

L'OPTIMISATION DE LA DIVERSIFICATION ECONOMIQUE EN ALGERIE PAR UNE STRATEGIE ENTREPRENEURIALE BASÉE SUR LE CAPITAL HUMAIN.

THE OPTIMIZATION OF ECONOMIC DIVERSIFICATION IN ALGERIA THROUGH AN ENTREPRENEURIAL STRATEGY BASED ON HUMAN CAPITAL.

Slimane HANI*

Maitre-assistant classe A

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Université de Bejaia, 06000 Bejaia, Algérie.

Mail : slimane1979hani@gmail.com

Date de soumission : 03/04/2024 ; **Date d'acceptation :** 31/10/2024 ; **Date de publication :** 19/12/2024

Résumé

L'objectif de cette recherche est de proposer une stratégie entrepreneuriale basée sur le capital humain pour permettre à l'Algérie d'optimiser sa diversification économique. Pour ce faire, nous avons mené une enquête par questionnaire auprès de l'acteur principal de la stratégie entrepreneuriale qu'elle a adoptée depuis les années 1990. Notre enquête a révélé que cet acteur, qui est l'entrepreneur, n'est pas en mesure de diversifier l'économie de son pays. Le manque de capital humain entrepreneurial, constaté auprès de 63 entrepreneurs de TPE, constitue la cause principale de l'échec de cette stratégie. D'où, il est important de la repenser sur la base des entrepreneurs dotés réellement en capital humain entrepreneurial. De cette manière, l'économie algérienne se diversifie nécessairement.

Mots-clés : *diversification économique, stratégie entrepreneuriale, entrepreneur, capital humain.*

Codes JEL: *I25, M21, O15.*

Abstract

This research aims to propose an entrepreneurial strategy based on human capital to enable Algeria to optimize its economic diversification. To do this, we conducted a questionnaire survey among the main actors of the entrepreneurial strategy it has adopted since the 1990s. Our investigation revealed that this actor, an entrepreneur, cannot diversify the economy of his country. The lack of entrepreneurial human capital, observed among 63 very small business entrepreneurs, constitutes the leading cause of the failure of this strategy. Hence, it is important to rethink it based on entrepreneurs truly endowed with entrepreneurial human capital. In this way, the Algerian economy necessarily diversifies.

Keywords: *economic diversification, entrepreneurial strategy, entrepreneurs, human capital*

JEL Codes : *I25, M21, O15.*

* Auteur correspondant.

Introduction

La vulnérabilité fulgurante de l'économie algérienne, constatée début des années 1980, a poussé les responsables politiques d'en chercher le remède pendant dix ans. Ils se sont engagé début des années 1990 dans une stratégie entrepreneuriale indifférente aux fondements du régime socialiste. Le choix de cette stratégie s'explique théoriquement par le fait que l'entrepreneur constitue au regard des décideurs et des académiciens moteur de la relance et de la croissance économique (Van Der Sluis & Van Praag, 2007, p. 52).

Les premiers traits de cette stratégie remontent à la promulgation de l'ordonnance 95.22 (Journal Officiel, 1995) relative à la privatisation des entreprises publiques. Par cette ordonnance, les responsables politiques ont exprimé leur volonté de faire désengager le secteur public de la sphère économique au profit du secteur privé. Ce désengagement ou cette privatisation avance très lentement pour cause principale de complexité de son processus. Pour cela, les responsables politiques ont promulgué le décret exécutif N° 96-296 (Journal Officiel, 1996) instituant la création d'un organisme qui a pour mission d'accélérer le transfert de ce flambeau économique du secteur public au secteur privé. Il s'agit de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes qui encourage, par ses aides financières directes et indirectes, les jeunes chômeurs à entreprendre. Depuis, alors, d'autres organismes sont créés pour promouvoir cette démarche.

Sur cela, les responsables politiques ont réussi de donner naissance à une population d'entrepreneur qui ne cesse pas d'augmenter d'une année à une autre. Elle a atteint, selon la déclaration du ministre de l'industrie à l'occasion de la deuxième conférence internationale sur l'intelligence économique tenue le 18 et le 19 février 2023, 1 320 664 entrepreneurs fin juin 2022 (Algérie press service, 2017).

L'économie algérienne a pris de cette population d'entrepreneurs, de ces divers organismes d'accompagnement et de promotion de l'entrepreneuriat et aussi de l'enseignement universitaire de l'entrepreneuriat et de la recherche qui se fait dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'emprunte entrepreneuriale. Par définition, l'économie entrepreneuriale est une économie dont l'entrepreneur est l'acteur principal, la concurrence s'acharne de plus en plus, la production est diversifiée, les échanges varient et l'innovation règne (Audretsch, 2009). Il ne faut pas se leurrer dans le cas de l'Algérie. Son économie est entrepreneuriale de forme et rentière de fond. Elle est rentière de fond, car la population d'entrepreneur n'a pas pu honorer ses comptes économiques. Ni la production est diversifiée, ni le commerce extérieur est réhabilité. C'est toujours le secteur hydrocarbure qui tient le cap. Il occupe des parts dominantes dans le produit intérieur brut, dans les exportations et dans les recettes budgétaires de l'Etat. Un choc pétrolier un peu pointu par rapport aux précédents, l'économie algérienne s'effondra en un clin d'œil. Cela reflète que la vulnérabilité de l'économie algérienne a persisté, persiste et persistera si elle continue à parier sur un entrepreneuriat distributif de richesses nationales et dépendant de l'extérieur. Une part importante de l'actif entrepreneurial est importée. Selon l'ONS (2023, p. 21), l'importation des équipements de production et la production intermédiaire s'élève respectivement à 1 257,7 milliards de Dinars et 1 034,4 milliards de Dinars en 2021. Sur cela, nous disons que la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Algérie, depuis plus de vingtaine d'années, est vaine. D'où, il s'avère important de révéler les causes principales qui ont conduit cette population d'entrepreneur à se montrer incapable de prendre en main la mission de diversification économique, et de permettre ainsi à l'Algérie de vivre en indépendance économique.

Dans ce cadre, nous avons mené une enquête sur le terrain auprès de 63 entrepreneurs de très petite entreprise pour confirmer ou infirmer les deux hypothèses suivantes :

- La stratégie entrepreneuriale adoptée par les responsables politiques est dépourvue de certains facteurs qui jouent un rôle si important dans la diversification économique.
- Le capital humain constitue l'un des facteurs les plus importants qui manque dans cette stratégie.

C'est sur ces deux hypothèses que nous pouvons apporter des éléments de réponse à la question de base suivante : *Vers quelle stratégie entrepreneuriale que l'Algérie doit y aller pour diversifier son économie ?*

Pour mieux répondre à cette question, il est important de clarifier en premier lieu la signification des concepts clés de cette recherche. Il s'agit de ; la « diversification économique », la « stratégie entrepreneuriale » et le « capital humain ». Pour cela, nous posons les questions secondaires suivantes : que reflète la diversification économique ? En quoi consiste la stratégie entrepreneuriale ? Et quel est l'aphorisme du capital humain ?

Les réponses à toutes ces questions figurent dans la première partie intitulée ; l'arsenal théorique sur les fondements de la recherche en question. Une fois qu'ils deviennent claires, la piste de recherche dans la deuxième partie, intitulée le corpus empirique sur la stratégie entrepreneuriale de l'Etat, se clarifie davantage. Evidemment, il s'agit de chercher si les entrepreneurs, en leurs qualités d'acteurs principaux de cette stratégie, jouissent réellement de capital humain entrepreneurial ou non. Par conséquent, nous concluons cette recherche par des propositions qui peuvent réhabiliter l'acteur principal (l'entrepreneur) de la stratégie entrepreneuriale en capital humain pour qu'il puisse optimiser la diversification économique en Algérie.

1.- L'arsenal théorique sur les fondements de cette recherche

La diversification économique, la stratégie entrepreneuriale et le capital humain constituent les fondements de base de la présente recherche. Sans en faire un survol théorique, il devient opaque l'objectif de cette recherche. Pour cela, nous exposons dans ce qui suit l'essentiel de ce qu'a été évoqué sur ces fondements.

1.1.-La diversification économique

La diversification économique constitue un enjeu important dans les politiques économiques depuis les années 1930 (Berthélemy, 2005, p. 592). C'est une stratégie controversée à la stratégie de spécialisation évoquée par Davide Ricardo dans la théorie des avantages comparatifs (Berthélemy, 2005, p. 595). Si la stratégie de spécialisation, qui suppose la concentration des facteurs de production et de commercialisation sur un seul secteur ou branche d'activité ou sur un seul produit, permet la croissance économique, la stratégie de diversification permet beaucoup plus le développement et la stabilité économique. Car, la composition productive que suppose la diversification, fondée sur la variation et la dispersion des activités par le tempérament des biens et services produits, rend les pays qu'ils l'adoptent moins sensible aux risques conjoncturels (Berthélemy, 2005, p. 598) (Brenton, Gilson, & Sauvé, 2020, p. 150). Une chute remarquable de prix d'un bien ou d'un service n'aura pas le même effet entre les pays diversifiés et les pays spécialisés. Pour les pays diversifiés, l'effet sera absorbé par les autres activités qu'ils exercent du fait qu'elles n'ont pas encouru des risques. Le poids de leurs économies est éparpillé sur les différentes activités. Cela nous rappelle la diction qui dit « ne pas mettre tous les œufs dans le même panier » (Paterne, 2013, p. 95). Par contre, les pays spécialisés souffriront de cette chute de prix qui cause des conséquences brutales sur leurs économies. Car, le poids de leurs économies est focalisé sur cette activité touchée par

l'effondrement des prix. Et cela se ressemble à celui qui met tous les œufs dans le même panier. D'où, la dilution des risques, permise par la diversification, garantit au pays concernés la stabilité économique. Dans ce cadre, ces pays peuvent atteindre la croissance économique sous réserve de varier ces facteurs de production et de commercialisation, comme le souligne le modèle de Romer. Et ils peuvent parvenir au développement économique sous contrainte de se focaliser sur l'intersectoriel ou l'interindustriel comme le postule le modèle de Leontief (Berthélemy, 2005, p. 594).

D'une manière générale, le manque de diversification est un signe de vulnérabilité et de dépendance économique (Brenton, Gilson, & Sauvé, 2020, p. 150). Il convient alors de la mettre en place pour se débarrasser de cette fragilité économique. Sa mise en place requiert un cadre incitatif et promoteur qui se base essentiellement sur trois piliers ; la politique commerciale, la politique d'investissement et la politique de la concurrence (Brenton, Gilson, & Sauvé, 2020, pp. 153-159). Ces différentes politiques ne doivent pas freiner l'entrepreneuriat constituant le pivot de la diversification économique (Brenton, Gilson, & Sauvé, 2020, p. 166) et constituant l'un de ces déterminants (Paterne, 2013, p. 121). C'est-à-dire, en mettant la diversification comme objectif, toutes ces politiques doivent permettre un climat entrepreneurial facilitant la diversification. Et cela se fait donc sur la base d'une stratégie entrepreneuriale.

1.2.-La stratégie entrepreneuriale

De nos jours, la diversification économique en tant qu'objectif ne peut être atteinte d'une manière complète si les Etats ne déploient pas leurs ressources et leurs efforts par une stratégie entrepreneuriale. Nous entendons par stratégie entrepreneuriale la mise en place de toutes les conditions et les facteurs favorisant l'exercice de l'activité entrepreneuriale. Et cette activité s'exerce évidemment par l'entrepreneur. C'est lui le moteur et la pierre angulaire de cette stratégie. D'ailleurs, le qualificatif « entrepreneuriale » est inspiré de son nom. Et pour confirmer cette acception, il convient de présenter isolément les significations du concept « stratégie » et du qualificatif « entrepreneuriale ».

La notion « stratégie » revêt sur le plan militaire l'art de conduire une armée pour atteindre la victoire (Gazier, 2004, p. 23). Cette acception est reprise dans le domaine des sciences de gestion par Igor Insoff sous le concept « corporate strategy » (stratégie d'entreprise) (Gazier, 2004, p. 23) (Nickerson & Bigelow, 2008, p. 183). La stratégie d'entreprise reflète, d'une manière générale, l'art ou la manière d'allocation des ressources pour assurer la pérennité à l'entreprise. Explicitement, il s'agit d'identifier la meilleure façon d'affecter les moyens nécessaires pour atteindre les objectifs prédéfinis (Andrews, 1997, p. 52).

Le qualificatif « entrepreneuriale » reflète tout ce qu'est relatif à l'entrepreneuriat. Et l'entrepreneuriat, même s'il n'y a pas de consensus sur sa définition (Gartner, 1990), traduit l'action ou le comportement de l'entrepreneur. Différents paradigmes ont indiqué ce que fait l'entrepreneur. Il crée une organisation, il détecte et exploite des opportunités, il innove, il prend des risques et il crée de nouvelles valeurs (Verstraete & Fayolle, 2005). Sur la base de la complémentarité de ces différents paradigmes, il convient de dire que l'entrepreneur est toute personne qui gère sa propre petite organisation ou entreprise. Dans cette définition sont fondus tous les paradigmes cités auparavant. Il n'est plus possible de reconnaître une personne comme entrepreneur sans l'entreprise qu'elle crée et qu'elle gère. Avec la disparition de son entreprise, le qualificatif entrepreneur disparaît avec. Le maintien de ce qualificatif suppose la veille à la pérennité de son entreprise. Pour que cette dernière soit pérenne, l'entrepreneur doit détecter et exploiter des opportunités sans cesse. Et il doit innover davantage, à la mesure de son possible,

pour introduire des changements dans son environnement qui lui garantit son leadership face à ses concurrents. Une innovation ou une opportunité ne peut être considérée innovation ou opportunité si elle ne rapporte pas de valeur pour l'entrepreneur lui-même et pour la société dont il évolue. Et la valeur se mesure par le degré d'utilité dont la société jouisse de ce que l'entrepreneur fait (le comportement de l'entrepreneur). Ces différents éléments, sur lesquels se sont appuyés les différents paradigmes indiqués ci-dessus, ne sont pas évoqués dans la définition de l'entrepreneur que nous avons opté. Car, ces éléments constituent des évidences qui ne requièrent pas d'être citées. A cela s'ajoute d'autres évidences. C'est que cette définition englobe l'idée que l'entrepreneur est un employeur et employé de soit même (Smith-Hunter, 2006, p. 75). Cette définition s'aligne à celle de Van Der Sluis et Van Praag (2007, p. 52) ayant souligné que l'entrepreneur est un individu qui a son propre emploi et qui commence ou dispose des affaires.

Sur cela, nous confirmons que la stratégie entrepreneuriale représente le fait de mettre à la disposition de l'entrepreneur tous les facteurs qui rendent son activité entrepreneuriale plus aisée à l'exercice. C'est une stratégie qui « *marque une forte volonté de pro-activité, de prise de risque et d'innovation* » (Gueguen, 2004, p. 2). D'où, sa réalisation est confiée à l'entrepreneur sous contrainte de l'équiper en moyens nécessaires. L'un des moyens nécessaires évoqué régulièrement par les chercheurs en entrepreneuriat est les moyens de financement. Le fait de lui faciliter ou de lui rendre difficile l'accès au capital financier, son activité entrepreneuriale se retrouve plus dynamique ou quasiment freinée. Et le moyen le plus négligé par les chercheurs en entrepreneuriat est celui du capital humain de l'entrepreneur. Sont rares les chercheurs qui l'ont abordé. Pour cela, il s'avère important de lui accorder une importance dans les recherches en entrepreneuriat. Pour ce faire, nous proposons dans cette recherche une étude de terrains auprès des entrepreneurs de très petites entreprises entreprenant dans le secteur industrie alimentaire. L'objectif est de mettre en relief si ces entrepreneurs disposent réellement de capital humain qui leurs permet d'exercer efficacement leurs activités entrepreneuriales ou non. Mais, avant de la présenter, il convient d'abord d'expliquer en quoi consiste le capital humain.

1.3.-Le capital humain

Le capital humain, en tant que concept, est apparu en 1958 suite à la publication par Mincer d'un article intitulé « *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution* ». L'auteur a abordé la corrélation entre le revenu et le capital humain des travailleurs. Il a révélé que le revenu augmente au fur et à mesure que les compétences et l'expérience s'accumulent. Il a clarifié que la distribution inégale des revenus est relatée à la divergence en apprentissage des salariés. Depuis alors d'autres travaux sont apparus pour aborder différents sujets sous le nom capital humain. L'éducation, la formation, l'expérience, la connaissance, l'habileté et bien d'autres en constitue. Ces éléments ont été déjà abordés par les économistes classiques (Schultz T. W., 1961) (Becker G. S., 1962) (Mincer, 1981). Cela veut dire que le capital humain en tant qu'idée est ancien du fait que la théorie économique classique l'a abordé, mais d'une manière sommaire.

Ce qui est saillant dans les travaux pionnier de la théorie du capital humain est le manque de définition du capital humain (Poulain, 2001, p. 92). Il fallait attendre l'initiative des chercheurs successeurs pour savoir ce qu'ils entendent par le capital humain. Dans ce cadre, Keeley (2007, p. 29) souligne : « *il est difficile d'attribuer la notion de capital humain à un seul auteur* ». Du fait que l'aspect clé du capital humain est la connaissance (De la Fuente & Ciccone, 2002, p.

7), nous optons dans cette recherche pour la définition de Guelllec et Ralle (2003, p. 49) : « *Le capital humain désigne le stock de connaissances valorisables économiquement et incorporées aux individus.* ».

Le stock de connaissance se forme le long de la vie de l'individu. Ce dernier l'accumule auprès de trois sources ; la famille (l'éducation informelle), l'établissement d'enseignement (l'éducation formelle) et l'établissement de travail (l'expérience au travail). La richesse ou la pauvreté en connaissance de ces sources induit, généralement et respectivement, à un niveau élevé ou faible du capital humain de l'individu qui s'y rend. Tout individu qui jouit de capital humain élevé contribue efficacement au développement et à la croissance économique comme il a été souligné dans la littérature de la théorie du capital humain. Donc, c'est l'homme qui fait la différence, par la qualité et le niveau de son capital humain, entre la croissance et la décroissance économique d'un pays et d'une entreprise (Aamoucke, 2016). Et c'est lui qui est à l'origine de la réussite ou de l'échec d'une politique et d'une stratégie économique. Il convient alors d'appliquer à ce constat ce qui a été dicté par Perritti (2016, p. 16): « *la différence entre le jardin et désert ce n'est pas l'eau, c'est l'homme* » et d'appliquer la diction de Bodin qui dit : « *il n'est de richesse que d'homme* » (Lê, 1964, p. 1).

Sur cela, il s'avère important d'analyser la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Etat par rapport à la qualité et le niveau du capital humain des entrepreneurs. C'est pourquoi nous avons supposé que l'échec de cette stratégie est dû au manque d'un facteur qui joue un rôle si important dans la diversification économique, et que ce facteur est le capital humain. C'est dans ce cadre que nous avons réalisé le corpus empirique présenté ci-dessous.

2.- Le corpus empirique sur la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Etat

L'objet de cette section est de présenter le déroulement de notre enquête et les résultats obtenus sur l'échec de la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Etat dans le cadre de diversification de son économie.

2.1.- Le déroulement de l'enquête

En mois de Mars 2022, nous avons mené une enquête par questionnaire auprès de 63 entrepreneurs de Très Petite Entreprise (TPE). Ces entrepreneurs, localisés facilement dans le secteur industrie alimentaire, sont soumis à un questionnaire qui comporte 3 axes. Dans le premier axe sont figurées des questions qui se rapportent à l'identité entrepreneuriale de l'entrepreneur (nom, prénom, âge, sexe, nombre de salariés, statut juridique, date de démarrage de l'activité entrepreneuriale et le secteur d'activité). Dans le deuxième axe sont imbriqués des interrogations qui abordent l'activité entrepreneuriale de l'entrepreneur en termes d'exploitation de nouvelles opportunités, d'innovation, de concurrence, de création de nouvelles valeurs et en termes d'apport ou de changement sociétal. Dans le troisième axe sont introduites des questions qui abordent le capital humain de l'entrepreneur.

Après avoir testé le questionnaire sur trois entrepreneurs, il s'est avéré important d'éliminer le deuxième axe pour rendre les entrepreneurs plus collaboratifs dans la réalisation de notre enquête. A cause de la consistance du questionnaire, les entrepreneurs soumis au pré-test ont exprimé leurs mécontentements suite au chevauchement et au dérangement causé par l'importance du temps qu'ils nous ont consacrés. D'où, il est important dans ce cas de se limiter à la collecte des informations jugées plus pertinentes pour notre enquête. Ce qui fait que la restriction du questionnaire au volet capital humain s'est imposée. La modification du

questionnaire nous a permis par la suite d'enquêter les entrepreneurs avec souplesse et sans aucune contrainte.

Les questions que nous avons posées sont limitées au niveau d'étude de l'entrepreneur, à sa formation professionnelle et son expérience au travail. Les mêmes questions sont posées à propos de leur parent et l'une des personnes de son entourage qui a de l'influence sur lui (l'entrepreneur) en termes de transmission de connaissance. Et nous avons terminé notre questionnaire par une question phare qui reflète clairement si l'entrepreneur dispose réellement d'un capital humain congrue à celui que requiert son activité entrepreneuriale ou non. Nous l'avons formulé de la manière suivante : si vous aurez une occasion de faire une formation pour booster au mieux votre activité entrepreneuriale, dans quel domaine vous allez-vous engager ? L'enquête que nous avons réalisée nous a permis de collecter des informations sur le capital humain de l'entrepreneur. L'analyse de ces informations suppose d'avoir des résultats sur la qualité et le niveau du capital humain de chaque entrepreneur enquêté. Ces résultats sont présentés ci-dessous.

2.2.- Les résultats de l'enquête

Les résultats de notre enquête sont issus de deux types d'analyse. Une analyse descriptive qui a révélé la qualité du capital humain des entrepreneurs, et une analyse quantitative dans laquelle le capital humain est mesuré. Les deux types d'analyse se sont appuyés sur les sources d'accumulation du capital humain des entrepreneurs enquêtés.

2.2.1.- L'analyse descriptive

Les données collectées sur le capital humain des entrepreneurs sont qualitatives ordinales. Elle compte les modalités « très faibles, faible, moyen, élevé et très élevé » pour les variables éducation formelle, éducation informelle et expérience au travail. Ce qui fait que l'analyse descriptive, dans ce cas, doit se faire sur la base des fréquences des modalités. Le tableau 1 en reflète par rapport à l'éducation formelle des entrepreneurs enquêtés.

Ce tableau traduit le débit en capital humain de l'entourage familial des entrepreneurs de notre échantillon. Il nous informe sur le niveau d'étude et la formation professionnelle des pères, des mères et des jokers des entrepreneurs (la personne, autre que les parents, ayant plus d'influence sur l'entrepreneur en termes d'accumulation de connaissance) ainsi que leurs expériences au travail.

De la première vue sur le tableau, il s'avère clairement que l'entourage familial des entrepreneurs est pauvre en capital humain. Cela reflète que l'entrepreneur ne trouve pas quoi accumuler comme connaissance pour enrichir son capital humain. En fait, nous constatons que :

- Plus de 50% des entrepreneurs s'identifient dans le tableau en ligne « Très Faible » niveau, qui veut dire néant, par rapport au Niveau d'étude (NE), à la Formation Professionnelle (FP) et à l'Expérience Entrepreneuriale (EN) de leurs pères. Quant à leurs Expériences Salariales (ES), 7 entrepreneurs seulement qui sont identifiés, soit 11.11% du total entrepreneur.
- Plus de 92% des entrepreneurs, inscrits dans Le tableau en ligne « Très Faible », reconnaissent que leurs mères n'ont aucun niveau d'étude, n'ont suivie aucune formation professionnelle, n'ont aucune expérience salariale et n'ont aucune expérience entrepreneuriale.
- 17 entrepreneurs, qui représentent 27 % du total, confirment que leurs jokers ont fait des études universitaires qui leurs permettent de s'identifier à l'un des rangs de la hiérarchie des qualifications reconnue dans le marché du travail. Par contre, 37 entrepreneurs, soit 58.73% du total, soulignent que leurs jokers ont fait des études non qualifiantes. Le capital humain dont ils jouissent sur la base des études est inférieur à ceux qui ont fait des études supérieures et il est

inférieur à ceux qui n'ont jamais fait des études. Le nombre d'entrepreneurs, qui sont inscrit dans le tableau par rapport au dernier cas cité, est de 9 entrepreneurs, soit 14.28% du total. Concernant les autres variables du capital humain, nous constatons que le pourcentage des entrepreneurs qui s'identifient à la ligne niveau « Très Elevé » ne dépasse pas les 13% pour l'expérience salariale de leurs jokers, et il n'affranchit pas les 7 % pour leurs formations professionnelles et leurs expériences entrepreneuriales antécédentes. Les pourcentages les plus élevés, concernant ces trois variables, nous les constatons dans la ligne « Très Faible » niveau. Ils dépassent les 30% du total entrepreneur par rapport à la formation professionnelle de leurs jokers, et il s'élève à 84.13% du total entrepreneur par référence aux expériences entrepreneuriales de leurs jokers.

Tableau 1 : Le capital humain de l'entourage familial des entrepreneurs

Indication	L'entourage familial											
	Père				Mère				Joker			
	N.E	F.P	E.S	E.E	N.E	F.P	E.S	E.E	N.E	F.P	E.S	E.E
Très F	37	53	7	42	59	61	62	62	9	26	19	53
Faible	2	7	6	0	1	2	1	0	1	24	18	1
Moyen	16	3	11	1	2	0	0	0	15	9	13	2
Elevé	5	0	17	2	1	0	0	1	21	0	5	5
Très E	3	0	22	18	0	0	0	0	17	4	8	2
Total	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63

Source : L'enquête réalisée par nous-même, 2022

Sur cela, il apparait évident de souligner que l'entourage familial n'est pas en mesure de faire doter les entrepreneurs en connaissances requises du fait de sa pauvreté en capital humain. Donc, les entrepreneurs ne trouvent pas de quoi s'approvisionner en connaissances, qu'elles soient générales ou spécifiques, pour booster au mieux leurs activités entrepreneuriales. Ce qui est remarquable dans ce cas, c'est que les entrepreneurs sont devenus entrepreneurs même s'ils ont évolué dans un entourage familial non entrepreneurial. D'où, il est important d'analyser les données englobées dans le tableau 2 pour savoir si ces entrepreneurs sont devenus entrepreneurs suite à l'éducation formelle qu'ils ont reçues.

Tableau 2 : Le niveau et la qualité de l'éducation formelle de l'entrepreneur

Désignation	T. faible	Faible	Moyen	Elevé	T. élevé	Total
Niveau d'étude	0	2	30	23	8	63
Qualité des études	55	6	2	0	0	63
Formation professionnelle	13	4	4	3	39	63

Source : L'enquête réalisée par nous-même, 2022

Dans ce tableau sont répertoriés les entrepreneurs sur la base du niveau et de la qualité des études, et sur la base de la qualité de la formation professionnelle. La description de ces deux éléments nous permet d'avoir une idée claire sur leurs éducations formelles. Nous constatons que l'ensemble des entrepreneurs ont suivi des études, mais le niveau et la qualité diffèrent des uns aux autres. 12.70% des entrepreneurs ont fait des études qualifiantes et 87.30% des entrepreneurs ont fait des études non qualifiantes.

Le premier groupe d'entrepreneur, inscrit dans le tableau en case niveau « Très élevé », sont des ex-universitaires qui ont accumulé des connaissances approfondies dans des domaines spécifiques. Ils s'identifient, dans le monde du travail, aux niveaux élevés de la hiérarchie des qualifications. La qualité de leurs études semble être non performante. Car, 6 entrepreneurs, soit 9.52% du total, ont accumulé des connaissances qui ne correspondent pas à celles requises par l'activité entrepreneuriale qu'ils exercent. Et les 2 autres entrepreneurs, soit 3.17% du total, ont entassé des connaissances nécessaires à l'exercice de leurs activités entrepreneuriales sans avoir de relation avec les connaissances exigées par leurs métiers de base.

Le deuxième groupe d'entrepreneurs, qui ont fait des études non qualifiantes, est repartis dans le tableau en trois sous-groupes. Le premier sous-groupe compte 2 entrepreneurs, soit 3.17% du total, qui ont accumulé des connaissances préliminaires dans le rang primaire du système éducatif de notre pays. Le deuxième sous-groupe englobe 30 entrepreneurs, soit 47.62% du total, ayant amassé des connaissances post-préliminaires dans le rang moyen. Et dans le dernier sous-groupe, figurent 23 entrepreneurs, soit 36.51% du total, qui ont entassé des connaissances préparatoires dans le rang fondamental. Ces entrepreneurs ne sont pas diplômés. De ce fait, ils s'identifient dans le monde du travail aux fonctions rudimentaire qui ne requièrent pas d'avoir un tas de connaissances pour les exécutés. Afin de s'identifier dans le monde du travail à un statut quelconque, ils doivent compléter leurs études par des formations professionnelles. C'est une alternative qu'ils peuvent prendre pour enrichir le capital humain dont ils jouissent. À ce niveau, il est important de savoir est ce qu'ils l'ont prise ou non ?

Nous remarquons que 79.36% des entrepreneurs ont suivi des formations professionnelles. Ils sont répartis dans le tableau entre les cases niveau « Faible », « Moyen », « Elevé » et « Très Elevé » du rapprochement des connaissances acquises par rapport aux connaissances requises par les métiers de base de leurs activités entrepreneuriales. 61.90% du total entrepreneur sont inscrits dans la case « Très Elevé » rapprochement. Autrement dit, ces entrepreneurs se sont engagés dans des activités entrepreneuriales dont les connaissances requises par le métier de base sont identiques à celles qu'ils ont accumulées durant leurs formations professionnelles. Cela reflète que la majorité des entrepreneurs maîtrise le métier de base de leurs activités entrepreneuriales. Mais, il ne faut perdre de vue qu'ils ne maîtrisent pas l'activité entrepreneuriale dans son ensemble. Par définition, l'entrepreneur est omniprésent dans son entreprise. Il intervient en amont, dans la logistique et en aval. C'est-à-dire, l'activité entrepreneuriale ne se réduit pas au métier de base. Il ne suffit pas donc à l'entrepreneur de maîtriser les connaissances du métier pour être efficace dans son activité entrepreneuriale.

Grosse au modo, L'éducation formelle n'a pas permis aux entrepreneurs d'accumuler un capital humain entrepreneurial adéquat pour qu'ils puissent promouvoir leurs activités entrepreneuriales. Il semble que ce qu'ils ont failli d'accumuler au cours de

leurs éducation formelle est amassé au cours de leurs expériences au travail. Cela peut être la raison pour laquelle ils se sont engagés dans ce genre d'activité (activité entrepreneuriale). D'où, l'importance de présenter dans ce qui suit l'expérience au travail de l'entrepreneur s'impose.

Pour d'approfondir la description du capital humain de ces entrepreneurs, nous avons répertorié ces derniers dans le tableau 3 sur la base de leurs expériences au travail.

Tableau 3 : L'expérience au travail de l'entrepreneur

Désignation	T. faible	Faible	Moyen	Elevé	T. élevé	Total
Expérience salariale	13	23	16	7	4	63
Qualité de l'activité salariale	13	10	0	40	0	63
Expérience entrepreneuriale	61	1	0	1	0	63

Source : L'enquête réalisée par nous-même, 2022

De la première vue sur le tableau, il apparaît évident de distinguer deux groupes d'entrepreneurs. Un groupe qui englobe des entrepreneurs qui n'ont jamais exercé une activité salariale dont le nombre est de 13 entrepreneurs, soit 20.64% du total, et un groupe qui rassemble des entrepreneurs ayant exercé des activités salariales dont le nombre est de 50 entrepreneurs, soit 79.36% du total. Ce dernier groupe est reparti en 4 sous-groupes sur la base du nombre d'années d'expérience au travail. Cette répartition semble non importante du fait que l'activité salariale exercée est une activité routinière qui requiert peu de temps pour la maîtriser en termes de pratique et en termes de connaissance. La répartition la plus importante dans ce tableau est celle faite sur la base de la qualité de l'activité salariale. L'entrepreneur qui a exercé une activité salariale correspondante au métier de base de son activité entrepreneuriale dispose au préalable des connaissances de métier congrues qui lui permette d'entreprendre plus à l'aise que l'entrepreneur qui ne représente pas le même cas. Dans ce cadre, nous constatons que 10 entrepreneurs de notre échantillon, soit 15.87% du total, ont exercé des activités salariales qui ne sont pas en rapport avec le métier de base de leurs activités entrepreneuriale, et 40 entrepreneurs, qui représentent 63.50% du total, ont travaillé en tant que salariés dans des activités qui sont proches du métier de base de son activité entrepreneuriale. De ce fait, l'effet de l'expérience salariale, soit en termes de durée et/ou en termes de qualité, est neutre sur l'activité entrepreneuriale par rapport au métier de base. Ce qui est remarquable aussi dans ce tableau c'est que seulement 2 entrepreneurs, soit 3.17% du total, ont exercé auparavant une activité entrepreneuriale pour plus d'une année. Ce qui a leurs permet d'accumuler des connaissances sur la réalité du terrain entrepreneurial en Algérie et de connaître par la suite les pratiques entrepreneuriales qui lui correspond. Par contre, 61 entrepreneurs, qui représentent 96.83% du total, se sont engagés dans la présente activité entrepreneuriale sans accumuler des connaissances entrepreneuriales via des activités entrepreneuriale exercée au préalable.

D'une manière générale, l'expérience au travail des entrepreneurs de notre échantillon apparaît clairement pauvre en capital humain. Elle ne constitue pas, de ce fait, source d'accumulation de connaissance pour cause du caractère routinier de l'activité salariale exercée pendant des années, et pour cause de son non concordance avec le métier de base de la présente activité entrepreneuriale. À cela s'ajoute le fait que cette dernière constitue la première expérience pour la majorité des entrepreneurs. Cela fait que le capital humain des entrepreneurs apparaît négligeable du volet expérience au travail. L'analyse descriptive présentée ci-dessus indique que les entrepreneurs de notre échantillon ne jouissent pas de capital humain suffisant pour exercer efficacement leurs activités entrepreneuriales. Ce jugement est fait sur la base de la dominance des entrepreneurs déclarant la faiblesse du capital humain dont ils jouissent rapport aux différentes sources d'accumulation. C'est un jugement provisoire issu d'une analyse préliminaire qui ne fournit pas une information complète sur la réalité du capital humain des entrepreneurs enquêtés. Par exemple, le tableau 3 nous n'informe pas si les 2 entrepreneurs ayant de l'expérience entrepreneuriale sont des entrepreneurs qui ont exercé auparavant une activité salariale ou non. Même remarque est valable pour les autres tableaux. Pour prendre en considération les informations non traités dans l'analyse descriptive présentée ci-dessus, nous proposons dans ce qui suit une analyse quantitative dans laquelle est mesuré le niveau du capital humain de chaque entrepreneur.

2.2.2.- L'analyse quantitative

L'objectif visé par cette analyse est de quantifier le niveau du capital humain de chaque entrepreneur. De ce fait, nous pouvons savoir si les entrepreneurs enquêtés se singularisent réellement par un capital humain élevé et de qualité ou non. Dans le cas où il semble que les entrepreneurs jouissent de capital humain élevé et de qualité, l'échec de la stratégie entrepreneuriale, adoptée par les responsables politiques, renvoi à un autre facteur autre que le capital humain des entrepreneurs. Et dans le cas où le contraire se révèle, les responsables politiques doivent repenser cette stratégie tout en se focalisant sur le capital humain entrepreneurial pour parvenir à une économie réellement diversifiée. Pour le quantifier, nous avons établi une fonction de mesure.

La construction du modèle de mesure du niveau du capital humain de l'individu s'est appuyée sur des considérations théoriques inspirées essentiellement de la théorie du capital humain. Cette théorie a bien précisé que l'accumulation des connaissances se fait au niveau de l'entourage familial (l'éducation informelle), au niveau des établissements d'enseignement (éducation formelle) et au niveau des établissements de travail (l'expérience au travail). Cela reflète que le niveau du capital humain « y » est fonction de l'entourage familial « X_1 », de l'éducation formelle « X_2 » et de l'expérience au travail « X_3 », donc $Y = f(X_1, X_2, X_3)$.

La valeur de ces variables se détermine, comme il est reconnu dans la littérature de la théorie du capital humain, sur la base du niveau d'étude atteint par l'individu pour l'éducation formelle « X_2 » et sur la base du nombre d'années de travail pour

l'expérience au travail « X_3 ». Quant à l'entourage familial de l'individu « X_1 », il est évident de retenir le niveau d'étude et le nombre d'années d'expérience au travail de ses parents et de son « joker ».

Il ne faut perdre de la vue aussi que la théorie du capital humain indique que l'entourage familial agit par son capital humain sur l'accumulation des connaissances auprès des établissements d'enseignement, et ce dernier détermine à son tour la qualité du travail à exercer dans le monde du travail. L'interdépendance de ces différentes sources d'accumulation et la différence en quantité et en qualité de connaissances qu'elles permises d'accumuler, nous conduit à adopter un modèle de type multiplicateur. Sa forme initiale se présente comme suit :

$$Y = X_1 * X_2 * X_3 \dots\dots\dots(1)$$

La théorie du capital humain précise aussi que les capacités cognitives des individus ne sont pas absolues. Elles sont restreintes. D'où l'individu, singularisé par sa rationalité limitée, ne retient du débit de connaissance existant dans son entourage formel et informel que ce que ses capacités cognitives lui permettent de retenir. De ce fait, tout ce qu'il retient constitue la totalité de son capital humain. D'où, il convient de développer la formule initiale (1) en intégrant cette spécificité. Elle prend la forme suivante :

$$Y = X_1^\alpha * X_2^\delta * X_3^\mu \dots\dots\dots (2) \text{ avec } \alpha + \delta + \mu = 1.$$

Dans cette fonction, les paramètres α , δ et μ représentent respectivement la part de l'entourage familial, la part de l'éducation formelle et la part de l'expérience au travail dans la formation du capital humain de l'individu. L'estimation de ces paramètres est faite par l'entrepreneur lui-même. Nous avons lui demandé dans le questionnaire de déterminer en pourcentage la part de contribution des différentes sources dans la formation de son capital humain.

L'individu auquel nous envisageons de mesurer son capital humain dans cette recherche est l'entrepreneur. Ce dernier suppose avoir un capital humain conforme à celui exigé par son activité entrepreneuriale. Du fait qu'il a accumulé son capital humain de ces trois sources d'accumulation, il convient alors de déterminer le degré de concordance du capital humain de chaque source à celui que requiert l'activité entrepreneuriale. Pour cela, nous avons mesuré le capital humain de chaque entrepreneur sur la base de la forme finale citée ci-dessous :

$$Y = \beta_1 X_1^\alpha * \beta_2 X_2^\delta * \beta_3 X_3^\mu$$

β_1 , β_2 et β_3 représentent respectivement des coefficients de concordance du débit en capital humain de l'entourage familial, de l'éducation formelle et de l'expérience au travail de l'entrepreneur par rapport au capital humain exigé par son activité entrepreneuriale. Les valeurs du coefficient β_n et de la variable X_n varient entre 1 et 5.

Le niveau maximum du capital humain que peut avoir l'entrepreneur s'élève à 625 points et le niveau minimum s'élève à 1 point. Le maximum et le minimum sont déterminés sur la base du modèle cité auparavant sous contrainte d'attribuer

respectivement 5 points, qui est le nombre maximum, et 1 point, qui est le nombre minimum, au coefficient β_n et de même à la variable X_n avec $\alpha + \delta + \mu = 1$

$$Y = \beta_1 X_1^\alpha * \beta_2 X_2^\delta * \beta_3 X_3^\mu \quad Y = 5 * 5^{0.8} * 5 * 5^{0.1} * 5 * 5^{0.1} = 625 \text{ Points}$$

$$Y = 1 * 1^{0.8} * 1 * 1^{0.1} * 1 * 1^{0.1} = 1 \text{ Point}$$

C'est entre ces deux bornes que le capital humain des entrepreneurs de notre échantillon oscille. L'entrepreneur 1 a un niveau de capital humain qui s'élève à 4.02 points. Nous l'avons trouvé sur la base des données suivante :

$$Y = 1.1892071 * 1.406628^{0.3} * 2.236068 * 1.4142136^{0.1} * 1 * 1.5874011^{0.6}$$

$$= 4.0240168.$$

C'est ainsi que nous avons obtenu le niveau du capital humain de chaque entrepreneur comme il est indiqué dans le tableau 4. La question qui se pose à ce niveau est la suivante : comment nous pouvons savoir si l'entrepreneur 1 dispose d'un niveau élevé ou non en capital humain ?

Pour en savoir, nous avons établi une échelle de classement qui se base sur une moyenne géométrique dont la valeur est de 3.624 points. Nous avons obtenu cette moyenne par la formule $\sqrt[5]{625 * 1}$.

Tableau 4 : Le niveau du capital humain des entrepreneurs

Entrepreneurs	Y	Entrepreneurs	Y	Entrepreneurs	Y
1	4.02	22	9,49	43	8,26
2	3.19	23	10,07	44	6,11
3	9.70	24	8,62	45	5,25
4	7.66	25	1,67	46	4,53
5	3.44	26	5,90	47	3,46
6	7.90	27	5,86	48	8,36
7	7.92	28	5,79	49	5,56
8	7.77	29	7,87	50	4,16
9	6.48	30	3,11	51	7,09
10	7.45	31	7,29	52	2,89
11	7.71	32	11,74	53	6,30
12	8.42	33	7,69	54	2,36
13	4,29	34	6,00	55	7,88
14	8,47	35	8,60	56	6,72
15	4,50	36	6,68	57	2,65
16	6,20	37	7,71	58	9,65
17	2,25	38	5,02	59	3,84
18	8,46	39	8,03	60	3,43
19	10,46	40	7,16	61	3,85
20	8,99	41	10,02	62	3,51
21	5,80	42	8,46	63	6,04
Moyenne arithmétique					6.441891

Source : L'enquête réalisée par nous-même, 2022

Le 625 et le 1 représentent respectivement le nombre de point maximum et minimum en capital humain que peut avoir l'entrepreneur, et le 5 représente le nombre de niveau du capital humain que nous avons identifié dans notre analyse ; Très Faible, Faible, Moyen, Elevé et Très Elevé. Ces différents niveaux s'identifient respectivement dans notre échelle par les bornes suivantes ; [de 1 à 3.624], [de 3.625 à 13.133], [de 13.134 à 47.591], [de 47.192 à 172.466] et [de 172.467 à 625]. Sur cela nous avons classé les entrepreneurs selon leurs niveaux de capital humain. Le tableau 5 en reflète.

Nous constatons clairement que les entrepreneurs ne disposent pas suffisamment de capital humain qui leurs permettent de promouvoir leurs activités entrepreneuriales, et d'optimiser, par la suite, la diversification économique qui leurs est assignée depuis longtemps. Une diversification économique optimale suppose à l'entrepreneur d'avoir un capital humain très élevé, et pourquoi pas diversifié, pour qu'il puisse entreprendre dans des activités entrepreneuriales intensives en capital humain. C'est avec un capital humain intense que l'entrepreneur peut entreprendre en étant créatif et leadership, et peut assurer, de ce fait, un entrepreneuriat productif de diverses richesses.

Tableau 5 : Classement des entrepreneurs selon le niveau du capital humain

Niveau du capital humain	Les bornes	Nombre d'entrepreneur	%
Très Faible	[1 - 3.624]	11	17.46
Faible	[3.625 - 13.133]	52	82.54
Moyen	[13.134 - 47.591]	0	0
Elevé	[47.192 - 172.466]	0	0
Très Elevé	[172.467 - 625]	0	0
Total		63	100

Source : L'enquête réalisée par nous-même, 2022

De cette manière, l'économie se diversifie largement. En revanche, l'entrepreneur algérien entreprend d'une manière routinière dans des activités moins intensive en capital humain avec un capital humain faible. 60.32% du total entrepreneur de notre échantillon reconnaissent que les difficultés entrepreneuriales qu'ils rencontrent sont due à la méconnaissance des pratiques des sciences de gestion (management, marketing, la finance et le droit des affaires), et 1.58% du total entrepreneur reconnaît que la méconnaissance du métier de base de son activité entrepreneuriale l'entrave à entreprendre efficacement. Le reste des entrepreneurs, qui représentent 38.1% du total entrepreneur, ne réclament pas le problème de manque de connaissances, même s'ils l'ont, car ils sont satisfaits des résultats qu'ils réalisent. Bref les entrepreneurs enquêtés ne jouissent pas de capital humain entrepreneurial qui leurs permet de booster au leurs activité entrepreneuriale.

Les résultats de cette recherche tirent l'attention sur l'importance de repenser la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Etat algérien pour assurer une diversification

économique. Pour optimiser cette dernière, il est question de remédier cette stratégie en prenant compte les recommandations indiquées ci-dessous.

2.3.- Les recommandations

Après avoir révélé la cause principale qui a conduit à l'échec de la stratégie entrepreneuriale adoptée par l'Etat, il s'avère important de prendre des mesures correctives pour la réhabiliter et de permettre ainsi à notre pays d'escompter une diversification économique fondée sur des bases solides. Sur cela nous recommandons ;

- D'injecter sur le terrain des individus ayant fait des études universitaires pour entreprendre dans des secteurs d'activité auxquels ils maîtrisent le métier de base. C'est-à-dire, les connaissances dont ils disposent doivent être conformes à celles que le métier de base de leurs activités entrepreneuriales exige d'avoir.

Comme l'activité entrepreneuriale suppose à l'entrepreneur de maîtriser des pratiques des sciences de gestion (le management, la comptabilité, la finance, le marketing, la gestion des ressources humaines, la fiscalité, le droit des affaires...), ces diplômés universitaires doivent entreprendre en collaboration ou en consultation avec des entrepreneurs ayant suivi des études supérieures dans le domaine des sciences de gestion. De cette complémentarité entrepreneuriale en termes de connaissances ou de capital humain, la stratégie entrepreneuriale peut générer, sur le court terme, de séquelles satisfaisantes au profit de l'Algérie dans le cadre de diversification économique.

Il ne faut perdre de vue que dans ce cas la stratégie entrepreneuriale ne peut être assez fluide et dynamique, car les entrepreneurs ne jouissent pas encore de capital humain entrepreneurial. C'est avec le temps, qui ne sera pas long du fait qu'ils ont suivi des études universitaires constituant signe de bonne capacité cognitive, que ces entrepreneurs vont l'accumuler facilement par expérience.

- Dans le cadre d'une stratégie entrepreneuriale basée sur un véritable capital humain entrepreneurial, il convient d'enrichir et de diversifier l'enseignement.

Un enseignement qui limite le flux de connaissances le long de la vie estudiantine permet d'avoir en fin du compte des individus spécialisés dans un domaine spécifique. C'est-à-dire, l'enseignement spécialisé permet à l'individu d'accumuler intensivement des connaissances qui se rapportent un domaine bien précis tout en laissant l'accumulation des connaissances des autres domaines pour les autres individus. C'est un enseignement qui se base essentiellement sur le partage ou la division de la connaissance entre les individus en connaissance élémentaires. Ce qui fait que ce type d'enseignement permet l'utilisation minimale des capacités cognitive des individus. Ce type d'enseignement convient à la promotion du salariat, qui se base sur la division du travail en tâches élémentaires, et non à la promotion de l'entrepreneuriat. D'où, il est important de permettre à chaque individu d'accumuler intensivement des connaissances dans tous ce qui se rapporte à leurs vies (les différentes sciences). Dans le monde de l'entrepreneuriat, il est question de mettre en place un système d'enseignement qui permet l'utilisation maximale des capacités cognitive des individus. Une société qui se

singularise par une population polyvalente, versatile, variable et plurielle en connaissances, et donc riche en capital humain, peut sans doute entreprendre dans différents secteurs d'activité, qu'ils soient moins intensifs ou plus intensifs en capital humain, avec efficacité.

L'enseignement entrepreneurial dont nous avons parlé, génère avec le temps des familles entrepreneuriales par le fait que les parents, ayant suivi des enseignements diversifiés, transmettent à leurs descendants des connaissances concordant à celles qu'ils accumulent au cours de leurs éducations formelles. Dans ce cas, la famille entrepreneuriale s'épaule à l'enseignement entrepreneurial pour former ensemble une société entrepreneuriale riche en capital humain entrepreneuriale. Par conséquent, la diversification économique se réalise évidemment sur des bases solides.

Conclusion

Cette recherche nous a permis de comprendre que les responsables politiques en Algérie ont mis en place, depuis la fin des 1990, une stratégie entrepreneuriale qui se base sur l'aspect quantitatif des facteurs de diversification économique. Il s'agit principalement d'injecter sur le terrain un nombre colossal d'entrepreneurs pour en assurer. A ce jour, l'économie algérienne reste rentière et dépendante des ressources naturelles. Aucune diversification économique, notamment en termes de production, n'est constatée sur le terrain. Ce qui fait que la stratégie entrepreneuriale adoptée est en vain.

Cette recherche indique que l'échec de cette stratégie s'explique par le manque de facteurs qui jouent un rôle si important dans la diversification économique. Cela confirme la première hypothèse. Et elle souligne aussi que le capital humain entrepreneurial est le facteur clés de succès qui manque. C'est-à-dire, l'entrepreneur, qui constitue acteur principal de cette stratégie, ne dispose pas en réalité d'un capital humain congru qui lui permet de promouvoir son activité entrepreneuriale, et de faire réussir, par la suite, cette stratégie, et de permettre en fin du compte à l'Algérie de diversifier son économie. Cela confirme la deuxième hypothèse.

Dans le but d'optimiser la diversification économique en l'Algérie, il est question de repenser la stratégie entrepreneuriale adoptée en se focalisant sur l'aspect qualitatif du capital humain entrepreneurial. Son intégration se fait par l'enseignement à sa population des connaissances diversifiées le long de l'éducation formelle tout en mettant fin à l'enseignement par spécialité. Cela va permettre à l'Algérie de former sur le court terme des entrepreneurs disposant un niveau très élevé et intense de capital humain, et de générer sur le long terme une population prédisposée à l'entrepreneuriat par son capital humain diversifié.

Bref, l'Algérie doit investir en capital humain entrepreneurial pour faire réussir, dans la cadre de diversification économique, sa stratégie entrepreneuriale. Car, il ne convient pas de dire aujourd'hui qu'il n'est plus de richesse que d'homme, comme il a été souligné par Jean Bodin, mais plutôt, il est judicieux de dire qu'il n'est de richesse que d'entrepreneur qui jouit de capital humain de niveau très élevé et de meilleure qualité.

Bibliographies

Aamoucke, R. (2016). *Innovative Start-Ups and the Distribution of Human Capital; The Role of Regional Knowledge*. Switzerland: Springer International Publishing .

- Algérie press service, p.** (2017). *Algérie press service*. Consulté le février 25, 2023, sur [aps.dz](https://www.aps.dz): <https://www.aps.dz>
- Andrews, K. R.** (1997). The concep of corporate strategy. Dans N. J. Foss, *Ressources, Firms, and Strategies: A Reader in the Resource-based Perspective* (pp. 1-377). Oxford, New York: Oxford university press.
- Audretsch, D. B.** (2009). The Emergence of the Entrepreneurial Society. *The Economic and Social Review* , 255-268.
- Becker, G. S.** (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. Dans U.-N. B. Research, *Investment in Human Beings* (pp. 9-49). Combridge: National Bureau of Economic Research.
- Berthélemy, J. C.** (2005). Commerce international et diversification économique. *revue d'economie politique* , 591-611.
- Brenton, P., Gilson, I., & Sauvé, P.** (2020). Diversification économique: les leçons de l'expérience. Dans O. M. commerce, *Panorama de l'aide pour le commerce 2019: diversification et automatisation économiques* (pp. 143-171). OCDE.
- De la Fuente, A., & Ciccone, A.** (2002). *Le capital humain dans une économie mondiale fondée sur la connaissance*. Barcelone: DG Emploi et affaires sociale.
- Gartner, W. B.** (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* , 15-28.
- Gazier, B.** (2004). *Les stratégies des ressources humaines*. Paris: La Découverte.
- Gueguen, G.** (2004). Economie de l'information et stratégie entrepreneuriale. *Académie de l'entrepreneuriat* , 1-21.
- Guellec, D., & Ralle, P.** (2003). *Les nouvelles théories de la croissance* (éd. 5). Paris: La Découverte.
- Journal Officiel, R. A.** (1996). convention et accords internationaux-lois et decrets, arrêtés, decisions, avis, commonication et annonces. *journal officiel de la république algérienne* , 35 emme année (52), 28.
- Journal Officiel, R. A.** (1995). Conventions et accords internationaux-lois et decrets, arrêtés, decisions, avis, communications et annonces. *Journal officiel de la république algerienne democratique et populaire* , 34 emme année (48), 1-20.
- Keeley, B.** (2007). *Le capital humain; comment le savoir détermine notre vie*. Paris: OCDE.
- Lê, T. K.** (1964). le rendement de l'éducation. *Tiers-Monde* , 5 (17), 105-138.
- Mincer, J.** (1981). *Human capital and economic growth*. Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Nickerson, J., & Bigelow, L.** (2008). New institutional economics, organization, and strategy. Dans E. Brousseau, & J.-M. Glachant, *New institutional economics, Aguidebook* (pp. 1-543). New York: Cambridge university press.
- Paterne, N.** (2013). *Diversification économique territoriale: enjeux, determinants, stratégie, modalité, conditions et perspectives*. Chicoutimi: Université du Quebec.

- Peritti, J. M.** (2016). *Gestion des ressources humaines*. Paris: Vuibert.
- Poulain, E.** (2001). Le capital humain, d'une conception substantielle à un modèle représentationnel. *Revue économique* , 91-116.
- Schultz, T. W.** (1961). Investment in human capital. *The american economic review* , 51 (1), 1-17.
- Smith-Hunter, A. E.** (2006). *Women entrepreneurs across racial lines: issues of human capital, financial capital and network structures*. Massachusetts, USA: Edward Elgar.
- O. N. S** (2023). *Activité industrielle de 2012 à 2021*. La Direction Technique chargée des Statistiques d'Entreprises et du suivi de la Conjoncture. Alger: Office National des Statistiques.
- Van Der Sluis, J., & Van Praag, C. M.** (2007). Human capital and entrepreneurs. Dans J. HARTOG, & H. M. VAN DEN BRINK, *Human capital: Theory and evidence* (p. 247). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Verstraete, T., & Fayolle, A.** (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Rvue de l'entrepreneuriat* , 4 (1), 33-52.