

## COMMUNICATION

### LA CULTURE ENTREPRENEURIALE CHEZ LES ENTREPRENEURS ALGERIENS

**BERREZIGA AMINA** : *Maître assistante, Ecole préparatoire en sciences économiques, commerciales et sciences de gestion, Alger.*

*E-mail : aminapoi@yahoo.fr*

**MEZIANE AMINA** : *Maître assistante, Université M'hamed Bougerra, Boumerdes*

*E-mail : minamez03@yahoo.fr*

#### Introduction

Il est parfaitement admis que l'entrepreneuriat est un vecteur vital de l'économie grâce à ses apports à l'économie et à la société qui concernent la création de richesses, d'emploi, l'innovation, le renouvellement du parc d'entreprises, l'exploitation des ressources, la diversification et la complémentarité des entreprises...etc.

La littérature entrepreneuriale nous a appris que la réussite d'une aventure entrepreneuriale ne dépend pas uniquement d'un environnement favorable à la création mais également des caractéristiques de l'entrepreneur.

L'entrepreneuriat en Algérie est qualifié comme un « entrepreneuriat de survie » où l'entrepreneur crée son entreprise par contrainte sociale, il crée par nécessité et non pas pour exploiter une opportunité.

Ainsi, l'Algérie accorde de plus en plus une importance accentuée au développement des PME, ces dernières étaient auparavant marginalisées dans les politiques économiques. Ce n'est qu'à la fin des années 80, grâce aux réformes économiques libérales, ce phénomène émerge et se développe à savoir 91% des entreprises existantes en 2005 ont été créées après 1990 (Hammouda ; Lassassi, 2007), et depuis, le nombre d'entreprises ne cesse d'accroître ; à la fin de l'année 2008, le nombre de PME privées déclarées, s'élève à 392013 et plus de 126887 artisans, en effet, l'entrepreneur devient la pierre angulaire du développement économique.

Malgré ce dynamisme et l'existence d'une pluralité d'organismes d'appui et d'accompagnement qui s'accroissent essentiellement sur des aides financières et fiscales, l'entrepreneur algérien manque toujours d'une vision stratégique, d'esprit d'innovation, de créativité et d'esprit d'entreprise.

Notre travail cherche à décrire l'état des lieux de la culture entrepreneuriale et son impact sur la diffusion de l'esprit d'entreprise chez les entrepreneurs Algériens en se basant sur une étude empirique effectuée auprès de 16 entrepreneurs.

### **1.1 Définition de l'entrepreneuriat**

Le débat sur la définition de l'entrepreneuriat a pris plusieurs aspects, en effet l'entrepreneuriat est un phénomène complexe et diversifié qui au cours de ces dernières années a signifié diverses choses. La compréhension que nous avons se doit beaucoup à l'économiste Josef Schumpeter, d'après lui « Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie ». L'entrepreneuriat conduit beaucoup de changements dans les marchés et les secteurs de l'économie parce que de nouveaux produits arrivent pour remplacer les anciens. (J.Schumpeter, 1979, p 479).

La notion d'innovation est un concept central (paradigme) dans la construction de l'acte d'entreprendre, Schann renvoie le concept d'entrepreneuriat à l'esprit d'entreprise et à la volonté de faire générer des innovations. Pour Julier et Marchesnay « Le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : l'entrepreneur, l'esprit d'entreprise, et la création d'entreprise ». (A.Julier et M.Marchesnay, 1997, p 26). Par cette définition nous déduisons que l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu à une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi le terme d'entrepreneuriat décrit une relation entre un entrepreneur et son organisation, comme le signale Julier et Marchesnay en rajoutant le concept de risque.

D'après Fayolle et Filion « L'entrepreneuriat : c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise ». (A .Fayolle et I-J Filion, 2006, p 254).

Les déclencheurs de l'entrepreneuriat peuvent être : la formation, l'expérience, la disponibilité de fonds, le réseau environnemental, la détection d'une opportunité d'affaire, l'envie de devenir son propre patron, la perte d'un travail...etc.

La création d'entreprise ne représente pas seulement un moyen de lutte contre le chômage mais également une source très importante d'innovation. Elle est, en effet, considérée comme la solution à tous les maux auxquels la société et l'économie sont confrontées et c'est ce qui explique l'intérêt des états et des collectivités pour les mesures destinées à stimuler l'esprit d'entreprise.

E-M-Hernandez « La démarche entrepreneuriale au sens large prend plusieurs aspects : la création d'entreprise, la franchise, l'essaiage et reprise d'entreprise » (E-M-Hernandez, 1999, p255).

La franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise appelée le franchiseur s'engage à fournir à une seconde entreprise, dite franchisee, un savoir-faire, une formation et une assistance permanente en contre partie d'une rémunération.

L'essaiage désigne par extension la démarche consistant pour une entreprise à aider un (ou plusieurs) de ses salariés à créer sa propre société ou à en reprendre une. Il s'agit d'une mesure d'accompagnement de départ. L'aide apportée peut être matérielle (l'entreprise fournit les technologies nécessaires), financière, logistique ou encore commerciale (l'entreprise

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION  
**Colloque National sur : les Stratégies d'Organisation et d'Accompagnement des PME en Algérie**  
s'engage à passer des commandes). L'entrepreneuriat est une action qui tourne autour de l'organisation pas seulement le concept de création d'entreprise mais aussi franchise, essaimage et reprise d'entreprise.

### **1.2 Importance de l'entrepreneuriat**

L'importante place qu'occupe l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques économiques revient essentiellement aux intérêts qu'il apporte à l'économie et à la société. Robert Townsend résume les apports de l'entrepreneuriat : « *When properly unleashed, the entrepreneurial spirit has proven to be the greatest force for generating wealth that the world has ever known. Entrepreneurship is the great engine of job creation, innovation, economic growth, and the rise of low-income communities out of poverty.* (www.dakotafoundation.org).

- **Entrepreneuriat et croissance économique** : l'activité entrepreneuriale n'a pas pu être un effet direct sur la croissance économique mais l'accélère, grâce à la présence d'une population nombreuse d'individus entrepreneurs (T. Verstrete, B. Saporta, 2006, p 77) et ce résultat était prouvé par une étude de GEM : Global Entrepreneurship Monitor (www.Gemconsortium.org) qui a proposé un modèle comparant entre différents pays sur diverses dimensions sociales et culturelles. Ce programme a montré que dans les pays à activité entrepreneuriale élevée, la proportion du PIB qui provient des projets entrepreneuriaux progresse chaque année.
- **Entrepreneuriat et création d'emploi** : L'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage, il est considéré comme source potentielle de création et de sauvegarde d'emplois où entreprendre est devenu une nécessité pour l'intégration sociale pour l'entrepreneur et pour ses membres de famille.
- **Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprises** : L'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu économique par la création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par la réactivation et le redémarrage d'entreprises ce qui permet de constituer un contrepois et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes.
- **Entrepreneuriat et Innovation** : La fonction d'innovation est importante, d'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques.

## **2. L'Entrepreneur : l'agent central de l'entrepreneuriat**

Le phénomène entrepreneurial est constitué de trois dimensions permanentes, à savoir : l'organisation créée, l'environnement et l'entrepreneur. Ce dernier constitue le sujet et l'acteur du phénomène, c'est de son action et de ses caractéristiques et compétence que résulte l'émergence d'une organisation.

Ce n'est à partir des années 60 que l'analyse de l'entrepreneur s'est élargie au-delà de ses fonctions économiques à l'étude de ses actes et comportements, ses traits psychologiques et sur l'influence des variables sociales et culturelles.

### **2.1 Définition et approches de l'entrepreneur**

Pour J-B. Say l'entrepreneur est « *celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque* ». (A. Leghima, S. Meguelti, 2006)

Joseph Schumpeter, estime que l'entrepreneur est l'investigateur de l'innovation au sein de l'organisation : « *l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise...* ». L'entrepreneur peut introduire l'innovation au moyen de nouvelles méthodes de production, d'une nouvelle offre, de nouvelles règles de gestion...etc.

Ces différents concepts de l'entrepreneur nous permettent de retenir que l'entrepreneur est « *le produit de son milieu économique et culturel qui cherche à créer une organisation pour son compte pour ses fins socioéconomique en accomplissant les fonctions suivantes : prendre de risque, de décision, innover, identifier les opportunités d'affaires, employer des facteurs de produits...* ».

Les trois approches de l'entrepreneuriat nous renseigne sur ces questions, à savoir, l'approche descriptive (qui est ?), comportementale (que fait ?) et processuelle (pourquoi, comment ?) et nous donne une vision sur le travail à accomplir en tant qu'entrepreneur.

### 2.1.1 L'approche descriptive

Elle permet de cerner les caractéristiques de l'entrepreneur, plusieurs chercheurs ont décrit le profil de l'entrepreneur en se focalisant sur sa personnalité :

- ✓ **J-B SAY** le définit comme son propre patron qui prend des risques et qui veut créer des profits.
- ✓ **Frank Knight** définit l'entrepreneur comme l'agent économique qui assure le risque dans un environnement incertain.
- ✓ **Joseph Schumpeter** voit l'entrepreneur comme un innovateur, qui met en œuvre une technologie.
- ✓ **Pour M. Casson** « un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décision (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares » (M. Casson, 1991, p 22).

Ainsi nous pouvons détecter quelques particularités sur l'entrepreneur :

- Créateur qui prend des risques ;
- Créateur cherchant l'autonomie ;
- Créateur voulant enregistrer un profit ;
- Créateur innovateur.
- Créateur preneur de décision ;
- Créateur coordinateur des ressources.

### 2.1.2 L'approche comportementale

M. Weber est sans doute le premier qui explique l'approche comportementale dans le champ de l'entrepreneuriat. (Tounés. A, 2007). L'entrepreneur accomplit une série d'actions en commençant par la détection d'une opportunité d'affaire qui débouche en une innovation et qui se matérialise en une organisation dont le but est de créer de la valeur. Le processus qui mène à une organisation se développe à travers des étapes sous forme de processus entrepreneurial.

## 2.1.3 L'approche processuelle

Elle donne une vision temporelle de l'ensemble des étapes qui mène à l'acte d'entreprendre, les variables personnelles et environnementales qui favorisent ou inhibent l'esprit d'entreprise. Plusieurs modèles ont traité le processus entrepreneurial. Le processus schématise le parcours d'un entrepreneur et détermine les variables internes et externes pouvant intervenir dans la poursuite du processus.

- La première étape d'initiation au projet est sans doute la plus compliquée car elle présente des variables incitatives pouvant pousser l'individu à réfléchir à entreprendre, l'expérience de son entourage, ses origines familiales, son vécu et l'environnement institutionnel peuvent l'encourager à s'investir, aussi les facteurs déterminant qui sont ses caractéristiques psychologiques (personne audacieuse, aimant les défis, autonome et cherchant le pouvoir). Ce qui nous amène à supposer que durant cette phase, l'individu commence à s'imaginer entrepreneur et il commence à réfléchir sur une opportunité qui lui sera fructueuse.
- Après vient l'étape de maturation du projet où l'individu a décidé d'entreprendre, cherche de l'aide et de soutien auprès de son réseau d'amis et de famille et transforme son opportunité en un projet. Ce métier exige beaucoup de temps en recherche et beaucoup de volonté et de patience car durant son parcours, l'individu sera confronté à des difficultés tels que le souci de financement, de foncier, et autres ; ce métier suppose d'avoir un sens relationnel très élevé.
- La dernière étape est celle de finalisation du projet ou l'on peut constater le démarrage de l'entreprise.

## 2.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur

L'entrepreneur demeure l'acteur clé du dynamisme entrepreneurial (A. Fayolle, 2005, p21) ceci justifie l'intérêt continu sur l'étude des caractéristiques individuelles qui permettent de prévoir la réussite du projet entrepreneurial. D'après Blawat, les caractéristiques se décomposent en trois dimensions : la personnalité (le profil), la motivation, et les compétences d'entrepreneur. (M. Bayad; Y. Boughattas; C. Schmitt 2006, P5).

**2.2.1 Le profil de l'entrepreneur :** Une vaste littérature consacrée à l'étude de la personnalité entrepreneuriale a dégagé un certain nombre de caractéristiques dominantes chez les entrepreneurs telle que : **Le besoin d'accomplissement, L'internalité du lieu de contrôle, La propension à la prise de risque, L'optimisme entrepreneurial, La créativité.**

Nous pouvons ajouter d'autres caractéristiques et qualités en les synthétisant dans le tableau suivant :

**Tableau 1 : Synthèses des caractéristiques et qualités d'entrepreneur**

Caractéristiques	Qualités
Confiance en soi	Croit en ses propres capacités ; Indépendant ; Optimiste.
Volonté déterminée	Obstiné et persévérant ;

	Déterminé.
Concentré sur les tâches à accomplir ou les résultats à atteindre	Soucieux de la réussite ; Bûcheur, dynamique, énergique ; Prend des initiatives.
Acceptation des risques	Prend des risques calculés ; Aime les défis.
Etoffer d'un chef	Bon communicateur ; Bon contact avec les autres ; Attentif aux suggestions et aux critiques ; S'intéresse aux autres ; Concerné par le développement des autres.
Originalité	Innovateur, Créatif ; Souple et ouvert d'esprit ; Ingénieux ; S'adapte rapidement et facilement.
Tourné vers l'avenir	Prévoyant ; Visionnaire ; Intuitif.

*Source: Bayad M; Boughattas Y; Schmitt C, 2006.*

### 2.2.2 Les compétences de l'entrepreneur

L'entrepreneuriat est un métier à part entière qui nécessite des compétences spécifiques pour exercer ses différentes fonctions relatives à la création, la planification, l'organisation, la coordination...etc.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, plusieurs auteurs ont proposé des classifications typologiques des compétences des entrepreneurs qui concernent essentiellement l'identification d'opportunité ; vision stratégique ; gestion du réseau d'affaires ; gestion du temps, du travail ; gestion financière, marketing, ressources humaines ; gestion des lois et règlements...

Dans la même voie, Chakir décompose les compétences nécessaires à l'exercice du métier d'entrepreneur en quatre catégories :

- **Compétences managériales typiques** : avoir une vision ou le savoir devenir, capacités à résoudre des problèmes, aptitudes dans le domaine de l'organisation, la prise de décisions, la communication et la prise de responsabilités ;
- **Compétences sociales** : capacité d'écoute, savoir déléguer, savoir constituer et tirer profit des réseaux, relations humaines (aptitudes dans le domaine de la coopération, du travail en groupe) ;
- **Aptitudes personnelles** : confiance en soi, motivation, énergie, capacité de résistance et d'endurance, capacités conceptuelles ;
- **Compétences entrepreneuriales typiques** : esprit d'initiative, sens de l'action et de la créativité, prise de risques au niveau de la concrétisation des idées. (Chakir A, 2006).

### 2.2.3 Comment acquérir les compétences entrepreneuriales ?

Il est important pour tout entrepreneur ou entrepreneur potentiel de savoir comment obtenir et améliorer ses compétences d'une manière continue afin d'exercer efficacement ses fonctions. Il existe plusieurs manières pour acquérir ces compétences : elles peuvent être innées, apprises ou développées par intersection et échange avec son environnement.

T. Verstrete classe les compétences que peuvent être acquises en deux catégories :

- Celles utiles au démarrage de l'entreprise à vocation plutôt informative : aide à la création, accès au crédit, conditions fiscales, insertion dans le milieu local... qui seront avantageusement supportées par des actions comme l'accompagnement de projet, ou les conseils individuels, les échanges personnalisés de groupes ayant les mêmes préoccupations.
- Celles utiles à la gestion de l'entreprise : sont plutôt techniques et constituant un certain bagage : approche commerciale, management des ressources, aspects financiers...

### ***2.3 Les motivations à la voie entrepreneuriale***

La motivation est appréhendée dans une dimension interactive entre des déterminants individuels propres à la personne humaine et des déterminants de son environnement. Thill & Vallerand définissent la motivation comme : « un construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et/ou externes produisant le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance du comportement » ( P. Fabers, 2003 , P233).

Les entrepreneurs citent plusieurs raisons qui les ont amenés à lancer une entreprise. Gray, et coll présentent quelques-unes des principales raisons qui motivent souvent la création d'une entreprise en Amérique du Nord, en Europe et au Japon telles que : être son propre patron et être plus maître de son travail et de sa vie; trouver une autre possibilité d'avancement à partir d'un emploi sans avenir; obtenir des fonds additionnels; fournir des produits qui ne sont pas disponibles ailleurs. Au Royaume-Uni selon le rapport de l'OCDE (2001), les jeunes, surtout les diplômés, sont motivés essentiellement par les désirs d'indépendance et de souplesse et non pas nécessairement par l'argent. (E.Baccari; 2006, Page 6).

En opposé, les entrepreneurs dans les pays en voie de développement se lancent habituellement en affaires par nécessité économique ou pour survivre, ou faute d'avenues leur permettant de faire une utilisation productive de leur énergie. Les données provenant de l'enquête en Zambie montrent que la majorité écrasante (92,3%) des répondants a cité des problèmes socio-économiques comme raison principale du lancement de l'entreprise. De ce nombre, près de la moitié (46,2%) ont invoqué le manque d'emploi, le tiers (30,8%) la nécessité de suppléer au revenu du ménage, 15,4% la pauvreté et seulement 7,7% des répondants ont indiqué le désir d'accumuler des richesses comme raison principale. Au Malawi, également, la majorité des jeunes entrepreneurs ont donné le chômage et la pauvreté comme raisons principales motivant le lancement de leur entreprise.

En comparant les facteurs incitant à la voie entrepreneuriale d'après les résultats des enquêtes précédentes, nous pouvons les décomposer selon leur nature en deux ensembles :

- **Positifs** : tels que la volonté d'accomplissement personnel ; Identification d'une occasion d'affaire intéressante ; La quête d'autonomie.

- **Négatifs** : Licenciement ; Désir de cesser de chômeur ; Insatisfaction au travail ; Manque d'opportunités de carrière et de promotion ; Discrimination ; Conflits au travail.

Par ailleurs, nous pouvons les décomposer selon leur source à : des facteurs **intrinsèques** de l'individu qui peuvent être innés et/ou appris et acquis et ; à des facteurs **extrinsèques** ou externes existant dans l'entourage de l'individu.

Cette motivation ne peut se concrétiser que si elle trouve un environnement propice au déclenchement des projets caractérisé par des facteurs politiques, économiques et culturels influant positivement sur le développement du phénomène entrepreneurial.

### ***3. La culture entrepreneuriale***

L'entrepreneuriat n'est pas un phénomène économique et social mais aussi socioculturel, L'action entrepreneuriale ne peut se concevoir en dehors de la société à laquelle appartient l'entrepreneur.

Plusieurs études ont étudié l'influence de la culture sur le phénomène entrepreneurial. Pour Landes : "*Si nous devons retenir quelque chose de l'histoire du développement économique c'est que la culture fait toute la différence*". (A. Tounès ; K. Assala, 2008, P2) L'entrepreneuriat demeure un champ où s'exerce l'influence de la culture, il est lui-même un acte culturel.

#### ***3.1 Définition de la culture***

A toute occasion et à toute circonstance, l'être humain exprime sa culture, La culture représente les manières d'être, de penser et d'agir des peuples, transmises de générations en générations. Elle est l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels caractérisant un peuple. (C. G. Ravonjlarison, 2006, P 90). La culture influe sur les connaissances et les pratiques de l'individu, ses valeurs et ses comportements.

#### ***3.2 La culture entrepreneuriale***

La culture est ancrée tout au long du processus entrepreneurial : depuis l'intention jusqu'au développement des entreprises, elle conditionne et influe sur la pensée, les caractéristiques, les actes et les comportements des entrepreneurs

La culture entrepreneuriale se mesure par l'intensité et la vitalité entrepreneuriale d'une société, elle valorise les caractéristiques typiques aux entrepreneurs, et les valeurs de l'entrepreneuriat : autonomie, créativité et esprit d'entreprise

La culture entrepreneuriale serait en effet constituée de qualités et d'attitudes exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme. Elle se veut être comme une *culture du projet*, une culture toute particulière puisqu'elle vise à produire de la *nouveauté* et du *changement*. Elle se veut aussi être une *culture de création* et de *construction*.

#### ***3.3 L'esprit d'entreprise***

Pour R. Townsend, l'esprit d'entreprise est le facteur essentiel en entrepreneuriat: "When properly unleashed, the entrepreneurial spirit has proven to be the greatest force for generating wealth that the world has ever known. (<http://www.dakotafoundation.org/index.htm>)

Pour Jean Louis SCHAAN, L'esprit d'entreprise c'est générer les innovations et avoir la volonté de les voir aboutir » (M. Siomy, 2007, page 91).

Pour Block et Stempf : « l'esprit d'entreprise se traduit par une ouverture au changement, non pas dans le but de démarrer une entreprise mais plutôt celui d'expérimenter des idées nouvelles » (M. Siomy, 2007, page 90).

Selon la commission européenne « l'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit, ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante » (rapport OCDE, 1998, page 7).

#### - *Esprit d'entreprise ou esprit d'entreprendre ?*

Nous devons mentionner qu'il existe une distinction entre les deux notions : selon Léger Jarniou l'esprit d'entreprise semble renvoyer à un ensemble d'attitudes générales positives vis-à-vis à la notion d'entreprise et de celle d'entrepreneur, alors que l'esprit d'entreprendre est davantage relié à la prise d'initiative et à l'action.

#### - **Le comportement entrepreneurial :**

Les comportements entrepreneuriaux sont liés à l'orientation vers les opportunités, la prise d'initiative, à l'autonomie, à la conduite du changement, à l'évaluation et à l'acceptation des risques et de ses implications. Ils comprennent également un ensemble de capacités utiles à l'identification, au dimensionnement et à l'acquisition, par tous les moyens, des ressources nécessaires à la concrétisation du projet. C'est ainsi que Stevenson montre que l'entrepreneuriat correspond à un jeu de comportements managériaux particuliers, orientés vers et façonnés par l'identification et la poursuite des opportunités. (A.Fayolle, 2005, p29.)

### **4. Etude empirique sur les facteurs qui amènent les entrepreneurs à concrétiser leurs projets**

#### **4.1 Méthodologie de l'étude empirique**

Pour analyser l'objet de notre recherche afin de répondre à sa problématique et vérifier nos hypothèses, notamment pour comprendre les différentes caractéristiques de l'entrepreneur (son profil, ses motivations et ses compétences) nous avons adopté un protocole descriptif utilisant un questionnaire mené auprès d'un échantillon d'entrepreneurs, pour appréhender l'impact de leurs caractéristiques dans la décision de création d'entreprise.

Le choix de cette méthode est motivé par la volonté de comprendre les différents facteurs à l'origine d'un engagement dans la voie entrepreneuriale. Nous estimons que cela passe par l'accès à l'individu concerné, étant donné qu'il est au centre du processus entrepreneurial (il a déjà constitué son entreprise). L'entrepreneur est le seul capable de relater avec précision les différentes étapes et démarches qu'il a dû traverser pour créer son entreprise. Il est le seul à en

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION  
**Colloque National sur : les Stratégies d'Organisation et d'Accompagnement des PME en Algérie**  
avoir une vision exhaustive puisqu'il s'agit du récit de sa propre vie et de son expérience entrepreneuriale.

Les entrepreneurs de notre échantillon ont été identifiés par relations personnelles, par l'intermédiaire de nos relations, et d'autres suite à la base de données des entrepreneurs qui ont déjà collaboré avec l'ANSEJ. Le contact avec ces entrepreneurs était varié, il y avait des contacts directs (quand il s'agissait des membres de famille et amis des entrepreneurs), et d'autres par email (en utilisant parfois même le Messenger) et en fin par téléphone. La durée moyenne de chaque entretien était de 40 minutes.

Nous avons interviewé 16 entrepreneurs dont 3 sont des femmes, opérant dans des différents secteurs : 2 sont des pépinières, 1 dans le secteur informatique, 1 dans le secteur de BTP, 1 dans la restauration, 1 vitrier, 1 céramiste, 4 dans la fabrication des matériaux et d'article en plastique et 1 dans le recyclage de ces matières, 1 autre dans la fabrication d'aliments de bétail et de volailles, 1 imprimerie, 1 pressing et en fin 1 fromagerie, en leur adressant un questionnaire.

Pour la réalisation de ce questionnaire qui comporte 54 questions dont certaines sont fermées nécessitant des réponses par **Oui** ou par **Non** et d'autres sont semi- fermées et ouvertes pour laisser au promoteur le choix de donner d'autres réponses possibles. Les objectifs du questionnaire sont :

- Comprendre l'histoire de l'entrepreneur y compris son âge, sexe, éducation, expérience, tissu relationnel, détention de capital, etc.
- Ses aptitudes qui tracent sa personnalité telles que l'esprit d'initiative, confiance en soi, engagement personnel, esprit de compétition, attitude face au risque, créativité/innovation, capacité d'adaptation ;
- Ses besoins qui l'entraînent à l'acte entrepreneurial : pouvoir, création de valeurs, réalisation de soi, appartenance, reconnaissance, sécurité, etc.

D'un autre côté, il est utile d'explorer les compétences surtout managériales ainsi le comportement entrepreneurial chez ces entrepreneurs à travers leur :

- Politique générale de l'entreprise : vis-à-vis de la pérennité, le profit, la croissance, l'indépendance, la réussite d'un projet ;
- Le management : organisation interne, stratégie relationnelle, réflexion stratégique

#### ***4.2 Présentation des résultats retenus***

Les résultats retenus de ces entretiens sont présentés comme suit :

##### **4.2.1 Les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs questionnés**

La majorité des entrepreneurs interrogés sont jeunes et cela explique leur jeune âge au moment de la création de leur entreprise où la moyenne est 26,25 ans : les plus jeunes avaient 23 ans et le plus âgé avait 31 ans.

Le niveau d'instruction des interviewés est divers : il y a 2 qui sont au dessous du niveau primaire, 2 niveau moyen, 3 diplômés auprès des CFPAs et 9 sont des universitaires soit 3 des licenciés, 5 des ingénieurs et 1 médecin.

Concernant l'activité préalable des entrepreneurs avant la création de leur entreprise, la majorité (11) étaient des employés dont 7 entre eux étaient dans le même secteur de celui de leur entreprise créée ; par contre les 5 autres n'avaient aucune activité avant la création de leur entreprise : ils étaient en chômage.

#### **4.2.2 Le parcours des entrepreneurs interviewés**

Aucun des entrepreneurs interviewés n'est issu des parents entrepreneurs, 1 seulement qui avait un père commerçant, 2 en professions libérales, 1 un agriculteur, 3 des ouvriers, 4 des fonctionnaires et 5 des cadres dans des entreprises publiques ou privées.

Par contre, 9 entre eux ont soit des frères, sœurs, autres membres de famille ou des amis qui sont déjà des entrepreneurs contre 7 qu'il n'y a aucun entrepreneur dans leur entourage. De plus, la plus part de ces entrepreneurs (10) ont déclaré qu'il n'existe aucun entrepreneur en dehors de leur entourage qu'ils voulaient imiter, les 6 autres au contraire appréciaient très fort le succès des entrepreneurs connus par les médias ou les foires et les expositions.

#### **4.2.3 De l'idée à la concrétisation du projet**

Selon les réponses des entrepreneurs interrogés, l'idée de projet vient principalement d'après l'expérience professionnelle antérieure, ou une formation, ou des études entreprises, en deuxième lieu, les conseils et les recommandations de la famille, des amis et même des professeurs et d'autres agents économiques constituant des sources d'idées de projets, en troisième lieu, l'idée vient d'après le désir des entrepreneurs et en fin les salons et les foires d'exposition qui donnent des idées et des conceptions de projets.

### ***4.3 Analyse et interprétation des résultats retenus***

#### **4.3.1 Les motivations des entrepreneurs**

D'après notre échantillon d'étude, les entrepreneurs sont jeunes et ils créent leur entreprise très tôt, soit directement après la fin d'étude ou bien après une expérience professionnelle pour ceux qui n'ont pas un niveau d'instruction très élevé (universitaire).

#### **4.3.2 Le niveau d'instruction et l'expérience professionnelle :**

Nous décomposons notre échantillon en deux catégories :

- la première comporte ceux qui n'ont pas un niveau d'instruction élevé (diplôme CFPA et moins) mais qui ont une expérience professionnelle importante qui est généralement la source d'idée du projet d'entreprise et le choix du secteur d'activité.
- La deuxième catégorie comprend ceux qui ont un niveau d'instruction élevé (universitaire) qui est une de leur source d'idée du projet d'entreprise, mais soient ils n'avaient aucune expérience professionnelle soit elle n'a aucune ou peu relation avec le choix du secteur d'activité de l'entreprise créée.

#### **4.3.3 L'entourage**

Contrairement au cas des pays développés, ces entrepreneurs ne sont pas issus des parents entrepreneurs ; cela peut se justifié par la jeunesse de ce phénomène en Algérie. De plus peu

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION  
**Colloque National sur : les Stratégies d'Organisation et d'Accompagnement des PME en Algérie**  
sont ceux qui ont voulu imiter une carrière réussie d'entrepreneurs en dehors de leur entourage.

#### 4.3.4 **Le sens relationnel :**

Pour le démarrage de leur entreprise, les entrepreneurs ne possédaient pas un tissu relationnel utilisé comme une compétence pour réussir leurs projets seulement quelques-uns qui ont acquis déjà une expérience professionnelle dans le même secteur.

#### 4.3.5 **Le financement des projets**

Pour financer leurs projets, les entrepreneurs recourent tout d'abord à leur famille, puis aux organismes de l'Etat, essentiellement l'ANSEJ qui leur facilite également la détention des prêts bancaires, ensuite l'épargne pour ceux qui étaient en activité avant la création de leur entreprise et la dernière source est les aides et prêts de leur proche et amis.

#### 4.3.6 **Les aptitudes :**

Les aptitudes de nos entrepreneurs interrogés sont de cet ordre : premièrement ils se caractérisent par la forte confiance en soi puis l'esprit d'entreprendre et de diriger et le goût de risque et en fin l'esprit de créativité et d'innovation. D'après les résultats retenus, l'entrepreneur qui n'avait pas une activité préalable s'engage dans la voie entrepreneuriale pour créer son propre emploi et améliorer son niveau de vie, pour l'autre catégorie d'entrepreneur (qui a une expérience professionnelle) la création d'entreprise est une réponse premièrement à la recherche d'autonomie, puis la reconnaissance sociale, réussir un défi avec soi et en fin aider son entourage (recherche de la sécurité des autres).

#### 4.3.7 **L'engagement et le comportement :**

Les entrepreneurs algériens ne s'engagent dans la voie entrepreneuriale qu'après l'appréciation d'une opportunité d'affaire et l'estimation d'un marché porteur en cherchant souvent l'autonomie et parfois pour changer toute une carrière professionnelle. Pour réaliser leurs projets, nous avons constaté que les entrepreneurs qui ne sont pas dotés de compétences managériales (la plupart d'ailleurs) n'ont pas effectué des formations ou avoir subi un accompagnement que quelques-uns malgré que tous se sont renseignés sur les lois et les procédures structurant la création d'entreprise mais ils ne demandent pas les conseils et les recommandations des spécialistes et s'ils le font c'est juste quelques informations auprès des experts comptables ou des confrères dans le métier.

#### 4.3.8 **Les compétences**

Ils dépendent sur leurs propres efforts pour améliorer leurs compétences, il y a entre eux qui pensent qu'ils n'ont pas besoin d'une formation ou accompagnement ou faute au temps ils n'arrivent pas à subir un accompagnement ou effectuer une formation pour améliorer leurs compétences. Seulement ceux qui ont un niveau d'instruction élevé (des universitaires) qui ont participé au séminaire ou colloques concernant la création d'entreprise et son secteur d'activité avant la réalisation de leur projets, par contre, après la création la plupart des entrepreneurs y participent.

Dans son entreprise, l'entrepreneur algérien fait tout, il est à la fois le créateur, le gérant, l'acheteur, le vendeur, le contrôleur... et également un simple employé, cela est expliqué par le nombre du personnel qui ne dépasse pas 5 employés en moyenne, ces derniers sont recrutés par le réseau des relations familiale et amicale où l'entrepreneur emporte la confiance sur la qualification même si l'employé n'est pas qualifié il la lui assure, c'est pour cela, il leur délègue quelques responsabilités sans qu'il voit qu' il est obligé de les formalisées d'une manière écrite. Par ailleurs, l'absence des compétences managériales chez l'entrepreneur algérien est à l'origine de l'absence d'une vision stratégique pour son entreprise, puisque la plupart des entrepreneurs interrogés ne définissent pas leurs objectifs d'une manière précise malgré qu'ils exercent parfois dans des marchés marqués par une très forte concurrence, où leur seul avantage concurrentiel reste en premier lieu dans la diminution des prix, puis dans la qualité des produits et en fin dans la qualité des services après vente.

#### 4.3.9 Les contraintes

Le financement apparaît la contrainte la plus rencontrée par les entrepreneurs algériens non seulement avant la création de l'entreprise mais également après l'exploitation. Le manque de financement avant la création d'entreprise est étendu par l'histoire des entrepreneurs qui étaient en majorité soit des chômeurs ou des simples employés d'un côté et d'autre côté, leur jeune âge qui ne leur permettent pas d'accumuler le capital nécessaire pour le démarrage d'une entreprise, par ailleurs, les difficultés et les barrières d'accès au marché financier (les prêts bancaires) où les entrepreneurs pour des raisons culturelles et religieuses ne se permettent pas ou simplement ils ne veulent pas et n'osent pas s'endetter, et si ils osent il n'est pas évident d'avoir l'accord bancaire à prétexte du manque des garanties généralement. Et comme dernière chance aux entrepreneurs ils recourent aux organismes d'Etat pour avoir des aides financières et facilitation des crédits bancaires. Le problème de financement revient également après la création d'entreprise où les entrepreneurs trouvent beaucoup de difficultés pour le recouvert du fonds de roulement et pour financer de nouveaux investissements, cela n'est qu'une conséquence de la défaillance des compétences managériales et plus précisément dans la gestion financière et en parallèle le problème de l'accord bancaire qui perpétue. Parmi les entrepreneurs interrogés dans notre enquête y a ceux qui avaient déjà créé une entreprise arrêtée à cause des difficultés financières.

La deuxième contrainte qui figure dans les réponses des entrepreneurs questionnés est la formation, puisque la plupart d'entre eux n'avaient pas des compétences managériales capitales dans les compétences entrepreneuriales. Malgré qu'ils fournissent des efforts personnels pour se former mais il n'est pas suffisant pour entamer une carrière entrepreneuriale. D'où paraisse le besoin en accompagnement avant et après la création d'entreprise chez ces promoteurs, mais en contrepartie de ce besoin, ils ne pensent pas encore à subir un accompagnement ou réaliser une formation et si ils le pensent soit ils n'ont pas le temps pour faire ou ils ne savent pas où et comment l'avoir. En cas où ils adhèrent un accompagnement (comme le cas des adhérents au niveau de l'ANSEJ) il est juste à priori c'est-à-dire avant le démarrage de l'entreprise alors que l'entrepreneur a toujours besoin d'un accompagnement et en particulier dans les premières années de démarrage.

Les autres contraintes qu'affrontent souvent les entrepreneurs en Algérie est la disponibilité d'information, le problème du foncier et les contraintes administratives, juridiques et techniques (correspondent au produit ou service d'entreprise).

L'une des lacunes au développement de l'Entrepreneuriat en Algérie est l'absence de culture entrepreneuriale chez les algériens. Or, cette culture doit être en premier lieu l'apport de l'état algérien qui doit sensibiliser et faciliter les activités entrepreneuriales qui doivent être vu comme le cœur du développement économique d'une nation.

Les efforts doivent être travaillés à tous les niveaux : structure d'accompagnement qu'elle soit structure d'aide à la création d'entreprise, pépinière et incubateurs d'entreprises, les banques, les structures d'appui et de conseil et les universités.

Parmi les pratiques qui faciliteront l'émergence de cette culture entrepreneuriale sont :

- Sensibiliser à l'entrepreneuriat, effacer l'image d'un entrepreneuriat algérien de survie en encourageant l'innovation et en mettant en lumière la détection des opportunités d'affaires ;
- Rendre les procédures administratives plus souples et l'accès au foncier industriel plus disponible ;
- Créer des structures entrepreneuriales, telles que les maisons d'entrepreneuriat, les centres de carrières et faire devenir nos universités entrepreneuriales en offrant des formations en entrepreneuriat et aussi des formations à la carte pour les entrepreneurs en difficultés ;
- Offrir un réseau d'accès facile à l'information au niveau des structures d'accompagnement : l'identification des cartographies des métiers et des activités est primordiale.

Pour survivre et prospérer à l'époque de la concurrence mondiale, plusieurs acteurs doivent y intervenir. Il n'y a pas de limites pour le développement d'activités innovantes et entrepreneuriales. Notre challenge est de développer une culture entrepreneuriale à travers plusieurs pratiques qui aideront à émerger l'esprit d'entreprendre pour atteindre toutes les catégories algériennes.

### **Bibliographie**

- Baccari E.; Les motivations entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs tunisiens, 8<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Suisse, Octobre 2006.
- Bayad M.; Boughattas Y.; Schmitt C., Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition de compétences, 8<sup>er</sup> congrès international en Entrepreneuriat et PME, Suisse, Octobre 2006.
- Chakir A, Pédagogie Entrepreneuriale : un levier pour le développement des compétences entrepreneuriales. Rapport pour l'équipe de recherche en entrepreneuriat et de PME (EREPME), Maroc, 2006.
- Fabers P., Les Motivations du chercheur Entreprenant in T. Verstrete, la création d'entreprise par les chercheurs publics, Rapport pour le centre national de la recherche scientifique ; France, Janvier 2003.
- Fayolle A., Introduction à l'Entrepreneuriat. Edition Dunod, France, 2005.
- Filion l-j ; Fayolle A, devenir entrepreneur des enjeux aux outils, édition village mondial 2006.

**Colloque National sur : les Stratégies d'Organisation et d'Accompagnement des PME en Algérie**

- Hammouda N, Lassassi M, "Essai sur le Potentiel Entrepreneurial en Algérie". In 14<sup>ème</sup> conférence sur les Institutions et le Développement Economique, 28-30 Décembre 2007, Caire, Egypte.
- Hernandez E.M, L'Entrepreneuriat : Approche Théorique. Edition l'Harmattan, France, 2001.
- Julien P.-A, Marchesnay M, « économie et stratégie industrielle », édition economica, 1997, France.
- Leghima A., Meguelti S., Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires » Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
- Rapport de la stratégie de l'OCDE pour l'emploi, Stimuler l'esprit d'entreprise, 1998.
- Ravonjlarison C. G., Micro-crédit et entrepreneuriat dans un contexte de survie ; Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Madagascar, 2006.
- Schumpeter J. A, "The theory of economic development". In Oxford University Press 1974, London.
- Siomy M., Développement des compétences des leaders en promotion de la culture entrepreneuriale et entrepreneuriat, Thèse de Doctorat, Université Laval, Canada, 2007.
- Tounès A., Séminaire « Entrepreneuriat », Ecole Supérieure de commerce, Alger, Avril 2007.
- Tounès A.; Assala K.; Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens, 5<sup>ème</sup> congrès international de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2008.
- Verstrete T., Saporta B., Création d'entreprise et Entrepreneuriat, les éditions de l'ADREG, France, 2006.
- [www.dakotafoundation.org](http://www.dakotafoundation.org)
- [www. Gemconsortium.org](http://www.Gemconsortium.org)