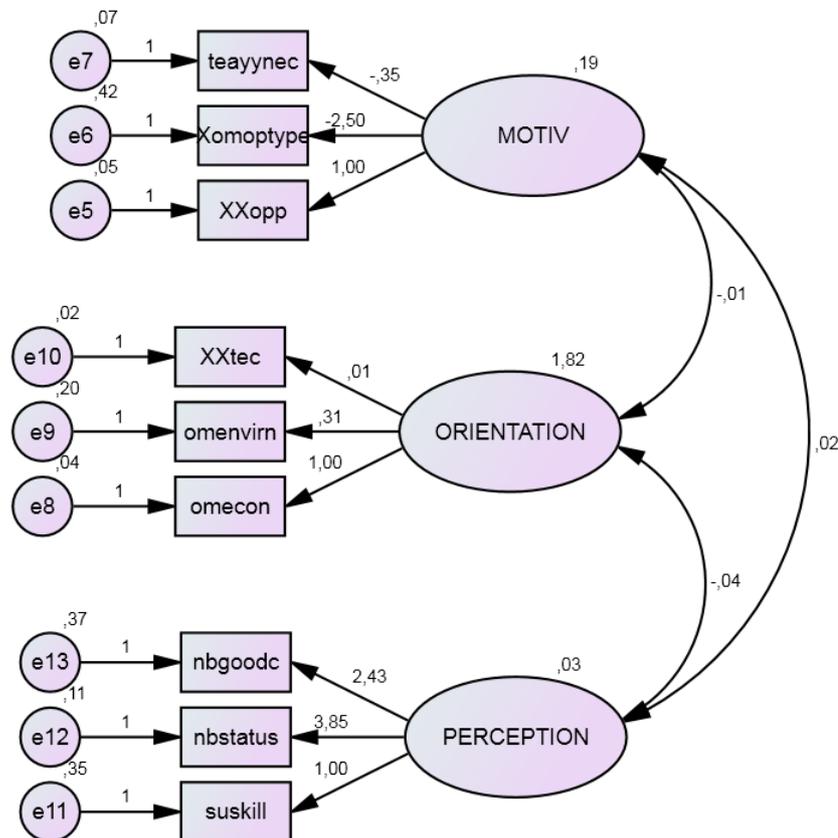


Figure 9.6 –Diagramme partie exogène du modèle global

Résultats des analyses réalisées sur le modèle exogène
-Analyse confirmatoire réalisée sous AMOS.
$\chi^2 = 32,729$; $df = 24$; $p = 0,110$
$RMR = 0,026$ $GFI = 0,966$

$AGFI = 0,936$ $CFI = 0,978$ $RMSEA = 0,044$ $CMIN/df = 1,364$

Globalement, les indicateurs d'ajustement soulignent une bonne représentation des alliances entre les échelles motivation, perception et orientation.

9.2.2.3. Fit du modèle globale

Il est évident que le modèle conceptuel proposé s'inspire des études et références, de (Hisrich et Peters, 2002 et Shane, 2003) (Kotey et Meredith, 1997 ; Rockeach, 1973 ; Cunningham et Lischeron, 1991 ; Selver, 1988 et DeCarlo et Lyon, 1980) et sur plusieurs autres recherches associant le succès entrepreneurial au valeur personnelle des dirigeants. Ainsi que, les tentatives de modélisation qui ont été faites pour expliquer le succès ou l'échec d'affaires en termes de traits de personnalité de l'entrepreneur (Glancey et al, 1998 et Stewart et al, 1999). Notre parcours nous a donc permis de concevoir le modèle relationnel global et essayer de monter les ensembles retenues dans les phases précédentes pour proposer à un schéma relationnel global dont la structure est mise en évidence dans la [figure 9.7](#). Dès lors on procédera à son test et si nécessaire à son amélioration.

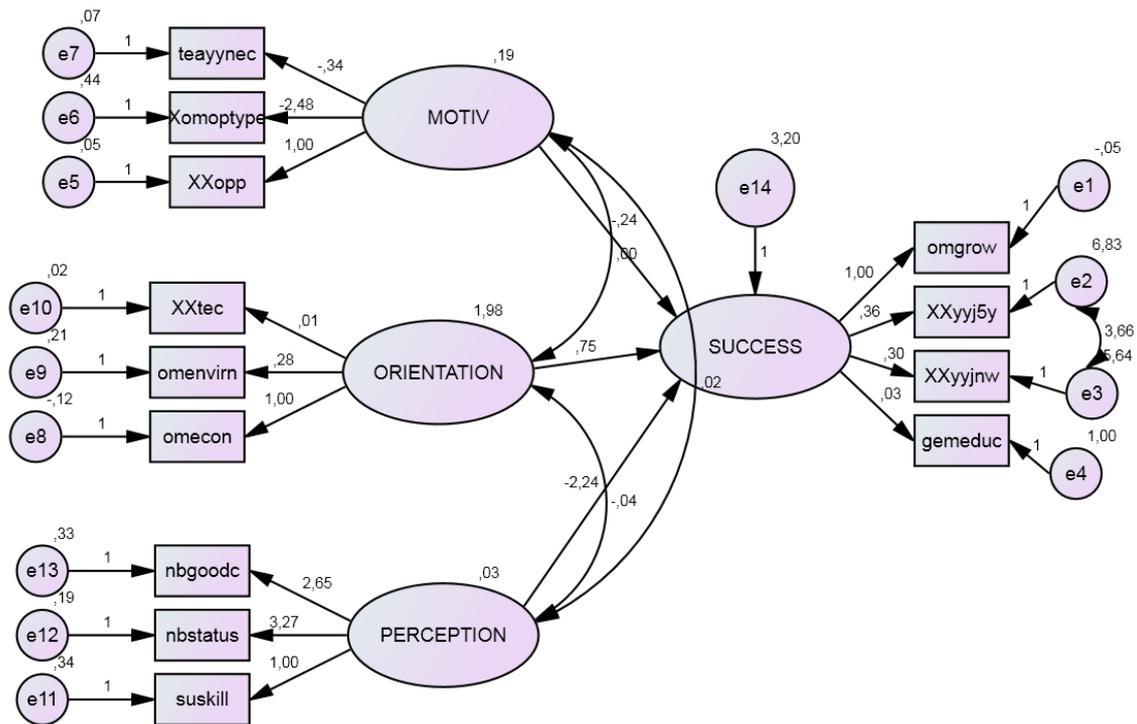


Figure 9.7–Modèle structurel global

Les principaux résultats de l’analyse confirmatoire réalisée sont présentés dans le [tableau 9.16](#) récapitulatif ci-dessous :

Tableau 9.16– Sommaire d’Ajustement du Modèle

Result (Default model) Minimum was achieved

Chi-square = 84,613 Degrees of freedom = 58 Probability level = ,013

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	33	84,613	58	0,013	1,459
Saturated model	91	0	0		
Independence model	13	667,295	78	0	8,555

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,077	0,941	0,908	0,6
Saturated model	0	1		
Independence model	0,544	0,658	0,602	0,564

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,873	0,829	0,956	0,939	0,955
Saturated model	1		1		1

Independence model	0	0	0	0	0
--------------------	---	---	---	---	---

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,744	0,649	0,71
Saturated model	0	0	0
Independence model	1	0	0

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	0,441	0,139	0,031	0,288
Saturated model	0	0	0	0
Independence model	3,475	3,069	2,659	3,518

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,049	0,023	0,07	0,511
Independence model	0,198	0,185	0,212	0

Les résultats obtenus montrent que les conditions ne sont pas réunies pour estimer que ce modèle ait de bonnes qualités d'ajustement. Seul le CFI et GFI sont acceptables. Les autres indicateurs (χ^2 et *RMSEA*) malgré satisfaisant mais n'atteignent pas les seuils de significativité statistiques dues essentiellement à la taille d'échantillon et par la déviation de la distribution normale multi variée. Aussi, on remarque la présence des covariances négatives pour certains termes d'erreurs $e1=-0.055$ et $e8=-0.119$ (voir la [figure 9.7](#)), ce qui n'est pas, aussi, admissible. Ce modèle est donc remis en cause et ne peut pas être validé.

Par ailleurs nous tenterons d'améliorer la qualité d'ajustement de notre modèle en préconisant de supprimer les liens non significatifs et des items qui présentent certaines ambiguïté d'estimation. Notamment :

- Les variables *Gemeduc* et *XXyyjnw* puisqu'elles présentent respectivement des covariances ambiguës > 1 et un effet multicollinéaire sur une variable sur le même construit ;

- Les termes d’erreurs e1 et e8 à covariances négatives, ce qui rend la structure inadmissible.

Finalement on aboutit sur le modèle rectifié schématisé dans la [figure 9.8](#), ci-dessous. Les résultats de l’analyse confirmatoire opérée sur AMOS sont rapportés juste après au [tableau 9.17](#).

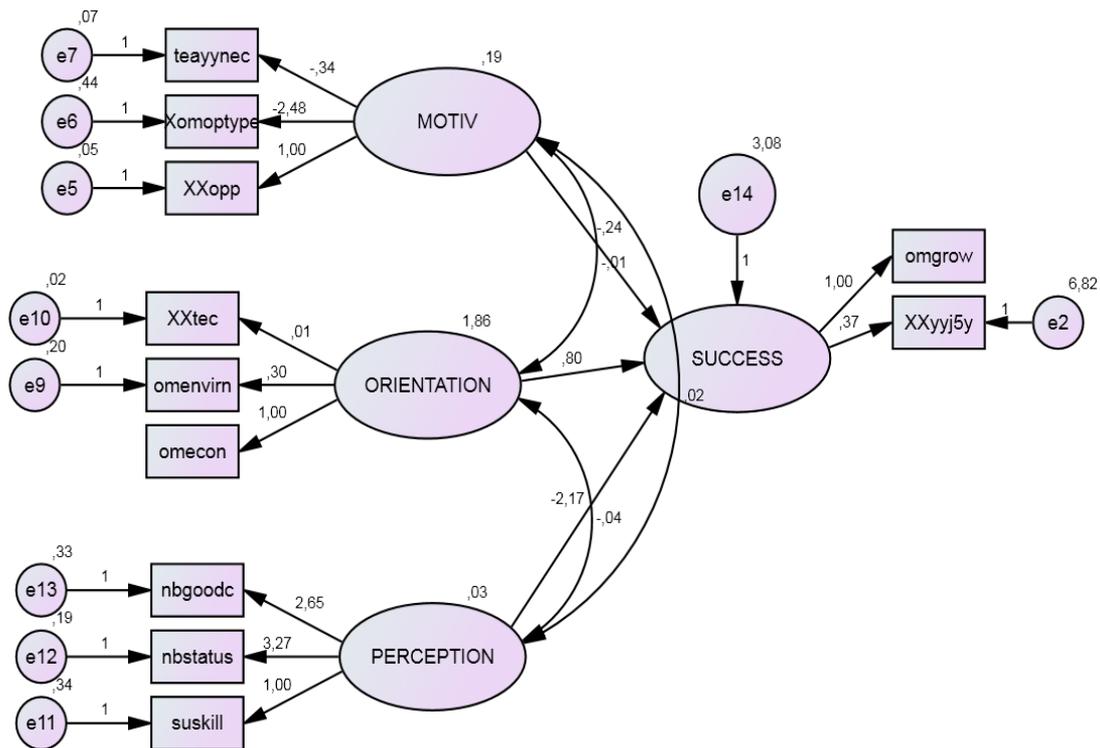


Figure 9.8 – Modèle structurel global final

Tableau 9.17 – Résultats d’Ajustement du Modèle Final

Variable Summary (Group number 1)

model contains the following variables (Group number 1)

Observed, endogenous variables	Unobserved, exogenous variables	Unobserved, endogenous variables
omgrow	e2	SUCCESS
XXyyj5y	MOTIV	
XXopp	e5	
Xomoptype	e6	
teayynec	e7	
omecon	ORIENTATION	
omenvirn	e9	
XXtec	e10	
suskill	e11	
nbstatus	e12	
Nbgoodc	e13	
	e14	

Models

Default model (Default model)

Notes for Model (Default model)

Computation of degrees of freedom (Default model)

Number of distinct sample moments:	66
Number of distinct parameters to be estimated:	26
Degrees of freedom (66 - 26):	40

Result (Default model)

Minimum was achieved

Chi-square = 60,214

Degrees of freedom = 40

Probability level = ,021

Scalar Estimates (Group number 1 - Default model)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
SUCCESS	<---	ORIENTATION	0,795	0,096	8,262	***	
SUCCESS	<---	PERCEPTION	-2,172	1,22	-1,781	0,075	
SUCCESS	<---	MOTIV	-0,238	0,335	-0,712	0,476	
omgrow	<---	SUCCESS	1				
XXyyj5y	<---	SUCCESS	0,369	0,088	4,17	***	W1
XXopp	<---	MOTIV	1				
Xomoptype	<---	MOTIV	-2,478	0,275	-9,012	***	
teayynec	<---	MOTIV	-0,344	0,054	-6,341	***	
omecon	<---	ORIENTATION	1				
omenvirn	<---	ORIENTATION	0,299	0,024	12,547	***	
XXtec	<---	ORIENTATION	0,013	0,008	1,608	0,108	
suskill	<---	PERCEPTION	1				
nbstatus	<---	PERCEPTION	3,272	1,19	2,75	0,006	
nbgoodc	<---	PERCEPTION	2,653	0,906	2,927	0,003	

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	26	60,214	40	0,021	1,505
Saturated model	66	0	0		
Independence model	11	546,06	55	0	9,928

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,055	0,95	0,918	0,576
Saturated model	0	1		
Independence model	0,325	0,671	0,606	0,56

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,89	0,848	0,96	0,943	0,959
Saturated model	1		1		1
Independence model	0	0	0	0	0

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,727	0,647	0,697
Saturated model	0	0	0

Independence model	1	0	0
--------------------	---	---	---

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	20,214	3,236	45,149
Saturated model	0	0	0
Independence model	491,06	419,836	#####

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	0,314	0,105	0,017	0,235
Saturated model	0	0	0	0
Independence model	2,844	2,558	2,187	2,967

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,051	0,021	0,077	0,442
Independence model	0,216	0,199	0,232	0

Le modèle obtenu offre de très bons paramètres puisque l'ensemble des indicateurs d'ajustement résumés dans le [tableau 9.18](#), ci-dessous, respectent les seuils de signification préconisés pour ce type d'analyse.

Tableau 9.18– Qualités d'ajustement du Modèle structurel global final

χ^2	Ddl	RMR ≤ 0,10	GFI ≥ 0,90	AGFI ≥ 0,80	CFI ≥ 0,90	RMSEA ≤ 0,08
60,214	40	0,055	0,95	0,918	0,913	0,051

9.2.3. Discussion des résultats finaux

Les résultats de l'analyse confirmatoire sont meilleurs par rapport au modèle de base et suggèrent des qualités d'ajustement acceptable seulement comme la faible signification du test de χ^2 . En plus, les indices relatifs RMSEA, GFI et AGFI indiquent globalement un bon ajustement pour pouvoir engager une interprétation des résultats. Il est de règle que l'ajustement du modèle n'est pas un objectif en soi, mais on est contraint de prouver que le modèle ajusté est adéquat et qu'il est prometteur de reconnaître et identifier nos hypothèses pour expliquer le phénomène étudié dans le cadre de notre recherche.

Ainsi, les croyances envers la croissance et le succès, répercutées par la motivation, la perception et l'orientation apparaît donc comme une réalité

vraie et confirment l'influence, de différentes façons, des qualités et caractéristiques personnelles des entrepreneurs sur leur conscience de réussite et succès. La signification statistique de la plus part de nos coefficients de régression (sauf pour la variable *MOTIV* où $p=0,476$) confirme du moins notre hypothèse principale *Hypothèse 1*.

Les trois composantes de la personnalité des entrepreneurs notamment la motivation, la perception et l'orientation qu'on a qualifié de facteurs exogènes du phénomène étudié sont en mutuelle influencent formant un complexe à interactions multiforme dont les composantes s'inter-réagissent. Ainsi, l'analyse des facteurs commun des propriétaires-gestionnaires mesurée par la conservation de la variance qui est partagée entre les construits fait apparaitre des influences réciproques ce vient soutenir avec certitude notre *Hypothèse 2* affirmant que la motivation, la perception et l'orientation sont des facteurs en mutuelle influence dans la personnalité des entrepreneurs. Respectivement nous pouvons avancer que les perceptions sont les plus présentes dans la perception de réussite des entrepreneurs mais de façons négative. Ceci infirme notre *Hypothèse 4* et nous remet au constat que les idées et perception des entrepreneurs peuvent influencer négativement sur leur perception de la réussite. Ceci s'explique logiquement par l'idée de peur de l'échec qui angoisse l'entrepreneur. De la même manière mais de façon moins prononcée et peut être sous le même effet que se considère l'influence de la motivation sur la réussite qui rejette donc notre *Hypothèse 3*. Nous ne pouvons pas dire que l'entrepreneur algérien perçoit son devenir de réussite de façon 'démoralisé' mais en dirait qu'il se fait cette raison pour avoir plus de combativité pour l'existence de son affaire. Ce constat se confirme sur notre

modèle qui fait apparaître que l'orientation de l'entrepreneur marque une influence positive à sa perception de la réussite ce qui valide notre *Hypothèse 4*, faisant apparaître une vision optimiste soulageant l'entrepreneur algérien malgré ses émotions de peur d'échec qui pèsent beaucoup plus sur sa perception de la réussite et qui le rends peut être plus combatif.

Conclusion :

Nous attestons que cette partie à fait représente l'œuvre de notre contribution de recherche sur la problématique posée. On a pu justifier nos choix méthodologiques de l'utilisation des équations structurelles à variables latentes grâce à la validations des différents tests d'adéquation des procédures utilisées que nous avons impliquer pour construire, tester et valider le modèle proposé.

Il s'avère que l'ensemble des choix méthodologiques de cette étude ainsi que la manière dont ilsont été conduites ont fournis à la tradition académique une approche justifiée capable de surmonter la complexité du phénomène et une visibilité plus transparente des liens supposées et bâtis par nos hypothèses. Concluant que les trois composantes de la personnalité des entrepreneurs notamment la motivation, la perception et l'orientation qu'on a qualifiée de facteurs exogènes du phénomène formant un complexe à interactions multiforme dont les composantes s'inter-réagissent affectent de façon significative la réussite de l'entreprise prise de façon subjective.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

L'analyse des différents aspects de notre étude, qui se focalisent sur l'entrepreneuriat, nous a permis de mieux apprécier les principaux facteurs expliquant la réussite entrepreneuriale. En effet, comprendre ce phénomène en Algérie, nous a poussé à étudier, plusieurs autres phénomènes et aspects formant le contexte entrepreneuriale, d'abord le comportement de l'entrepreneur, les aspects de la réussite et enfin le cadre économique de la PME. En dernier nous avons puisé d'une enquête élaborée sur un référentiel international qui nous a permis de construire un modèle explicatif de la réalité de l'entrepreneur et nous permet de mieux comprendre ses atouts à la réussite, grâce aux techniques nouvellement utilisées en management et GRH d'équations structurelles à variables latentes.

Les résultats de l'analyse durant notre travail sont meilleurs par rapport au modèle de base et suggèrent des qualités d'ajustement acceptable et indiquent globalement un bon ajustement pour pouvoir engager une interprétation des résultats. Il est de règle que l'ajustement d'un modèle n'est pas un objectif en soi, mais on a été contraint de prouver que le modèle ajusté est adéquat et qu'il est prometteur à reconnaître et identifier nos hypothèses pour expliquer le phénomène étudié dans le cadre de notre recherche. Notre travail vient encore justifier ce jugement en prouvant qu'en Algérie ce modèle est adéquat et qu'il est prometteur de le reconnaître pour expliquer le phénomène tant admis par nos croyances envers la croissance et le succès, répercutée par la motivation, la perception et l'orientation de l'entrepreneur. Il apparaît donc comme une réalité vraie et confirme l'influence, de différentes façons, des qualités et caractéristiques personnelles des entrepreneurs sur leur conscience de réussite

et succès. Et même de manière plus prononcée au niveau de son orientation donnant à l'entrepreneur cette raison pour avoir plus de combativité pour l'existence de son affaire. Cette orientation exhibe sous ses artifices une vision optimiste soulageant l'entrepreneur algérien malgré ses émotions de peur d'échec qui pèsent beaucoup plus sur sa perception de la réussite. Nous rejoignons donc le consensus des chercheurs qui s'entendent sur la nécessité de fournir une vue des aspects traits et personnalité de l'entrepreneur pour autant souligner que l'entrepreneur ne peut pas être séparé de l'environnement, duquel il puise sa dynamique, et que ses qualités personnelles ont une forte influence sur ses compétences à conduire son entreprise au succès.

On estime que l'étude a fait progresser notre connaissance des entrepreneurs algériens et de leurs profils. Ainsi, les croyances envers la croissance et le succès, répercuté par la motivation, la perception et l'orientation apparaissent comme une réalité vraie et confirment l'influence, de plusieurs manière, des qualités et caractéristiques personnelles des entrepreneurs sur leur conscience de réussite et succès. La signifiante statistique confirme du moins notre hypothèse principale. Il en découle que les trois composantes de la personnalité des entrepreneurs notamment la motivation, la perception et l'orientation qu'on a qualifié de facteurs exogènes du phénomène étudié sont en mutuelle influence formant un complexe à interactions multiforme dont les composantes s'inter-réagissent. Ainsi, l'analyse des facteurs communs des propriétaires-gestionnaires, mesurée par la conservation de la variance partagée entre construits, fait apparaître des influences réciproques. Ceci vient soutenir avec certitude d'affirmation que la

motivation, la perception et l'orientation sont des facteurs en mutuelle influence dans la personnalité des entrepreneurs. Respectivement nous pouvons avancer que les perceptions sont les plus présentes dans la perception de réussite des entrepreneurs mais de façons négative. A cet égard on se remet au constat que les idées et perception des entrepreneurs peuvent influencer négativement sur leur perception de la réussite. On pourra dire que ceci s'explique logiquement par l'idée de peur de l'échec qui angoisse l'entrepreneur. De la même manière mais de façon moins prononcée et peut être sous le même effet que se considère l'influence de la motivation sur la réussite. Nous ne pouvons pas dire que l'entrepreneur algérien perçoit son devenir de réussite de façon '*démoralisé*' mais en dirait qu'il se fait cette raison pour avoir plus de combativité pour l'existence de son affaire. Ce constat se confirme sur notre modèle qui fait apparaître que l'orientation de l'entrepreneur marque une influence concrète à sa perception de la réussite faisant apparaître une vision optimiste soulageant l'entrepreneur algérien malgré ses émotions de peur d'échec qui pèsent beaucoup plus sur sa perception de la réussite et qui le rends peut être plus défiant à l'égard de son entreprise.

La qualité de l'étude, outre le fait de suscité un débat approfondi autour d'une question récurrente sur l'entrepreneuriat, présente l'avantage d'avoir associé activement à la réflexion d'autres dimensions du succès des entreprises liées à l'entrepreneur et ses caractéristiques puisé sur un regard plus ensembliste communément adopté dans le cadre du projet du GEM. Cette étude consacre un travail qui a permis de cerner les contours du cadre de l'entrepreneuriat en Algérie. En s'orientant vers la personnalité de

l'entrepreneur et à analyser avec pertinence tant les causes que les conséquences de ses actions et considérer l'ampleur et la portée de leurs avantages en faveur du maintien et de la pérennité de son entreprise et au même titre des pertes éventuelles qu'ils pourraient subir. On sera là en mesure, peut-être, de dresser une image de l'entrepreneuriat en Algérie spécialement en milieu PME, afin de soulever des idées et questions intéressantes au regard des institutions financières, d'investissement et politiques d'accompagnements et de soutien proposées par l'Etat qui jusque-là reste beaucoup plus orientés plus vers son cadre et son financement. D'un autre côté opérer sur les marges de manœuvres en termes de politique économique en faveur du secteur privé induites par les améliorations structurelles macro-économiques de l'Algérie.

Les recommandations et perspectives de la recherche

Les résultats de recherche viennent contribuer à la littérature académique sur le sujet en Algérie largement admis en manque et compète les évidences académiques retrouvés par les chercheurs dans d'autres contextes socio-économiques. De toute certitude le modèle retrouvé est astreint à être plus compléter et raffiné par des études similaires moyennant des échantillons plus vaste de données et à jours. Aussi, les résultats de l'étude suggèrent qu'il peut être intéressant de tester la stabilité du modèle sur le groupe homme et femme entrepreneurs peut être des travaux futurs pourront même opter par des analyses sectorielles globalement (manufacturière ou services) en Algérie, voir même des comparaisons aux contextes inter régions (MENA, Maghreb ou Afrique) et confrontations aux autres modèle plus évoluer puisque le jeu de donnés le permet déjà. Apprécier l'évolution que connaît la catégorie l'entrepreneur et renseigner sur les changements éventuels (touchant plus

d'aspects) par une étude longitudinale afin de comparer les profils des dirigeants ainsi que leurs mécanismes de production en Algérie entre plusieurs périodes. Comme on peut même suivre la piste de la relation entre les succès individuel et collectif d'entrepreneurs avec un accent particulier sur les bénéficiaires d'aides et soutiens pour mesurer leur impact.

Références

Références

1. Ács, Z. J., Márkus, G., & Szerb, L. (2010). Measuring the entrepreneurial behavior of the established businesses : An individual and a country-level investigation. In *4th GEM Research Conference, London Imperial College Measuring*.
2. Abedou A., Bouyacoub A., Lallement M., Madaoui M. (2004), *Entrepreneurs et PME : Approche algéro-françaises*, L'Harmattan, Paris.
3. Ahmad, Noor Hazlina. (2007). A Cross Cultural Study of Entrepreneurial Competencies and Entrepreneurial Success in SMEs in Australia and Malaysia. Doctoral thesis, University of Adelaide, Australia.
4. Ait Taleb Abdelhamid, (2012), «*La base de la prise de décisions dans l'entreprise de production industrielle : cas d'un échantillon d'entreprises publiques algériennes*», Thèse Doctorat Econométrie, Département des Sciences Economiques, Université d'Alger, 268 p.
5. Alain, Fayolle & Paula, K. (2008). *The Dynamics between Entrepreneurship, Environment and Education*. (A. Fayolle & P. Kyrö, Eds.) *European research in entrepreneurship* (pp. xvi, 308). Edward Elgar.
6. Aldrich, H. E., & Martinez, M. A. (2001). Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 25 (4), 41-57.
7. Alstete, J. W. (2008). Aspects of entrepreneurial success. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(3), 584-594. doi:10.1108/14626000810892364.
8. Amokrane Mustapha, (2011), «*Les petites entreprises. Concepts, environnements et expériences cas : de l'Algérie*», thèse Doctorat Analyse Economiques, Département de Sciences Commerciales, Université d'Alger, 485 p.
9. Amato, S., & Vinzi, V. E. (2003). Bootstrap-based Q for the selection of components and variables in PLS regression. *Chemometrics and Intelligent Laboratory Systems*, 68(1-2), 5-16. doi:10.1016/S0169-7439(03)00083-2

10. Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1982). Some methods for respecifying measurement models to obtain unidimensional construct measurement. *Journal of Marketing Research*, 19(453-460).
11. Arawati, A., & Za'faran, H. (2010). The Structural Influence of Entrepreneurial Leadership, Communication Skills, Determination and Motivation on Sales and Customer Satisfaction,. *International Journal of Business and Development Studies Vol. 2, No. 1, (2010) pp.109-130.*
12. Ayala Calvo, J. C., & Manzano García, G. (2010). Established Business Owners' Success: Influencing Factors. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(03), 263. doi:10.1142/S1084946710001555
13. Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). *Small vs . Young Firms across the World Contribution to Employment , Job Creation , and Growth* (No. WPS5631).
14. Bagozzi, R. P., & Fornell, C. (1982). Theoretical concepts, measurement and meaning. In C. Fornell (Ed.), *A Second Generation of Multivariate Analysis, Vol. 2* (pp. 5–23). New York:Praeger.
15. Baillargeon, J. (2006). L'analyse structurale. In *Modelisation Structurelle* (pp. 1–42).
16. Barclay, D. W., Higgins, C. A., & Thompson, R. L. (1995). The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: personal computer adaptation and use as an illustration. *Technology Studies*, 2(2), 285–324.
17. Baron, R. A., & Markman, G. D. (2003). Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41–60. doi:10.1016/S0883-9026(00)00069-0
18. Barroso, C., Carrion, G. C., & Roldan, J. L. (2010). Applying Maximum Likelihood and PLS on Different Sample Sizes: Studies on SERVQUAL Model and Employee Behavior Model,. *Handbook of Partial Least Squares, Springer Handbooks of Computational Statistics, V. Esposito Vinzi et Al. (eds.), 2010.chap19,pp427-447.*
19. Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A Multidimensional Model of Venture Growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292–303. doi:10.2307/3069456
20. Baumard, P., Donada, C., & Ibert, J. (2003). *La collecte des données et la gestion.* (2ème édition Thiétart, A.R. Méthodes de recherche en management, Ed.) (Dunod., pp. 224–256). Paris.

21. Bedrani S., (1997), "Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux", Les cahiers du CREAD, numéro 40, 2^{ème} trimestre.
22. Bhuiyan, B. A., & Imam, M. O. (2008). Entrepreneurs ' Economic Success Index and Its Influencing Factors: An Empirical Analysis. *International Review of Business Research Papers*, 4(2), 26–50.
23. Bisbe, J., Coenders, G., Saris, W. E., & Batista-Foguet, J. M. (2006). Correcting measurement error bias in interaction models with small samples. *Metodološki Zvezki*, 3(2), 267–287. Retrieved from <http://dugi-doc.udg.edu/handle/10256/1759>
24. Bollen, K. A. (1989). Structural equations with latent variables. *New York: Wiley*.
25. Boughattas-Zrig, Yosra. (2011). Les compétences de l'entrepreneur définition, démarches d'évaluation et facteurs de développement, thèse de doctorat, Université de Nancy 2.
26. Bouyacoub A. (1997), "Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale", les cahiers du CREAD.
27. Bouyacoub Ahmed et Madoui M., (2003), « les PME en Algérie : quelles réalités », « Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des PME-PMI » approches franco-algériennes , document de travail N°16, Griot,Paris , Page :15-34.
28. Box, T. M., White, M. A., & Barr, S. H. (1994). A Contingency Model of New Manufacturing Firm Performance,. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(2), P.31-45.
29. Bullock, H. E., Harlow, L. L., & Mulaik, S. A. (1994). Causation issues in structural equation modeling research. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 1(3) (August), 253-267.
30. Bureau, S. (2007). La diffusion des technologies : une approche par la professionnalisation. Le cas des technologies web. . Docteur en sciences de gestion, Ecole polytechnique.
31. Chandler, G., & Hanks, S. (1994). Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategies and Venture Performance,. *Journal of Small Business Management* 12(1), 27-35.

32. Chandler, G. N., & Jansen, E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business Venturing* 7, 223–236.
33. Chattopadhyay, P., Glick, W., Miller, C. C., & Huber, G. (1999). Determinants of executive beliefs: comparing functional conditioning and social influence. *Strategic Management Journal*, 20(8), 763–789.
34. Chenhall, R. H., & Langfield-Smith, K. (1998). The relationship between strategic priorities, management techniques and management accounting: an empirical investigation using a systems approach. *Accounting, Organizations and Society*, 23, 243-264.
35. Chin, W. W. (1995). Partial least squares is to LISREL as principal components analysis is to common factor analysis. *Technology Studies*, 2 (2), 315–319.
36. Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modelling. In *Modern methods for business research* (G. A. Marc., pp. 295–336). Mahwah: NJ:Lawrence Erlbaum.
37. Chin, W. W. (2002). Exploring some FAQs regarding PLS including to report results. *Workshop on Partial Least Squares Methodology*. Seville, Spain: University of Seville. 2002.
38. Chong, V. K., & Chong, K. M. (1997). Strategic choices, environmental uncertainty and SBU performance: a note on the intervening role of management accounting systems. *Accounting and Business Research*, 27, 268-276.
39. Collins, O. F., & Moore, D. (1970). The Organization Markets. A Behavioural Study of Independent Entrepreneurs . *New York: Meredith*.
40. Cooper, A. C. (1998). Findings on Predictors of Performance from a Large – Scale Research Program,. *Small Enterprise Research, The Journal of SEAANZ*, 247.
41. Coplin, L. C. H. (2002). *Competitive advantages and the SMES : the role of distinctive competences as determinants of success, are these differences across gender, sector and size?* Universitat Autònoma de Barcelona, Spain.
42. Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best Practices in Exploratory Factor Analysis : Four Recommendations for Getting the Most From Your analysis. *Practical Assessment Research & Evaluation*, 10(7).

43. Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship,. *Journal of Small Business Management*, Vol. 29 No. 1, Pp. 45-61.
44. Debla, Fateh, (2007), "*Le système de gouvernement des entreprises nouvellement privatisées en Algérie : (Étude de quelques cas)*", Thèse Magistère Sciences Économiques et de Gestion Université El-Hadj Lakhdar, Batna.
45. DeCarlo, J. F., & Lyon, P. R. (1980). Towards a contingency theory of entrepreneurship,. *Journal of Small Business Management* , Vol. 18 No. 3, Pp. 37-42.
46. Denieuil, P.-N., & Madoui, M. (2011). *Entrepreneurs maghrébins: terrains en développement* (p. 446). coll. Hommes et sociétés, Ed. ERMC & Karthala, Paris.
47. Derquenne, C. (2005). *Generalized path modeling based on the partial maximum likelihood approach*. In M. (Eds. . Aluja, T., Casanova, J., Esposito Vinzi, V., Morineau, A., Tenenhaus (Ed.), *PLS and Related Methods, proceedings of the PLS'05 International Symposium* (pp. 159–166). Barcelona. Decisia.
48. Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). *Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development*. *JMR, Journal of Marketing Research*, 38(2), 269–277.
49. Dijk, M. P. van. (2000). *The export potential of SMEs in Southern Mediterranean countries, a study in the light of the FTA between the SMC and the EU*.
50. Doktorgrades, E., & Unger, J. M. (2006). *Entrepreneurial Success : The Role of Human Capital and Learning*.
51. Driessen, M. P., & Zwart, P. S. (2000). *The Entrepreneur Scan Measuring Characteristics and Traits of Entrepreneurs*, (1989).
52. Dubin, R. (1976). *Theory building in applied areas*. In M. D. Dunnette (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (pp. 17–26). Chicago: Rand McNally College.
53. Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. (1990). *A profile of new venture success and failure in an emerging industry*. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297–312. doi:10.1016/0883-9026(90)90007-G
54. Dyke, L. S., Fischer, E. M., & Reuber, A. R. (1992). *An inter-industry examination of owner experience on firm performance*,. *Journal of Small Business Management*, Vol. 30 No.4,pp.72–87.
55. Edwards, J., & Bagozzi, R. (2000). *On the nature and direction of relationships between constructs and measures*. *Psychological Methods*, 5(2), 155–174.

56. EG. (2012). *Growing the global economy through SMEs Contents*. Edinburgh Group.
57. EIU. (2010). *SMEs in Japan: A New Growth Driver?* London, UK.
58. El Ghazi Halima, (2011), *Types de managers et pratiques entrepreneuriales en Algérie*, thèse Magistère, Université Abou Baker Belkaïd, Tlemcen.
59. Evrard, Y., Pras, B., & Roux, E. (2003). *Market: Etudes et recherches en marketing*. (Dunod, Ed.) (3^{ème} édit.).
60. Fabrigar, L. R., Wegener, D. T., MacCallum, R. C., & Strahan, E. J. (1999). *Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research*. *Psychological Methods*, 4(3), 272–299.
61. Fayolle, A. (2002). *Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations*. In E. Elgar (Ed.), *New Movements* (Edward Elg.). ESBRI.
62. Ferketich, S., & Muller, M. (1990). *Factor analysis revisited*. *Nursing Research*, 39, 59–61.
63. Floyd, F. J., & Widaman, K. F. (1995). *Factor analysis in the development and refinement of clinical assessment instruments*. *Psychological Assessment*, 7(3), 286–299.
64. Ford, J. K., MacCallum, R. C., & Tait, M. (1986). *The Application of Exploratory Factor-Analysis in Applied- Psychology - a Critical-Review and Analysis*. *Personnel Psychology*, 39(2), 291–314.
65. Fornell, C., & Bookstein, F. (1982). *Two Structural Equation Models: LISREL and PLS Applied to Consumer Exit-Voice Theory*. *J. Marketing Research*., 19, 440–452.
66. Frese, M. (2000). *Success and failure of microbusiness owners in Africa: A psychological approach* (Quorum Boo.). Westport: Greenwood Publ.
67. Frese, M., Brantjes, A., & Hoorn, R. (2002). *Psychological success factors of small scale businesses in Namibia: The roles of strategy process, entrepreneurial orientation and the environment*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7 (3), 259.
68. Fried, H. O., & Tauer, L. W. (2009). *Understanding the entrepreneur: An index of entrepreneurial success*. Retrieved June, 2010, from www.Aem.Cornell.Edu/Research/Researchpdf/Wp/Cornell_Aem_Wp0932.Pdf.
69. Gartner, W. B., Mitchell, T. R., & Vesper, K. H. (1989). *A taxonomy of new business venture*. *Journal of Business Venturing* , 4(3), 169 –186.

70. Gaskin, J. (2013). *Quant Example Analysis* (pp. 1–9).
71. Ge, B., Wang, K., & Dong, B. (2009). An Empirical Study on the Relationship between Entrepreneur's Traits and Entrepreneurial Success. In *2009 IITA International Conference on Control, Automation and Systems Engineering (case 2009)* (pp. 261–265). Ieee. doi:10.1109/CASE.2009.76
72. Gefen, D., Straub, D. W., & Boudreau, M.C. (2000). Structural Equation Modeling Techniques and Regression : Guidelines for Research Practice. *Communications of the Association for Information Systems, 4*(7), 1–78.
73. GEM. (2012). *GEM Manual* (pp. 1–95).
74. Gillet Anne, (2002), « Les entrepreneurs algériens créateurs de petites entreprises: un groupe hétérogène entre logiques sociales, domestiques et logique économique capitaliste », CNAM-GRIOT, Documents de travail, décembre 2002.
75. Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Voo, C. Y. (1997). Survival of the fit test? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly, 42*(4), 750–783.
76. Glancey, K., Greig, M., & Pettigrew, M. (1998). Entrepreneurial dynamics in small business service firms. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 4* (3), 249 - 268.
77. Goldberger, A. S. (1971). Econometrics and psychometrics: a survey of communalities. *Psychometrika, 36* , 83–107.
78. Gordon, M., & Courtney, R. (2013). Determining the Number of Factors to Retain in EFA : Using the SPSS R-Menu v2 . 0 to Make More Judicious Estimations. *Practical Assessment Research & Evaluation, 18*(8).
79. Green, S. B., Lissitz, R. W., & Mulaik, S. A. (1977). Limitations of coefficient alpha as an index of test unidimensionality. *Educational and Psychological Measurement, 37*, 827–838.
80. Gupta, A. K., & Govindarajan, V. (1984). Business unit strategy, managerial characteristics and business unit effectiveness at strategy implementation. *Academy of Management Journal, 27*, 24-41.
81. Haddad Bakhta, (2008), « Dynamique de création des entreprises en Algérie et émergence des petites et moyennes entreprises dans le domaine économique algérienne: étude de cas des PME de la wilaya d'Alger ». thèse Doctorat Economie et Sciences de Gestion, Université d'Alger-3, 272 p.

82. Haenlein, M., & Kaplan, A. M. (2004). A Beginner's Guide to Partial Least Squares Analysis. *Understanding Statistics*, 3(4), 283–297. doi:10.1207/s15328031us0304_4
83. Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis with readings, 5th Edn. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.*
84. Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate data analysis. 2006 (6th ed.)*. Upper Saddle River, NJ.: Pearson Prentice Hall.
85. Hamidi Youcef, (2008), « *L'avenir des petites et moyennes entreprises algériennes dans le contexte de la mondialisation* », thèse Doctorat Sciences Economiques, Université d'Alger3, 263 p.
86. Hamilton Coplin, LLeonora. C. (2002). *Competitive advantages and the SMES : the role of distinctive competences as determinants of sucess, are these differences across gender, sector and size?* PhD Thesis, Universitat Autònoma de Barcelona, Spain.
87. Hammouda, Nacer-eddine & Lassassi, Moundir. (2007). "Essai sur le potentiel entrepreneurial en Algérie". In ERF 14th Annual Conference. Cairo - Egypt.
88. Hanushek, E. A., & Jackson, J. E. (1997). "Statistical Methods for Social Scientists". *New York: Academic Press.*
89. Henni A., (1994), "Le Cheikh et le patron" , Office des publications universitaires, Alger.
90. Herron, L., & Robinson, R. B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281–294. doi:10.1016/0883-9026(93)90032-Z
91. Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship. Mc. Graw-Hill, New York.*
92. Hortoványi, L. (2010). *Entrepreneurial Management in Hungarian SMEs [Elsődleges címsor]*. PhD Thesis, Corvinus University of Budapest of Economic Science and Public Administration.
93. Hoyos-Ruperto, M. De, Romaguera, J. M., Carlsson, B., & Lyytinen, K. (2011). *Systemic, Individual, and Firm Factors: Catalyst for Entrepreneurial Success* (pp. 1–38).

94. Ibrahim, A. B., & Goodwin, J. R. (1986). Perceived causes of success in small business. *Entrepreneurship Theory and Practice. American Journal of Small Business, Vol. 2 No. 11, Pp. 41-50.*
95. Jakobowicz, E. (2007). *Contributions aux modèles d'équations structurelles à variables latentes.* Centre d'études et de recherches en informatique de CNAM, Paris.
96. Jarvis, C. B., MacKenzie, S. ., & Podsakoff, P. M. (2003). A critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing and consumer research. *Journal of Consumer Research, 30(58, 59), 199–218.*
97. Jo, H., & Lee, J. (1996). The relationship between an entrepreneur's background and performance in a new venture. *Technovation, 16(4), 161 – 171.*
98. Jöreskog, K. G. (1971). Statistical analysis of sets of congeneric tests. *Psychometrika, 36(2), 109–133.* doi:10.1007/bf02291393
99. Jöreskog, K. G., & Wold, H. (1982). Systems under indirect observation - causality structure, prediction. *Amsterdam: North Holland.*
100. Jöreskog, K. G., & Wold, H. (1982). The ML and PLS techniques for modeling with latent variables: historical and comparative aspects. In K. G. Jöreskog & H. Wold (Eds.), *Systems Under Indirect Observation, Part 1* (pp. 263–270). North-Holland, Amsterdam.
101. Jöreskog, & Sorborm. (1996). LISREL 8: Structural Equation Modeling. Chicago: Scientific Software International.
102. Julien, P. A. (1990). Vers une typologie multicritère des PME,. *Revue Internationale PME, 1990, Vol. 3, Pp. 411-425.*
103. Julien, P.-A., & Cadieux, L. (2010). *Rapport d'étude: La mesure de l'entrepreneuriat.* Retrieved from www.stat.gouv.qc.ca
104. Julien, P.-A., Saint-Jean, E., & Audet, J. (2006). Les facteurs de discontinuité des PME à forte croissance. Fribourg, Suisse: 8° Congrè International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME).
105. Julien P. A. & Marchesnay M., (1988) « La petite entreprise, principes d'économie et de gestion », éd. G. Vermette, librairie Vuibert (1988).

106. Justo, R., Cruz, C., Castro, J. de, & Coduras, A. (2006). *Entrepreneur's perceptions of success: Examining differences across gender and family status* (No. WP06-07). Madrid (Spain).
107. Kerzabi Abdelatif et Tabet Lachachi Wassila, (2009), *LavulnérabilitédesTPEetdes PMEdansunenvironnementmondialisé»,11esJournéesscientifiquesduRéseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.*
108. Keats, B. W., & Bracker, J. S. (1987). Towards a Theory of Small Firm Performance: a Conceptual Model. *American Journal of Small Business, 12(4), P.41-58.*
109. Kline, R. B. (1998). Software programs for structural equation modeling: Amos, EQS, and LISREL. *Journal of Psychoeducational Assessment, 16, 343–364.*
110. Korichi Youcef, (2005), « *Politiques de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie: Une étude empirique* », thèse Doctorat Sciences Economiques, Université d'Alger3, 323 p.
111. Kotey, B., & Meredith, G. G. (1997). Relationships among Owner/ Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performance. *Journal of Small Business Management, Vol. 35, N 2, 1997, P. 37-64.*
112. Kullback, S., & Leibler, R. A. (1951). On information and sufficiency. *Annals of Mathematical Statistics, 22(1), 79–86.*
113. Lachachi Wassila, (2006), *l'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé Algérien – étude exploratoire, Thèse Doctorat.Université Abou Baker Belkaïd, Tlemcen.*
114. Lachachi-Tabet Wassila, (2001), «*Caractéristiques et performances du manager/entrepreneur privé Algérien*», Thèse Magister en Gestion.Université de Tlemcen.
115. Lacroux, A. (2009). *L'analyse des modèles de relations structurelles par la méthode PLS: une approche émergente dans la recherche quantitative en GRH.XXème Congrès de l'AGRH – Toulouse (9 Au 11 Septembre 2009).*
116. Lakhef Othman, (2004), «*La réalité des petites et moyennes entreprises et les moyens de leur soutien et développement: une étude de cas en Algérie*», thèse Doctorat Sciences Economiques Université d'Alger3, 355 p.

117. Lee, D. Y., & Tsang, E. W. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies*, 38(4), 583 – 602.
118. Leitão, J., & Franco, M. (2008). Individual Entrepreneurship Capacity and Performance of SMEs. *Social Science Electronic Publishing*. Retrieved June 14, 2011, from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1118257>
119. Lemerle, M. (2012). *Défaillances d'entreprises dans le monde*.
120. Levesque, R. (2007). *SPSS Programming and Data Management: A Guide for SPSS and SAS Users*. (S. Inc., Ed.) (Fourth Edi.). Chicago Ill. Retrieved from http://www.spss.com/spss/SPSSdatamgmt_4e.pdf.
121. Liabès D., (1984), "*Capital privé et patrons de l'industrie en Algérie, 1962-1982. Propositions pour l'analyse de couches sociales en formation*", CREAD Alger.
122. Liñán, F., Santos, F. J., & Fernández, J. (2011). The influence of perceptions on potential entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 373–390. doi:10.1007/s11365-011-0199-7.
123. Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, *Academy of Management*, 21(1), 135–172. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/258632>.
124. MacKenzie, S. B., Podsakoff, P. M., & Jarvis, C. B. (2005). The problem of measurement model misspecification in behavioral and organizational research and some recommended solutions. *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 710–730.
125. Macmillan, I. A. N. C., Siegel, R., & Narasimha, P. N. S. (1985). Criteria used by venture capitalists to evaluate new performance. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 119–128.
126. Madoui, Mohamed, (2003), '*Les entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine : trajectoires socio-professionnelles et potentiel entrepreneurial*', les Cahiers du CREAD, Numéro: 65. 3ème trimestre 2003.
127. Maharati, Y., & Nazemi, S. (2011). The Relationship Between Personal Qualities of Entrepreneurs and Their Success in Small Industries: An Empirical Study in Iranian Culture,. *China-USA Business Review*, ISSN 1537-1514 July 2011, Vol. 10, No. 7, 551-572.

128. Malebana, M. J. (2012). *Entrepreneurial intent of final- year commerce students in the rural provinces of South Africa*. University of South Africa.
129. Man, T. W. Y., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 21(3), 257–276.
130. Marchesnay, M. (1993). PME, stratégie et recherche. *Revue Française de Gestion*, Septembre - Octobre, Pp. 70-76.
131. Markman, G. D., & Baron, R. A. (2003). Person–entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13(2), 281 – 301. doi:10.1016/S1053-4822(03)00018-4
132. McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Van Nostrand Co, Princeton, NJ.
133. McDonald, R. P. (1996). Path analysis with composite variables. *Multivariate Behavioral Research*, 31(2), 239–270.
134. MIPMEPI. (2013). Bulletin d'information statistique de la PME, année 2012, N°22. *Série Statistiques et Tableaux de Bords, Document de Travail Réf. 55 /DGVSEES/2013*. Retrieved from www.mipmepi.gov.dz
135. Naman, J. L., & Slevin, D. P. (1993). Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical test. *Strategic Management Journal*, 14(2), 137–153.
136. Noor, H. A. T. (2007). *A Cross Cultural Study of Entrepreneurial Competencies and Entrepreneurial Success in SMEs in Australia and Malaysia*. the University of Adelaide, Australia.
137. Nunnally, N. J. (1978). *Psychometric Theory, 2nd edn*. Psychometric Theory, (McGraw-Hil.). New York, NY.
138. OCDE. (2013). *Entrepreneurship at a Glance 2013* (OCDE.). doi:10.1787/entrepreneur_aag-2013-en
139. OECD. (2002). *High-Growth SMEs and Employment*.
140. ONS. (2013). *Les comptes économiques en volume de 2000 à 2012, N° 648* (Vol. d, pp. 1–28). Alger.
141. Paige, R. C. (1999). *Craft retail entrepreneurs' perceptions of success and factors affecting success* U. *Unpublished Ph.D., Iowa State University, United States, Iowa*.

142. Pavett, C. M., & Lau, A. W. (1983). Managerial work: the influence of hierarchical level and functional specialty. *Academy of Management Journal* 26 (1), 170–177.
143. Pearl, J. (2000). "*Causality: Models, Reasoning, and Inference*". Cambridge University Press.
144. Peneff J., (1981), "*Industriels algériens*", CRESMP-CNRS, Paris.
145. Pérez, E. H., & Canino, R. M. B. (2009). "The Importance of the Entrepreneur's Perception of Success". *Review of International Comparative Management*, 10(5), 990–1010.
146. Rahim, M. A., Antonioni, D., & Psenicka, C. (2001). "A structural equations model of leader power, subordinates' styles of handling conflict, and job performance". *International Journal of Conflict Management*, 12(3), 191–211. doi:10.1108/eb022855
147. Ramana, C. V., Aryasri, A. R., & Nagayya, D. (2008). "Entrepreneurial Success in SMEs Based on Financial and Non-Financial Parameters". *Journal of Entrepreneurship*, V(2), 32–48.
148. Raymond, L., Marchand, M., St-Pierre, J., & Cadieux, L. (2011). "Re-Conceptualising small business performance from the owner-manager perspective". In S. of B. and M. S. et I. U.-P. U. F. W. Ma, Jun (Ed.), *Entrepreneurship and family business entrepreneuriat et affaires familiales, the Annual Conference of the Administrative Sciences Association of Canada, Entrepreneurship and Family Business Division, Volume 32, No. 24, (Vol. 32, pp. 1–234)*. Montréal, Québec.
149. Reijonen, H. (2008). "Understanding the small business owner: what they really aim at and how this relates to firm performance; A case study in North Karelia, Eastern Finland,." *Management Research News*, 31(8), 616–629.
150. Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. doi:10.1007/s11187-005-1980-1
151. Rockeach, M. (1973). "*The Nature of Human Values*", . The Free Press, Collier Macmillan Publishers, London.
152. Rossiter, J. (2005). "Reminder: a horse is a horse". *International Journal of Research in Marketing*, 22(1), 23–25.

153. Roussel, P., Durrieu, F., Campoy, E., & El Akremi, A. (2002). "*Méthodes d'équations structurelles : recherche et applications en gestion (Gestion.)*". Paris: Economica coll.
154. Rudestam, K. E., & Newton, R. R. (2001). *Surviving your dissertation : a comprehensive guide to content and process*. Thousand Oaks; London; New Delhi: Sage Publications Inc.
155. Sambasivan, M., Abdul, M., & Yusop, Y. (2009). Impact of personal qualities and management skills of entrepreneurs on venture performance in Malaysia: Opportunity recognition skills as a mediating factor. *Technovation*, 29(11), 798–805. doi:10.1016/j.technovation.2009.04.002
156. Sandberg, W. R., & Hofer, C. W. (1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 5–28. doi:10.1016/0883-9026(87)90016-4
157. Schein, E. H. (1987). Individuals and careers. Lorsch, J. (Ed.), *Handbook of Organizational Behavior*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, Pp. 155–171.
158. Schutjens, V., & Wever, E. (2000). Determinants of new firm success. *Paper in Regional Science*, 79(2), 135 –153.
159. Selver, D. A. (1988). A portrait of the entrepreneur,. *Accountancy (UK)*, Vol. 102, February, Pp. 77-80.
160. Shah, S. Z. A., Butt, S. A., & Saeed, M. M. (2011). Ownership structure and performance of firms : Empirical evidence from an emerging market. *African Journal of Business Management Vol.*, 5(2), 515–523. Retrieved from <http://www.academicjournals.org/AJBM>
161. Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual–Opportunity*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003.
162. Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneur-Ship Theory Pract.* 16, 23 – 42.
163. Shinnar, R. S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 465–493. doi:10.1111/j.1540-6520.2012.00509.x.
164. Siagh Ahmed Ramzi, (2003), "*Contribution du profil biographique dans la réussite des PME: Cas des entrepreneurs de la région de Ouargla*", Thèse de Magistère en sciences de gestion, Université de Ouargla.

165. Sosik, J., Kahai, S., & Piovoso, M. (2009). Silver Bullet or Voodoo Statistics? A Primer for Using the Partial Least Squares Data Analytic Technique in Group and Organization Research. *Group & Organization Management, 34*(1), 5-36.
166. Spanos, Y. E., & Lioukas, S. (2001). An examination into the causal logic of rent generation: contrasting Porter's competitive strategy framework and the resource-based perspective. *Strategic Management Journal, 22*(10), 907-934.
167. Stan, V., & Saporta, G. (2006). *Une comparaison expérimentale entre les approches PLS et Lisrel* (pp. 0-5).
168. Stevenson, L. (2010). *Private Sector and Enterprise Development, Fostering Growth in the Middle East and North Africa*. (E. Elgar & C. International Development Research Centre, Ottawa, Eds.) (p. 361). Edward Elgar Publishing, Inc. Cheltenham, UK.
169. Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., & Carland, J. W. (1999). A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing, 14*, 189 - 214.
170. Sun, T. (2004). Knowledge required to achieve entrepreneurial success,. *Unpublished D.M., University ofPhoenix, United States, Arizona*.
171. Tabet Lachachi Wassila, (2001) « caractéristiques et performancesdumanager/entrepreneur(casdu manager/entrepreneur privé Algérien) », thèse de magistère 2000-2001 Université de Tlemcen.
172. Ten Berge, J. M., & Socan, G. (2004). The greatest lower bound to the reliability of a test and the hypothesis of unidimensionality. *Psychometrika, 69*(4), 613-625.
173. Tenenhaus, M., Mauger, E., & Guinot, C. (2006). *Use of ULS-SEM and PLS-SEM to measure a group effect in a regression model relating two blocks of binary variables* (pp. 1-16). Jouy-en-Josas, France.
174. Thompson, Roy H. (2012). *Exploring Determinants of Entrepreneurial Performance Example of Dairy Entrepreneurs in Malawi*. PhD thesis, University of Derby.
175. Ucbasaran, A. D. (2004). *Business ownership experience, entrepreneurial behavior and performance: novice, habitual, serial and portfolio entrepreneurs*. Doctoral thesis, University of Nottingham.

176. Van der Kuip, I., & Verheul, I. (2003). *Early Development of Entrepreneurial Qualities: the Role of Initial Education* (No. N200311, June 2003).
177. Vilares, M., Almeida, M., & Coelho, P. (2005). Comparison of likelihood and PLS estimators for structural equation modeling. a simulation with customer satisfaction data. In M. (Eds. . Aluja, T., Casanova, J., Esposito Vinzi, V., Morineau, A., Tenenhaus (Ed.), *PLS and Related Methods, The PLS'05 International Symposium* (pp. 39–41). Barcelona.
178. Vinzi, V. E., Chin, W. W., Henseler, J., & Wang, H. (2010). *Handbook of Partial Least Squares Concepts, Methods and Applications*. (J. E. G. W. K. H. Y. Mori, Ed.) (Springer H.). ©Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2010. doi:10.1007/978-3-540-32827-8
179. Walker, E., & Brown, A. (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners ? *International Small Business Journal*, 22(6), 577–595. doi:10.1 177/026624260404741 11
180. Wang, C. K., & Ang, B. L. (2004). Determinants of venture performance in Singapore. *Journal of Small Business Management*, 42(4), 347–363.
181. WEF. (2013). *The Global Competitiveness Report 2012–2013: Full Data Edition is published by the World Economic*. (K. Schwab & W. E. Forum, Eds.). Geneva.
182. WEF, & EBRD. (2013). *The Arab World Competitiveness Report 2013*. World Economic Forum and the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD).
183. Welman, J. C., & Kruger, S. J. (1999). *Research methodology for the business and administrative sciences*. Cape Town: Oxford University Press.
184. Westerberg, M., Singh, J., & Hackner, E. (1997). Does the CEO matter? An empirical study of small Swedish firms operating in turbulent environments. *Scandinavian Journal of Management* 13 (3), 251–270.
185. White, S. (2008). *A Conceptual Framework to Guide Research on Private Sector Development in Developing Countries* (No. Working Paper No 6, August). Ottawa, Canada.
186. Yaghoob, M., & Shamsodin, N. (2011). The Relationship Between Personal Qualities of Entrepreneurs and Their Success in Small Industries : An Empirical Study in Iranian Culture *. *China-USA Business Review*, 10(7), 551–572.

187. Yahya, A. Z., Fatt, C. K., Othman, A. S., & Abdul, I. (2011). Management skills and entrepreneurial success of small and medium enterprises (SMEs) in the services sector. *Journal of Business*, 5(26), 10410–10418. doi:10.5897/AJBM11.636.
188. Zbierowski, P. (2005). *Identifying SMEs Success Factors using GEM data and Data Envelopment Analysis Przemysław*.
189. Zouita Med. Salah, (2011), «*Réalités du développement et financement des PME en Algérie et essais de sa promotion à travers les expériences des pays en développement (2000-2010)*», Thèse Doctorat Finance, Département de Gestion, Université d'Alger-3, 253 p.

Annexes

Annexes

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR GEM 2010 ADULT POPULATION SURVEY

IMPORTANT NOTE TO PROGRAMERS

When implementing this survey there are strict methodological requirements that must be built into the overall process.

Two essential requirements are:

- i) the random selection of the respondent within a household, using various pre-agreed rules such as the 'next birthday' method
- ii) a minimum number of agreed call-backs that must be strictly followed (usually at least five)

It is essential that this questionnaire be read in conjunction with the **Request For Proposal (RFP)** in order that all requirements are fully met.

NOTE TO INTERVIEWER: Do not read any "Don't Know" or "Refused" responses.

INDEX

Block 1 (Nascent Entrepreneurs): Questions 1A, 1B, 2A to 2O	Page 2
Block 2 (Owner-Managers): Questions 1C, 2Q, 3A to 3O	Page 9
Block 3 (Potential Entrepreneurs/ Discontinuers): Questions 1E, 1F, 4A to 4C*	Page 15
Block 4: Questions 1G to 1J	Page 17
Block 5: Questions 1K to 1N	Page 17
Block 6 (Informal Investors): Questions 1D, 5A, 5C**	Page 18
Block 7 (Demographics): Questions A to J	Page 19

*2009 questions 5A, 5B & 5C have been renumbered as 4A, 4B & 4C in 2010 APS.

**2009 questions 4A & 4C have been renumbered as 5A & 5C in 2010 APS

2010 APS QUESTIONNAIRE

BLOCK 1: NASCENT ENTREPRENEURS

**INTERVIEW THE ENTIRE SAMPLE
(FOLLOW THE LINKS WHEN NECESSARY)**

1. (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)

	Yes	No	Don't Know	Refused
1a. Are you, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others? {BSTART}	1	2	-1	-2
1b. Are you, alone or with others, currently trying to start a new business or a new venture for your employer as part of your normal work? {BJOBST}	1	2	-1	-2

CONTINUE THE BLOCK IF RESPONDENT ANSWERED "YES" (1) OR "DON'T KNOW" (-1) TO QUESTION 1A OR 1B, OTHERWISE SKIP TO BLOCK 2

2a. Over the past twelve months have you done anything to help start this new business, such as looking for equipment or a location, organizing a start-up team, working on a business plan, beginning to save money, or any other activity that would help launch a business? (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER A SINGLE RESPONSE. IF THERE IS MORE THAN ONE START-UP, THE INTERVIEWER MUST CHOOSE THE ONE THE RESPONDENT CONSIDERS MORE LIKELY TO BECOME OPERATIONAL.) **{SUACTS}**

Yes	1
No	2] → (SKIP TO BLOCK 2)
Don't know	-1
Refused	-2] → (SKIP TO BLOCK 2)

ASK 2A1 ONLY IF RESPONDENT ANSWERED "YES" (1) OR "DON'T KNOW" (-1) TO QUESTION 2A

2a1. How many months have you been involved in starting this business? (ENCOURAGE BEST GUESS. DO NOT READ LIST OR VALID RANGE AND ENTER SINGLE RESPONSE.) **{SUPREP}**

#	(VALID RANGE 1-1,000)
Don't know	-1
Refused	-2

2b. Will you personally own all, part, or none of this business? (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER A SINGLE RESPONSE.) (SUOWN)

All 1] → (SKIP TO QUESTION 2d)
 Part 2
 None 3] → (SKIP TO BLOCK 2)
 Don't know -1
 Refused -2] → (SKIP TO QUESTION 2d)

ASK 2C ONLY IF RESPONDENT ANSWERED "PART" (2) OR "DON'T KNOW" (-1) TO QUESTION 2B

2c. How many people, including yourself, will both own and manage this new business? (DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. ENTER EXACT NUMBER FROM 2 TO 1,000. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.) (SUOWNERS)

..... people (VALID RANGE 2-1,000)
 Don't know -1
 Refused -2

2d. Has the new business paid any salaries, wages, or payments in kind, including your own, for more than three months? (READ IF NECESSARY:) "Payments in kind" refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (SUWAGE)

Yes 1
 No 2] → (SKIP TO QUESTION 2e)
 Don't know -1
 Refused -2] → (SKIP TO QUESTION 2e)

2d1. What was the first year the founders of the business received wages, profits, or payments in kind from this business? (READ IF NECESSARY:) "Payments in kind" refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. (DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. RECORD ENTIRE 4 DIGIT YEAR. FOR EXAMPLE, YEAR "07" WOULD BE ENTERED AS "2007". IF NO PAYMENTS YET, RECORD AS -3.) (SUWAGEYR)

..... (VALID RANGE 1800-2010)] → (SKIP TO QUESTION 2e)
 No payments yet -3] → (SKIP TO QUESTION 2e)
 Don't know -1
 Refused -2] → (SKIP TO QUESTION 2e)

ASK 2D1i ONLY IF RESPONDENT ANSWERED "DON'T KNOW" (-1) TO QUESTION 2D1.

2d1i. Did the founders of this business receive any wages, profits or payments in kind from this business before 1 January 2007? (READ IF NECESSARY:) "Payments in kind" refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (SUPAY2)

Yes 1
 No 2
 Don't know -1
 Refused -2

2e. What kind of business is this? (PROBE:) What will it be selling? How would it be listed in a business directory, such as the phone book yellow pages? (WRITE THE MOST COMPLETE POSSIBLE DESCRIPTION OF THE BUSINESS) (SUBUSTYPE)

RECORD VERBATIM. PROBE FOR CLARIFICATION AND DETAIL. The respondent should provide a sentence that would clearly describe:

- 1) The nature of the product or service as well as
- 2) The primary customer base: other businesses or typical consumers
- 3) The detailed sector of activity

Ordinary types of businesses – restaurants, homebuilders, day care centers - need little elaboration. The description should allow one to determine what kind of product is manufactured, produced in agriculture, extracted in mining, created in construction, type of transportation or utility provided, what is traded at the wholesale or retail level and the specific nature of service –repair, financial business, medical, educational or social- delivered. "Hi Tech" or "e-commerce" are NOT adequate as business descriptions. If the business is doing several things, ask about the activity that will provide the most revenue.

2e1. Will all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar? (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (SUNEWCS T)

All 1
 Some 2
 None will consider this new and unfamiliar 3
 Don't know -1
 Refused -2

2o. I will now read three statements. Please tell me which response most closely matches your view.

2oa. Compared to one year ago, starting your business now is: (READ ANSWER LIST) (SUSTART)

More difficult..... 1
Somewhat more difficult..... 2
About the same..... 3
Somewhat less difficult..... 4
Less difficult..... 5

(DO NOT READ) → [Does not apply.....-3
Don't know.....-1
Refused.....-2

2ob. Compared to one year ago, your expectations for growth are now: (READ ANSWER LIST) (SUGROW)

Lower..... 1
Somewhat lower..... 2
About the same..... 3
Somewhat higher..... 4
Higher..... 5

(DO NOT READ) → [Does not apply.....-3
Don't know.....-1
Refused.....-2

2oc. What impact has the global economic slowdown had on the business opportunities for this start-up? (READ ANSWER LIST) (SUOPPT)

More business opportunities..... 1
Somewhat more business opportunities..... 2
No impact..... 3
Somewhat fewer business opportunities..... 4
Fewer business opportunities..... 5

(DO NOT READ) → [Does not apply.....-3
Don't know.....-1
Refused.....-2

BLOCK 2: OWNER-MANAGERS

INTERVIEW THE ENTIRE SAMPLE (FOLLOW THE LINKS WHEN NECESSARY)

1c. Are you, alone or with others, currently the owner of a business you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others? (OWNMGE)

Yes..... 1
No..... 2
Don't know..... -1
Refused..... -2

ASK 2Q ONLY IF RESPONDENT ANSWERED "YES" (1) TO QUESTION 1C AND "YES" (1) TO QUESTION 2A. OTHERWISE SKIP TO LOGIC BEFORE QUESTION 3A.

2q. Is this the same business as you referred to in the previous questions, or is it a different business? (DO NOT READ ANSWER LIST) (SU_OM)

Same business..... 1] → (SKIP TO BLOCK 3)
Different business..... 2
Don't know..... -1
Refused..... -2

CONTINUE THE BLOCK IF RESPONDENT ANSWERED "YES" (1) OR "DON'T KNOW" (-1) TO QUESTION 1C, OTHERWISE SKIP TO BLOCK 3 (Q1E).

Insert "perhaps..." if "don't know" in question 1c.

- 3a. (Perhaps we were not clear on what we mean with a "business." If you personally share in the profits of selling any goods or services to others that can be a business.)

Do you personally own all, part, or none of this business? (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)
(INTERVIEWER NOTE: IF THERE IS MORE THAN ONE BUSINESS SELECT THE ONE THAT PROVIDES MOST JOBS) (OMOWN)

All 1] → (SKIP TO QUESTION 3c)
Part..... 2
None..... 3] → (SKIP TO BLOCK 3)
Does not apply-3] → (SKIP TO BLOCK 3)
Don't know.....-1
Refused.....-2

- 3b. How many people, including yourself, both own and manage this business?
(DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. ENTER EXACT AMOUNT FROM 2 TO 1,000. DO NOT ACCEPT A RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.) (OMOWNERS)

..... (VALID RANGE 2-1,000)
Don't know-1
Refused.....-2

- 3c. What was the first year the founders of the business received wages, profits, or payments in kind from this business?
(READ IF NECESSARY:) "Payments in kind" refers to goods or services provided as payments for work rather than cash.
(DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. INTERVIEWER NOTE: RECORD ENTIRE 4 DIGIT YEAR, FOR EXAMPLE, YEAR "86" WOULD BE ENTERED AS "1986". IF NO PAYMENTS YET, RECORD AS -3.) (OMWAGEYR)

..... (VALID RANGE 1800- 2010)] → (SKIP TO QUESTION 3d)
No payments yet -3] → (SKIP TO QUESTION 3d)
Don't know..... -1
Refused.....-2] → (SKIP TO QUESTION 3d)

- 3c1. Did the founders of the business receive any wages, profits or payments in kind from this business before 1 January 2007?
(DO NOT READ ANSWER LIST.) (OMPAY2)

Yes..... 1
No..... 2
Don't know -1
Refused.....-2

- 3d. What kind of business is this? (PROBE:) What will it be selling? How would it be listed in a business directory, such as the phone book yellow pages? (WRITE THE MOST COMPLETE POSSIBLE DESCRIPTION OF THE BUSINESS) (OMBUSTYPE)

RECORD VERBATIM. PROBE FOR CLARIFICATION AND DETAIL. The respondent should provide a sentence that would clearly describe:

- 1) The nature of the product or service as well as
- 2) The primary customer base: other businesses or typical consumers
- 3) The detailed sector of activity

Ordinary types of businesses –restaurants, homebuilders, day care centers- need little elaboration. The description should allow one to determine what kind of product is manufactured, produced in agriculture, extracted in mining, created in construction, type of transportation or utility provided, what is traded at the wholesale or retail level and the specific nature of service –repair, financial business, medical, educational or social- delivered. "Hi Tech" or "e-commerce" are NOT adequate as business descriptions. If the business is doing several things, ask about the activity that will provide the most revenue.

- 3d1. Do all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar?
(DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (OMNEWST)

All 1
Some 2
None consider this new and unfamiliar..... 3
Don't know.....-1
Refused.....-2

- 3d2. Right now, are there many, few, or no other businesses offering the same products or services to your potential customers?
(DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (OMCOMPET)

Many business competitors 1
Few business competitors 2
No business competitors 3
Don't know-1
Refused.....-2

- 3d3. Have the technologies or procedures required for this product or service been available for less than a year, or between one to five years, or longer than five years? (READ ANSWER LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.) (OMNEWTEC)
- | | |
|--------------------------------|----|
| Less than a year..... | 1 |
| Between one to five years..... | 2 |
| Longer than five years..... | 3 |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |
- (DO NOT READ) →
- 3d4. What proportion of your customers normally live outside your country. Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less? (READ ANSWER LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE. IF RESPONDENT ANSWERS 25% EXACTLY, MARK CHOICE 4; IF 50% EXACTLY, MARK CHOICE 3, IF 75% EXACTLY MARK CHOICE 2.) (OMEXPORT)
- | | |
|--------------------|----|
| More than 90%..... | 1 |
| 75 to 90%..... | 2 |
| 50 to 75%..... | 3 |
| 25 to 50%..... | 4 |
| 10 to 25%, or..... | 5 |
| Under 10..... | 6 |
| None..... | 7 |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |
- (DO NOT READ) →
- 3e. Not counting the owners, how many people are currently working for this business? Please include all exclusive subcontractors, meaning people or firms working ONLY for this business and not working for others as well. (DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. ENTER EXACT NUMBER FROM 0 TO 1,000,000. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.) (OMNOWJOB)
- | | |
|--|----|
| # _____ people (VALID RANGE 0-1,000,000) | |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |
- 3f. Not counting owners, how many people will be working for this business five years from now? Please include all exclusive subcontractors, meaning people or firms working ONLY for this business, and not working for others as well. (DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE. ENTER EXACT NUMBER FROM 0 TO 1,000,000. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.) (OMYRSJOB)
- | | |
|--|----|
| # _____ people (VALID RANGE 0-1,000,000) | |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |
- 3g. Did you become involved in this firm to take advantage of a business opportunity or because you had no better choices for work? (READ ANSWER LIST AND ENTER SINGLE RESPONSE.) (OMREASON)
- | | |
|---|-----------------------------|
| Take advantage of business opportunity, or..... | 1 |
| No better choices for work..... | 2]→ (SKIP TO QUESTION 3h) |
| Combination of both of the above..... | 3] |
| Have a job but seek better opportunities..... | 4]→ (SKIP TO QUESTION 3h) |
| Other (SPECIFY)..... (OMREASON_OTH)..... | 5]→ (SKIP TO QUESTION 3h) |
| Don't know..... | -1]→ (SKIP TO QUESTION 3h) |
| Refused..... | -2]→ (SKIP TO QUESTION 3h) |
- (DO NOT READ) →
- 3gi. Which one of the following, do you feel, was the most important motive for pursuing this opportunity? (READ ANSWER LIST AND ENTER SINGLE RESPONSE.) (OMOPTYPE)
- | | |
|--|----|
| Greater independence..... | 1 |
| Increase personal income..... | 2 |
| Just to maintain income..... | 3 |
| None of these (SPECIFY)..... (OMOPTYPE_OTH)..... | 4 |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |
- (DO NOT READ) →
- 3h. Did you start this business? Were you one of its first owners and managers? (DO NOT READ ANSWER LIST.) (OMRSTART)
- | | |
|-----------------|----|
| Yes..... | 1 |
| No..... | 2 |
| Don't know..... | -1 |
| Refused..... | -2 |

3a. I will now read three statements. Please tell me which response most closely matches your view.

3oa. Compared to one year ago, starting a business now is: **(READ ANSWER LIST) (OMSTART)**

More difficult..... 1
Somewhat more difficult..... 2
About the same..... 3
Somewhat less difficult..... 4
Less difficult..... 5

(DO NOT
READ) → [Does not apply-3
Don't know-1
Refused.....-2

3ob. Compared to one year ago, your expectations for growth are now: **(READ ANSWER LIST) (OMGROW)**

Lower..... 1
Somewhat lower..... 2
About the same..... 3
Somewhat higher..... 4
Higher..... 5

(DO NOT
READ) → [Does not apply-3
Don't know-1
Refused.....-2

3oc. What impact has the global economic slowdown had on the opportunities for this business? **(READ ANSWER LIST) (OMOPPT)**

More business opportunities..... 1
Somewhat more business opportunities..... 2
No impact..... 3
Somewhat fewer business opportunities..... 4
Fewer business opportunities..... 5

(DO NOT
READ) → [Does not apply-3
Don't know-1
Refused.....-2

BLOCK 3: POTENTIAL ENTREPRENEURS AND DISCONTINUERS

INTERVIEW THE ENTIRE SAMPLE (FOLLOW THE LINKS WHEN NECESSARY)

1e. Are you, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years? **(DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (FUTSUP)**

Yes..... 1
No..... 2
Don't know-1
Refused.....-2

1f. Have you, in the past 12 months, sold, shut down, discontinued or quit a business you owned and managed, any form of self-employment, or selling goods or services to anyone? **(DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (DISCENT)**

Yes..... 1
No..... 2
Don't know-1
Refused.....-2

BLOCK 4**→ INTERVIEW THE ENTIRE SAMPLE**

(DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)

		<u>Yes</u>	<u>No</u>	<u>Don't Know</u>	<u>Refused</u>
1g.	Do you know someone personally who started a business in the past 2 years? (KNOWENT).....	1	2	-1	-2
1h.	In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live? (OPPORT).....	1	2	-1	-2
1i.	Do you have the knowledge, skill and experience required to start a new business? (SUSKILL).....	1	2	-1	-2
1j.	Would fear of failure prevent you from starting a business? (FEARFAIL).....	1	2	-1	-2

BLOCK 5**→ INTERVIEW THE ENTIRE SAMPLE**

Do you agree with the following four statements? (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE. REPLACE "IN YOUR COUNTRY" WITH THE NAME OF THE COUNTRY, FOR EXAMPLE: IN THE UNITED STATES...)

		<u>Yes</u>	<u>No</u>	<u>Don't Know</u>	<u>Refused</u>
1k.	In your country, most people would prefer that everyone had a similar standard of living (EQUALINC).....	1	2	-1	-2
1l.	In your country, most people consider starting a new business a desirable career choice (NBGOODC).....	1	2	-1	-2
1m.	In your country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect (NBSTATUS).....	1	2	-1	-2
1n.	In your country, you will often see stories in the public media about successful new businesses (NBMEDIA).....	1	2	-1	-2

BLOCK 7: REQUIRED DEMOGRAPHICS

INTERVIEW ALL THE SAMPLE: the following questions comprise the minimum set of demographics that must be asked to the total sample

(INTERVIEWER NOTE: IF RESPONDENT HESITANT TO REVEAL INFORMATION, INTERVIEWER CAN ADVISE THE RESPONDENT THAT DEMOGRAPHICS ARE FOR STATISTICAL PURPOSES ONLY.)

A. What is your gender? (DO NOT READ ANSWER LIST.) (**GENDER**)

Male.....	1
Female.....	2
Don't know.....	-1
Refused.....	-2

B. What is your current age (in years)? (DO NOT READ ANSWER LIST.) (**AGE**)

Enter exact age at time of interview.....	→ (SKIP TO D)
Don't know.....	-1 → (ASK C)
Refused.....	-2 → (ASK C)

WHERE RESPONDENT REFUSED TO PROVIDE CURRENT AGE ASK THE QUESTION BELOW. OTHERWISE SKIP TO QUESTION D.C. I am now going to read a list of age ranges. Would you be willing to indicate the range that best describes your age? (READ ANSWER LIST.) (**AGE7C**)

Below 18.....	1
18-24.....	2
25-34.....	3
35-44.....	4
45-54.....	5
55-64.....	6
65-99.....	7

(DO NOT READ) → Missing/Refused.....-2

D. Which of the following best describes your main employment status? (READ ANSWER LIST.) (OCCU)

I am currently employed in full-time work.....	1
I am currently employed in part-time work.....	2
I am currently self-employed.....	3
I am currently seeking employment.....	4
I am currently not working because I am retired or disabled.....	5
I am a student.....	6
I am a full-time home-maker.....	7
Other.....	8

(DO NOT READ) → [Don't know..... -1
 [Refused..... -2

E. How many members make up your permanent household, including you? (DO NOT READ ANSWER LIST OR VALID RANGE) (HHSIZE)

Enter the actual number of the household's size _____

Don't know..... -1
 Refused..... -2

F. Now I am going to read a list of income ranges. Which of these ranges best describes the total annual income of all the members of your household, including your income, as one combined figure? (XXHHINC)

Vendor to create at least 6 income bands appropriate to their country, and record information in official local currency. Use more than 6 bands if necessary. Apply any bandwidth considered appropriate. Bandwidths do not necessarily have to equal each other.

Suggestion: if unsure how to create income bands, try to obtain from official government sources, a figure that represents the national average annual household income in your country. From there, begin to create bands around the average, working your way outwards in both directions.

Example of how annual household income bands might be constructed:

€ 0 to € 20,000.....	1
€ 20,001 to € 40,000.....	2
€ 40,001 to € 60,000.....	3
€ 60,001 to € 80,000.....	4
€ 80,001 to € 100,000.....	5
More than € 100,000.....	6
Don't know.....	-1
Refused.....	-2

G. What is the highest level of education you have completed? (READ LIST IF NECESSARY.) (XXREDUC)

(VENDOR TO PROVIDE CODINGS 1-XX OF STANDARD NATIONAL EDUCATIONAL CLASSIFICATION SCHEME, RANGING FROM "NONE" TO "UNIVERSITY DEGREE". PLEASE INCLUDE CATEGORIES IN SOME DETAIL – ABOUT 10 CATEGORIES IF APPLICABLE.)

(DO NOT READ) → [Don't know..... -1
 [Refused..... -2

Example of education categories:

Pre-primary education.....	0
Primary education or first stage of basic education.....	1
Lower secondary or second stage of basic education.....	2
(Upper) secondary education.....	3
Post-secondary non-tertiary education.....	4
First stage of tertiary education.....	5
Second stage of tertiary education.....	6

H. Survey vendor to provide the name of the city in which the respondent lives. **{XXCITY}**

Vendor to list all major cities and code them 1,2,3...
 Does not apply/does not live in a city-3
 Don't know-1
 Refused-2

Where this information cannot be entered by the survey vendor or interviewer, interviewer to ask respondent the following question:

What is the name of the city in which you live?

Vendor to list response
 Does not apply/does not live in a city-3
 Don't know-1
 Refused-2

I. What is the name of the main region of the country where you live? **{XXREGION}**

Vendor to list all main regions and code them 1, 2, 3...
 Don't know-1
 Refused-2

J. Vendor to retrieve list of each individual stratum that the proposed sample was to be drawn from. **{XXSTRATA}**

Each stratum should be listed in the Strata worksheet of the Excel workbook **2010 GEM APS Methodology, Strata and Fieldwork**.

Vendor to now consult the Strata worksheet and under **{XXSTRATA}**, enter the corresponding strata number the respondent interviewed was selected from.

For example, the third strata should be listed on the third row of the worksheet. In this case, the number '3' should be entered against the respondent for this variable **{XXSTRATA}**.

OPTIONAL DEMOGRAPHICSL-Z. **{XXDEMO1, XXDEMO2, XXDEMO3...}**

A country may add any further demographics to the APS it desires. Country specific demographics, are usually requested by the Client.

Please send these to aps@oemconsortium.org together with the proposed coding system you will use and the SPSS labels for each additional demographic, prior to commencing your survey.

Note: there is provision in the 2010 GEM APS Data Input Template for twelve further demographics to be included. Should more than twelve be required, you may exceed this number. Please ensure you follow the same patterns and procedures outlined above.

For all cases where the survey is conducted in a language other than English, please provide the English translation for the eight open ended questions in the following variables. These may be left blank if the survey is conducted in English.

- 2e. **English translation.** What kind of business is this? **{ENG_SUBUSTYPE}**
- 2g. **English translation.** Are you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work? Other **(SPECIFY)**..... **{ENG_SUREASON_OTH}**
- 2gi. **English translation.** Which one of the following, do you feel, is the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase your personal income; or just to maintain your personal income? None of these **(SPECIFY)**..... **{ENG_SUOPTYPE_OTH}**
- 3d. **English translation.** What kind of business is this? **{ENG_OMBUSTYPE}**
- 3g. **English translation.** Are you involved in this firm to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work? Other **(SPECIFY)**..... **{ENG_OMREASON_OTH}**
- 3gi. **English translation.** Which one of the following, do you feel, was the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase your personal income; or just to maintain your personal income? None of these **(SPECIFY)**..... **{ENG_OMOPTYPE_OTH}**
- 4b. **English translation** What was the most important reason for quitting this business? Other **(SPECIFY)**..... **{ENG_EXREASON_OTH}**
- 5c. **English translation.** What was your relationship with the person that received your most recent personal investment? Was this a... Other **(SPECIFY)**..... **{ENG_BAREL_OTH}**