

Université Abderrahmane Mira de Bejaia



**Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des sciences
de Gestion**

Département des sciences de gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en science de gestion

Option : Entrepreneuriat

Thème

Les déterminants de l'entrepreneuriat :

**Le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille
dans le« Devenir entrepreneurial » des individus**

Réalisé par :
Medjkoune fatiha

Sous la direction de:
Mr Redouane Abdellah

Soutenu le 15 juillet 2021 _Devant le jury composé de:

Président:Mme boudache .

Rapporteur: Mr Redouane

Examineur: Mme Ayad

Promotion : 2020 /2021

Remerciements

Je tiens en tout premier lieu à remercier profondément mon directeur de mémoire, Mr Redouane Abdellah qui a accepté de diriger ce travail, je le remercie pour sa disponibilité et pour le temps qu'il a bien voulu me consacré malgré ses préoccupations, je le remercie pour ses orientations, ses conseils et surtout pour sa patience.

Je remercie également les membres du jury d'avoir accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de ma reconnaissance.

Je remercie les entrepreneurs enquêtés pour leur collaboration à ce travaille en répondant soigneusement à nos questions.

Je remercie tous mes amis et mes proches pour leurs aides et leurs soutiens de tous sortes au cours de la réalisation de ce mémoire.

Fatiha

Dédicace

Je dédie ce modeste travail qui est le fruit de plusieurs années d'étude à :

A mes chers parents pour l'amour qu'ils m'ont toujours donné, pour leurs sacrifices pour leurs soutiens tout au long de mon existence, pour leurs encouragements et toute l'aide qu'ils m'ont apportée durant mes études. Je vous serai reconnaissante toute ma vie, ma réussite est la votre !qu'Allah vous accorde longue vie et la bonne santé

A tous mes frères et toutes mes sœurs plus particulièrement à ma sœur Naima qui n'a pas cessé de m'encourager et de me soutenir tout au long de mon parcours universitaire, qui n'a jamais dit non à mes exigences.

A mon soutien moral, mon cher ami « Zidane » pour l'encouragement et l'aide qu'il m'a toujours accordé. Merci d'être toujours là pour moi

A toutes mes amis : Amel, Wassila, Liza, Yasmine, Henene, Mellissa, Nassim

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Fatiha

Liste des abréviations

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques

PIC : Pérennité, Indépendance et Croissance

CAP : Croissance, Autonomie et Pérennité.

SNC : société en Nom collectif

SARL : sociétés à responsabilités limitées

EURL : entreprise unipersonnelle de responsabilité limitée

SPA : société par action

TPE : très petite entreprise

PME : petite et moyenne entreprise

EF : entreprise familiale

Liste des tableaux

Tableau N°01 : les fondements du concept entrepreneuriat.....	6
Tableau N°02 : définitions de l'entrepreneur selon les écoles de pensée.....	15
Tableau N°03 : D'autres typologies d'entrepreneurs.....	19
Tableau N°04 : Caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement.....	21
Tableaux N°05 : synthèse des trois approches entrepreneuriales.....	36
Tableaux N°06 : Les « push motivation ».....	43
Tableau N° 07 :« Les pull motivation ».....	44
Tableau N°08 : transmission familiale : avantages et inconvénients.....	53
Tableau N°9 : la taille de l'échantillon de notre enquête.....	59
Tableau N°10 : la taille de l'échantillon étudié.....	59
Tableau N°11 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'âge au moment de création d'entreprise.....	62
Tableau N°12 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon le genre.....	63
Tableau N°13 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon le niveau d'instruction.....	64
Tableau N°14 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'expérience professionnelle.....	65
Tableau N°15 : répartition des entreprises enquêtées selon l'année de la création.....	66
Tableau N°16 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'âge de leurs entreprises.....	67
Tableau N° 17 : répartition des entrepreneurs selon le nombre d'employés.....	68
Tableau N°18 : répartition des entreprises enquêtées selon la situation entrepreneuriale.....	69
Tableau N°19 : répartition des entreprises selon le secteur d'activité.....	70
Tableau N°20 : avoir des membres de famille entrepreneurs.....	71
Tableau N°21 : Membre de famille entrepreneur.....	72
Tableau N°22 : répartition des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs selon le choix du secteur d'activité.....	73
Tableau N° 23 : Le secteur d'activité des entrepreneurs enquêtés.....	73
Tableau N°24 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon les motivations de création...74	74

Tableau N°25 : la motivation des entrepreneurs à familles entrepreneurs et ceux à familles non entrepreneurs.....	75
Tableau N°26 : Le niveau de réussite des « modèles d'entrepreneurs ».....	76
Tableau N°27 : répartition de l'entrepreneures enquêtées selon le niveau de réussite de leurs entreprises	77
Tableau N°28 : type de soutien pour créer son entreprise.....	77
Tableau N°29 : la confiance en soi.....	79
Tableau N° 30 : Etre sûr de réussir.....	79
Tableau N°31: Le stress et la perturbation.....	80
Tableau N°32 : aller jusqu'au bout quel que soit les obstacles.....	80
Tableau N°33 : Quitter le domaine entrepreneurial.....	81
Tableau N°34: la peur de l'échec.....	82
Tableau N°35 : croire à la chance dans la réussite.....	82
Tableau N°36: la prise de risque d'investissements.....	83
Tableau N°37: voir le développement d'une entreprise comme un objectif.....	83
Tableau N°38 : réalisation de nouveaux investissements.....	84

Liste des figures

Figure N°01 : les phases de processus entrepreneurial.....	13
Figure N°02 : représentation graphique de l'âge de l'entrepreneur au moment de la création.....	62
Figure N°03 : représentation graphique de la répartition des entrepreneurs selon le genre.....	63
Figure N°04 : représentation graphique de niveau d'instruction des entrepreneurs enquêtés selon le niveau d'instruction.....	64
Figure N°05 : représentation graphique des expériences professionnelles des enquêtés avant la création.....	66
Figure N°06 : représentation graphique de l'année de création des entreprises enquêtées....	67
Figure N°07 : représentation graphique de nombre d'employés.....	68
Figure N°08 : représentation graphique de situation entrepreneuriale des entreprises enquêtées.....	69
Figure N°9 : représentation graphique du secteur d'activités des entreprises enquêtée.....	70
Figure N°10 : l'existence des membres de familles entrepreneurs familiales.....	71
Figure N° 11 : représentation graphique des membres de famille entrepreneurs.....	72
Figure N°12 : les principales motivations de l'entrepreneur.....	74
Figure N°13 : Représentation graphique de la situation des entreprises des membres de famille.....	76
Figure N°14 : représentation graphique des types de soutien les premières années de la création.....	78

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale.....	1
Chapitres 1 Entrepreneuriat, Entrepreneur et Entreprise : étude de concepts	
Introduction.....	4
Section 1 : Etude du concept « entrepreneuriat ».....	4
Section 2 : Etude du concept de « l'entrepreneur ».....	14
Section 3 : Etude du concept de « l'entreprise ».....	22
Conclusion.....	33
Chapitre 2: Théories et déterminants de l'entrepreneuriat	
Introduction.....	34
Section 01 : Les approches de l'entrepreneuriat.....	34
Section 02 : les déterminants de l'entrepreneuriat.....	37
Section 03 : le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille.....	48
Conclusion.....	56
Chapitre 3 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête	
Introduction.....	58
Section 01 : Méthodologie de recherche.....	58
Section 02 : Présentation des résultats descriptifs de l'entreprise et son entreprise.....	61
Section 03 : Analyse des résultats de l'enquête.....	70
Conclusion.....	84
Conclusion générale.....	85
Bibliographie	
Annexe	
Résumé	

Introduction générale

Introduction générale

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui attire de plus en plus les chercheurs dans les domaines de l'économie et de gestion. Il est devenu un enjeu majeur pour quasiment tous les pays. L'ensemble des avantages qu'il génère justifie énormément l'intérêt croissant qu'il suscite. De ce fait, l'entrepreneuriat est considéré comme un instrument clé du processus de création de richesse permettant de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi.

Le processus entrepreneurial ne commence pas avec la création d'entreprise, mais bien avant, lorsqu'un individu fait le choix de s'engager dans une démarche visant à créer une organisation. Autrement dit, il commence par la volonté d'une personne de créer sa propre entreprise (L'intention entrepreneuriale) qui peut s'expliquer par des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur potentiel, par son milieu environnemental ainsi que ses spécificités culturelles.

En effet, plusieurs approches se sont alternées en vue d'expliquer le phénomène entrepreneurial, spécialement à travers l'identification des facteurs prédictifs de l'acte d'entreprendre.

Le parcours entrepreneurial est fortement conditionné par l'environnement social dont la composante principale est la famille qui représente la pierre angulaire du processus de socialisation initiale.

De nombreuses familles engagées dans des affaires témoignent d'un esprit d'entreprendre qui se transmet de génération en génération et se diffuse très largement au sein de la famille qui joue le rôle d'un incubateur de la culture entrepreneuriale. Cet état d'esprit qui encourage et facilite les initiatives et les comportements innovants des membres de famille a pour conséquences notamment, la création ou la reprise d'une entreprise. La socialisation entrepreneuriale est connue plus tôt pour les jeunes issus de familles d'entrepreneurs. En effet, en tant qu'institution, la famille façonne les attitudes et les comportements de ses membres. Une famille d'entrepreneurs oriente ses membres vers la voie entrepreneuriale.

L'entrepreneur est loin d'être quelqu'un qui avance seul et qui ne compte que sur ses propres moyens pour mener son projet. La famille étant la première expérience pour lui. Elle joue un rôle clef durant la phase de pré démarrage de son organisation. Ce rôle se

Introduction générale

manifeste notamment par l'apport en ressources matérielles, financières, informationnelles et intellectuelles ainsi que par son accompagnement tout au long de sa démarche entrepreneuriale avec un soutien affectif et psychologique.

L'objectif de notre travail est de comprendre le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille (les antécédents entrepreneuriaux de la famille) dans le « devenir » des entrepreneurs, c'est-à-dire dans le choix de la carrière entrepreneuriale des individus ainsi que dans leurs aptitudes et leurs attitudes entrepreneuriales. D'où la question suivante :

Comment et dans quelle mesure les antécédents entrepreneuriaux de la famille expliquent-ils le « devenir entrepreneurial » des individus ?

Afin de répondre à notre question principale, notre travail tentera de répondre aux deux questions secondaires suivantes :

Question1 : Quels sont les déterminants de l'entrepreneuriat ?

Question2 : comment les « modèles d'entrepreneurs » de famille influencent sur le choix, les aptitudes et les attitudes entrepreneuriales des individus ?

Pour répondre à ces questions, nous nous appuyons sur les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : les entrepreneurs sont le plus souvent issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux.

Hypothèse 2 : les aptitudes et les attitudes des entrepreneurs issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux sont plus entrepreneuriales.

Afin de vérifier nos hypothèses et de répondre à notre questionnement, nous nous sommes engagés dans une étude empirique dont l'objet est constitué d'entrepreneurs privés. Cette étude est réalisée à l'aide d'une enquête par un questionnaire administré sur un échantillon composé de 65 entrepreneurs, qui se localisent au niveau de la wilaya de Bejaia.

Notre travail est organisé en trois chapitres de sorte à nous permettre de bien cerner l'objet et l'objectif poursuivi.

Le premier chapitre : consiste à étudier les trois concepts fondamentaux de l'entrepreneuriat. Ce chapitre est divisé en trois sections ; la première est réservée à l'étude du concept « Entrepreneuriat » (sa définition , sa classification, ses formes , et son importance)

Introduction générale

.La deuxième est consacrée à l'étude du concept « entrepreneur » (sa définition, ses typologies ,ses caractéristiques).Dans la troisième section, nous traitons la notion de « l'entreprise », (sa définitions, sa classification, ses finalités , son cycle de vie) tout en mettant l'accent sur la notion de PME, considérée comme l'entité fondamentale du phénomène entrepreneurial.

Le deuxième chapitre, intitulé « théories et déterminants de l'entrepreneuriat » traite, dans la première section les approches dominantes dans l'explication de l'entrepreneuriat. Dans la deuxième section, présentons les différents déterminants de l'entrepreneuriat .La troisième et la dernière section est consacrée à l'étude du rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur le « devenir » entrepreneur.

Le troisième chapitre : L'objet de ce dernier chapitre s'articule autour de l'enquête qu'on a menée auprès d'un échantillon d'entrepreneurs de la wilaya de Bejaia. Les résultats nous permettront de répondre aux préoccupations de notre problématique. Les éléments essentiels de ce chapitre concerneront la présentation de la méthodologie à suivre dans l'accomplissement de l'enquête et l'analyse des résultats obtenus de cette enquête.

Chapitre 1
Entrepreneuriat,
Entrepreneur,
Entreprise : étude des
concepts

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Introduction

Ce premier chapitre est consacré à étudier des concepts fondamentaux du sujet de notre mémoire, à savoir l'entrepreneuriat, entrepreneur et entreprise. Il contient trois sections : La première porte sur le concept entrepreneuriat (sa définition, ses formes, le processus entrepreneurial et importance de l'entrepreneuriat, etc.); La deuxième porte sur l'entrepreneur (sa définition, ses types, ses caractéristiques, etc.); et la troisième section sera consacré à définir l'entreprise, ses catégories, ses finalités et enfin son cycle de vie.

Section 1 : Etude du concept « entrepreneuriat »

1.1. Définition de l'entrepreneuriat

Selon Verstraet (2000) «l'entrepreneuriat est phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition son intelligibilité nécessitant une modélisation .Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques »¹

VERSTRAET et FAYOLLE (2009) définissent l'entrepreneuriat en rapprochant différentes approches, avec pour but de trouver un consensus autour du terme. Ces auteurs combinent quatre paradigmes pour cerner et comprendre l'entrepreneuriat. Il s'agit notamment de :

- l'opportunité d'affaires ;
- La création d'une organisation ;
- La création de la valeur ;
- L'innovation

La définition qu'ils proposent s'énonce comme suite :« L'entrepreneuriat est une initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) construisant ou saisissant une opportunité d'affaire (du moins ce qui est apprécié ou évalué comme tel), dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités, et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse »² .

L'organisation de Coopération et de Développement Economiques (**OCDE**) propose la définition suivante : « l'entrepreneuriat, c'est l'action humaine, soutenue par le milieu environnant, générant de la valeur sur le marché par la création ou le développement d'une

¹ Verstraet T., Histoire d'entreprendre: les réalités de l'entrepreneuriat, éditions EMS, 2000,p11

² VERSTRAETE Thierry et FAYOLLE Alain,(2005), « paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'entrepreneuriat, vol 4, N°1, p45

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Pour Stevenson et Jarillo (1990), « l'entrepreneuriat est le processus par lequel un individu pour son compte ou dans le cadre organisationnel poursuit une opportunité nonobstant les ressources dont il a le contrôle »³. Cette définition conduit à s'intéresser aussi bien au processus d'émergence organisationnelle qu'à la poursuite d'opportunités dans des organisations existantes.

Selon Gasse, l'entrepreneuriat s'entend comme « l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles, pour créer, développer et implanter des solutions. Selon Julien et Marchesnay « l'entrepreneuriat constitue au premier chef la consécration directe de l'esprit d'entreprise, de la volonté d'entreprendre dans les affaires tant de répondre aux besoins des individus »⁴

Dans un autre sens, l'entrepreneuriat est la capacité de concrétiser une idée, de se mettre en projet, ce qui peut mener, entre autres, à la création d'une entreprise, mais cela peut mener également à l'intrapreneuriat (capacité collective et organisationnelle pour encourager et accompagner la prise d'initiatives, à tous niveaux dans une entreprise) ainsi qu'à une plus grande employabilité (capacité d'évoluer de façon autonome à l'intérieur du marché du travail, de façon à réaliser, de manière durable par l'emploi, le potentiel qu'on a en soi). L'entrepreneuriat ne nécessite pas forcément la création d'une nouvelle structure ; il n'est pas non plus forcément le fait d'une seule personne, et il n'est pas fatalement couronné de succès.

Une façon d'aborder la création d'entreprise est de faire la distinction entre *l'entrepreneuriat par opportunité* et *l'entrepreneuriat par nécessité*.

✓ L'entrepreneuriat par nécessité

Concerne les entrepreneurs qui décident de créer une entreprise par ce qu'ils ne trouvent pas d'autres solutions d'emploi (Bosma et Leviea, 2009)⁵. Ils sont nombreux dans les pays en développement mais cela touche également les chômeurs et toutes les populations en difficulté qui actionnent le levier « push » de la création (chômage, licenciement, menace de perte d'emploi).

³RANDERSON Kathleen, FAYOLLE Alain, (2010), « Management et orientation entrepreneuriale : Deux concepts si différents ? », Revue Management et Avenir, Vol9, N°39, , p125

⁴ Julien. P.A et Marchesnay. M ; « L'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996, P11

⁵CATHERINE LEGER –Jarniou, Le grand livre de l'entrepreneuriat, Dunod, Paris, 2013, P8

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

✓ L'entrepreneuriat par opportunité

Concerne des personnes qui actionnent les leviers « pull » tels que l'autonomie, l'indépendance, la liberté, le statut ou la reconnaissance social et l'argent (Carter et al, 2003).

Tableau N°01 : les fondements du concept entrepreneuriat

Origines	Concepts	Sources contemporaines
Serre (1600)	Capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise.	Mahé de Boislandelle (1988) Landström (1999)
Cantillon (1734)	Capacité de prendre le risque de créer son propre emploi Capacité d'un individu de se prendre en main et de prendre des risques dans un environnement incertain.	Gartner (1989; 1990) Friis et coll. (2002) Roberts et Woods (2005) Lash et Yami (2008)
Turgot (1769)	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.	Crozier et Friedberg (1977) CE (2003) Filion (2007)
Smith (1776)	Capacité pour un individu de se prendre en main et de prendre des risques, assurant ainsi la mise en œuvre des projets : inclut la capacité de produire des biens et de créer de la valeur, qui en retour influence l'entrepreneur.	Cossette(1994) Landström(1999) Bruyat et Julien (2000) Ahl (2006)
Say (1803)	Capacité de créer une organisation et de la gérer de façon à générer des profits ou à la faire croître : donc une dimension de profits et de croissance.	Churchill et Lewis (1983) D'Amboise (1997) Carree et Thurik (2005)
Knight (1921)	Capacité à gérer l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, les risques peuvent être « calculés », tandis que l'incertitude ne peut l'être	Audretsch (2002) Friis et coll. (2002)
Schumpeter (1934)	Capacité à introduire des innovations (produits/méthodes/etc.) et de provoquer ou de profiter d'un déséquilibre dans le marché. Inclut la création de valeur dans un processus dialogique entre l'entrepreneur et le marché	Nooteboom (2006)
Kirzner (1973)	Inclut la capacité à détecter et à exploiter des occasions, ce qui équivaut à détecter les imperfections du système pour rétablir l'équilibre	Dutta et Crossan (2005) Companys et McMillen (2007) Julien et Vaghely (2008)

Source : Pierre-André Julien et Louise Cadieux, la mesure de l'entrepreneuriat, 2010, p25.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

1.2. Classification de l'entrepreneuriat

On peut classer l'entrepreneuriat selon un nombre de critères comme la légalité, le nombre d'entrepreneurs, la durée de l'activité, le sexe, le statut juridique de l'entrepreneur, etc. en :

1.2.1 Entrepreneuriat formel et informel

L'entrepreneuriat formel comprend les activités relatives à l'économie formalisée c'est-à-dire les activités autorisées et reconnues par l'Etat alors que l'entrepreneuriat informel est relatif aux activités qui s'exercent dans le noir, non enregistrées par l'Etat. On peut avoir aussi l'entrepreneuriat souterrain par analogie à l'économie souterraine qui concerne les activités prohibées et illicites.

1.2.2. Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif

L'entrepreneuriat individuel, c'est la volonté d'une personne de se démarquer, d'acquiescer plus d'indépendance et de la liberté sans qu'intervienne une autorité. Les individus qui empruntent cette voie cherchent à se réaliser sur les plans personnels, professionnels et financiers. L'entrepreneuriat individuel correspond en fait au travail indépendant. L'entrepreneuriat collectif ou communautaire est caractérisé par un groupe d'individus qui décèlent un même besoin et qui choisissent d'unir leurs efforts afin de répondre à ce besoin. Dans l'entrepreneuriat collectif, les individus partagent les bénéfices et les risques et ils ont envie d'entreprendre ensemble et non d'être en concurrence.

1.2.3. Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable

Selon la durée de l'activité, l'entrepreneuriat occasionnel reprend les activités temporaires, journalières, alors que l'entrepreneuriat durable correspond aux activités et surtout les sociétés dont l'exploitation dure longtemps.

1.2.4. Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin

Certaines activités peuvent être exclusivement exercées par les femmes alors que d'autres peuvent être spécifiques aux hommes.

1.2.5. Entrepreneuriat privé, entrepreneuriat public et entrepreneuriat social

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Ici le critère est le statut juridique de l'entreprise. Le privé concerne les entreprises du secteur privé ; le secteur public, les entreprises du secteur public et l'entrepreneuriat social concerne les différentes entreprises du secteur de l'économie sociale.

1.3. Les formes d'entrepreneuriat

La démarche entrepreneuriale peut être comprise sous diverses formes, à savoir :

1.3.1. Création d'entreprise

La création d'entreprise est un phénomène d'une grande hétérogénéité. Cela vient de la variété des types d'entreprise créée et de la diversité des types d'entrepreneur. On trouve :

Ceux qui créent leurs emplois (artisanat, petit commerce, profession libérale...) ; Ceux qui construisent une équipe ambitieuse (du petit sous-traitant à l'entreprise industrielle) ; Ceux qui inventent et innovent ; Ceux qui prennent une idée ailleurs et la développent.

Des situations relevant de la création d'entreprise, on trouve :

- **La création ex-nihilo**

Il s'agit de créer une entreprise à partir de rien. Cette disposition n'est pas une situation facile. Il faudra du temps pour arriver à implanter son produit dans un marché, pour convaincre les consommateurs et les chercheurs et c'est d'autant plus que le degré d'innovation sera élevé. Il exige de bien dimensionner les besoins financiers et d'obtenir les ressources suffisantes. La création ex-nihilo exige beaucoup de travail, de rigueur, de ténacité et par conséquent, entraîne que les risques doivent être particulièrement bien évalués ;

- **La création par franchise**

Cette forme d'entrepreneuriat met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant cette formule. Ce type de création consiste à imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donné. La création en franchise bénéficie d'un accompagnement important, mais payant, de la part du franchiseur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.

- **La création par essaimage**

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Daval H (2000) propose la définition suivante : « L'essaimage est un processus qui se manifeste lorsqu'un employé entreprend de créer sa propre structure ou de reprendre une entité existante, indépendante de l'entreprise essaimage, en bénéficiant de la part de cette dernière qu'il quitte, de diverses formes d'appui et d'accompagnement, afin de limiter les risques d'échec »⁶ C'est de créer une entreprise par un salarié qui bénéficie de l'aide de son entreprise. Cette pratique est réalisée par les grandes entreprises qui proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprise. Les projets peuvent être variés et comprendre la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle l'accompagnement matériel intellectuel, commercial et financier d'une entreprise peut être de nature à réduire le niveau de risque de l'entrepreneur.

- **La création de filiale**

L'entrepreneur agit, dans ce cas, pour le compte d'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneuriale. Les risques personnels sont très limités et les conditions matérielles proposées sont celles d'un cadre ou d'un dirigeant. Cette situation peut convenir à celui qui veut entreprendre mais qui ne le fait pas par peur des risques et pour ne pas remettre en cause sa situation personnelle et familiale.

- **La création d'activité nouvelle**

Ce cas est assez proche du précédent. Tout se passe dans une organisation existante avec les avantages et les inconvénients liés à ce positionnement. Très fréquemment, ce type de situation fait d'avantage appel à des qualités et à des compétences utiles pour innover. Les entrepreneurs potentiels créatifs et dotés d'une capacité réelle de management de projets d'innovation peuvent être concernés par la création d'activité nouvelle, qu'ils aient initié ou non le processus..

1.3.2. La reprise de l'entreprise

La reprise d'entreprise présente une différence de taille avec la création d'entreprise. L'organisation existe déjà. Si elle existe, il est alors possible de s'appuyer sur des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risques sont beaucoup

⁶ Daval H, (2000, p 92) cité par Eric Michael La violette, « L'essaimage en PME : enjeux et modalités », thèse du doctorat en sciences de gestion, université Jean Moulin Lyon 3, soutenue en 2005, P8.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

plus faibles. Comme pour la création d'entreprise, la reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante. Au moins, deux cas de reprise d'entreprise peuvent être distingués:

- **La reprise d'entreprise en bonne santé**

La principale difficulté pour acquérir ce type d'entreprise est vraisemblablement d'avoir suffisamment vite l'information qu'une telle entreprise est en vente. Ensuite, il faut pouvoir disposer de ressources financières importantes, car le prix de marché de ces entreprises est souvent très élevé. Il est indispensable d'avoir, par ailleurs, de bonnes compétences générales et une expérience de management réussie, pour ne pas perdre trop de temps dans l'apprentissage du métier de chef d'entreprise ;

- **La reprise d'entreprise en difficulté**

Il peut s'agir d'une entreprise en redressement judiciaire, et si les difficultés sont déclarées, il est indispensable de connaître le cadre légal de reprise d'entreprise en difficulté et avoir des relations avec des acteurs clés dans ce milieu. En outre, reprendre une entreprise en difficulté nécessite également une bonne connaissance des situations de crise. Car il sera question de restaurer rapidement la confiance à tous les niveaux : personnel, clients, fournisseurs, partenaires

1.4. Le processus entrepreneurial :

La notion du processus entrepreneurial a été développée par plusieurs chercheurs en entrepreneuriat : Gartner(1990), Shane et Venkateraman(2000), Reynolds (200), etc.

Le processus entrepreneurial est considéré comme élément essentiel de la démarche entrepreneuriale.

1.4.1 Définition du processus entrepreneurial

- **La notion processus**

Cette notion est plus en plus utilisée dans le domaine de la recherche en entrepreneuriat, mais elle, n'a pas de définition particulière. Des définitions traditionnellement sont utilisées :

C'est un ensemble d'activités reliées entre elles par des flux d'informations ou de manières significatifs et qui se combinent pour fournir un produit matériel ou immatériel important et bien défini. (Lorino, 1995)

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Donc il s'agit de considérer un ensemble d'activités qui ont un lien entre elles. Ce lien permet d'aborder la nature de leur relation.

Le processus est considéré comme un ensemble d'activités organisées en réseau, de manière séquentielle ou parallèle, combinant et mettant en œuvre de multiples ressources, des capacités et des compétences, pour produire un résultat ou output ayant de la valeur pour un client externe⁷

Le processus entrepreneurial est un ensemble d'étapes pour créer une entreprise

Gartner (1990) définit le processus entrepreneurial comme étant le processus qui précède la création d'une organisation : il commence par « l'initiation », qui veut dire le moment où l'entrepreneur décide de créer une entreprise et se termine par l'établissement c'est-à-dire la création d'entreprise ».

Le processus entrepreneurial se déroule dans un laps de temps plus ou moins long. Il peut suivre une grande diversité de trajectoires.

1.4.2. Les étapes du processus entrepreneuriales

Pour créer son entreprise l'entrepreneur passe par plusieurs étapes du pré-démarrage au démarrage. Ainsi deux questions sont à poser pour identifier les étapes du processus : comment les organisations naissent-elles ? que font les entrepreneurs pour les créer ?

A. La propension entrepreneuriale

La propension entrepreneurial est « une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale⁸ » Fayolle (2000, p.405), elle est une combinaison des caractéristiques psychologiques et d'expériences professionnelles.

Cette propension signifie que l'individu est sensibilisé à créer une entreprise en raison de l'influence de son environnement, la famille, les proches, les expériences entrepreneuriales.

⁷ LORINO Philippe, TARONDEAU Jean-Claude, (2006), « DE la stratégie aux processus stratégiques », Revue française de gestion, vol 1 N°160, , p318.

⁸ ZGHAL.R,(2007), « l'entrepreneuriat : théories, acteurs, pratiques ».Ed.Sanabil Med SA, p74

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

B.L'intention entrepreneuriale

La propension peut se transformer en intention entrepreneuriale qui peut se manifester par deux aspects majeurs : l'existence d'un projet d'affaire, plus ou moins formalisé, et l'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise. L'intention entrepreneuriale est une phase centrale du processus entrepreneurial. Elle occupe une place extrêmement importante dans la décision de créer une entreprise.

En entrepreneuriat, « intention » est un terme qui a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs, Bird (1988) écrit que «l'intention est un processus qui naît avec les besoins, les valeurs, les habitudes et les croyances de l'individu »⁹

Selon Tounès (2003), l'intention est une «volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif, mais elle est fonction des contextes socioculturel et économique»¹⁰

L'intention est considérée parmi les premières étapes du processus de création d'entreprise. Elle est le meilleur prédicateur du devenir entrepreneurial et un élément nécessaire pour l'exécution du comportement (Fishbien et Ajzen ,1975).

L'intention entrepreneuriale permettra d'expliquer les facteurs personnels et situationnels qui interviennent dans le processus de décision d'entreprendre.

Quant à Ajzen (1991), l'intention représente la volonté d'essayer et l'effort qu'un individu est prêt à consentir pour se comporter d'une certaine façon. C'est l'état d'esprit qui oriente les individus.¹¹

En effet l'intention représente un moment fort du processus entrepreneurial et occupe une place importante dans la décision de poursuivre une aventure entrepreneuriale.

C. La décision d'entreprendre

La décision implique que l'intention est confortée. Elle se distingue par deux dimensions essentielles. Premièrement, la formalisation du projet est achevée dans ses dimensions stratégiques, marketing et financières est transformée en opportunité validée par les études financières et marketing du plan d'affaire. Deuxièmement les ressources humaines, financières et logistiques sont globalement mobilisées.

La décision de créer ou reprendre une entreprise est la décision finale qui va entraîner la création ou la reprise effective.

⁹ Bird (1988), cité par Léna. S, « l'intention entrepreneuriale des étudiantes : cas du Liban », thèse en ligne université de Nancy2, Paris 2011, P6

¹⁰ Tounès A(2003), Op.Cit, P58

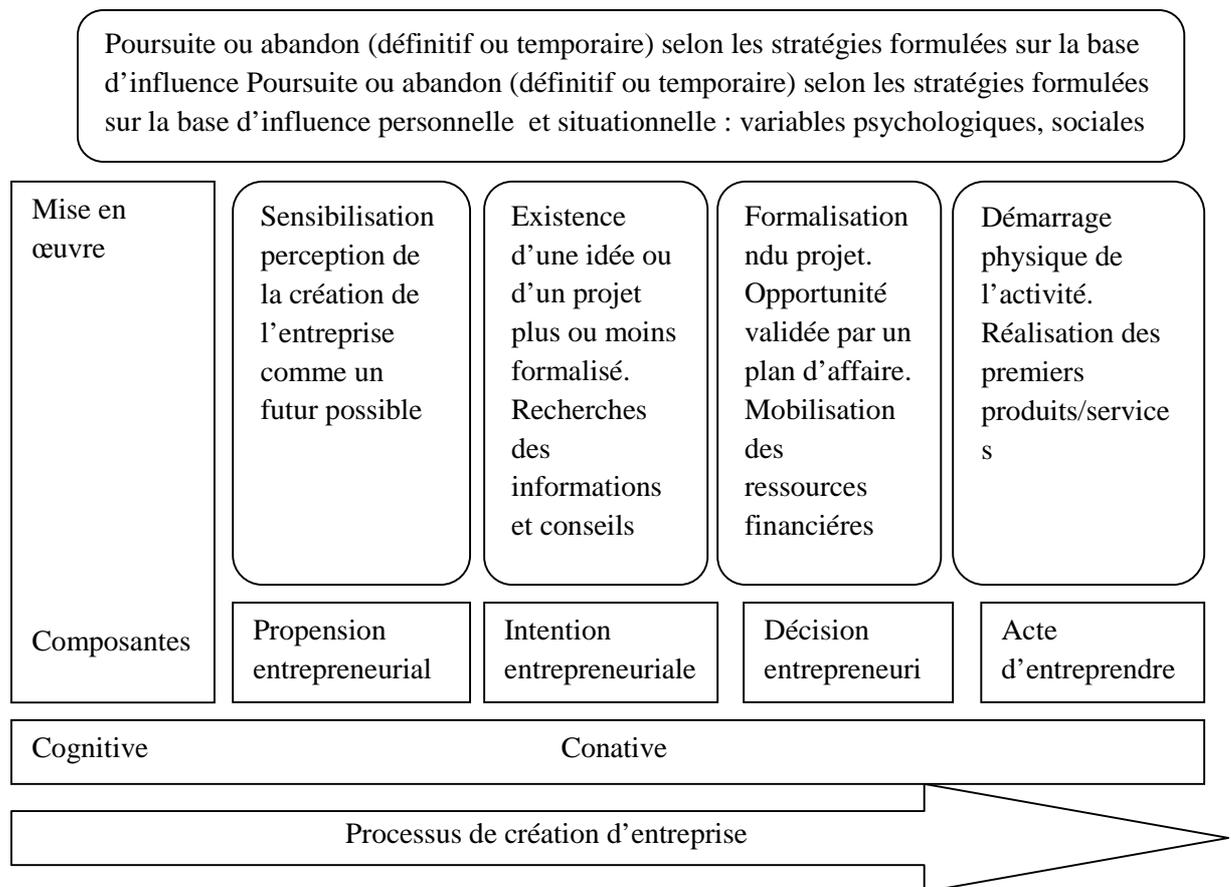
¹¹ Matouk Belattaf et Nacera Nasroun, Entrepreneuriat et création d'entreprise. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Bejaia, N°14, 2013, P85

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

D. L'acte d'entreprendre

Il correspond au démarrage de l'activité, la concrétisation qui implique la réalisation du premier produit ou service.

FigureN01 : les phases de processus entrepreneurial



Source : Riadh Zghal « L'entrepreneuriat : Théories, acteurs, pratiques », Ed sanabil med SA .2007 .P75

1.5. L'importance de l'entrepreneuriat

1.5.1. Entrepreneuriat et création d'emplois

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.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

1.5.2. Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise

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 contrepoids et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existants.

1.5.3. 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 ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques.

15.4. Utilité personnelle :

- Possibilité d'atteindre un niveau de revenu élevé ;
- Meilleure satisfaction de l'emploi (autonomie et emploi valorisant)

Section02 : Etude du concept « Entrepreneur »

2.1. Définition de l'entrepreneur

Il n'existe pas une définition sur laquelle les spécialistes dans le domaine de l'entrepreneuriat sont d'accord pour le terme « entrepreneur ». L'entrepreneur représente l'essence ou le cœur de l'entrepreneuriat¹²

Cantillon R.¹³ Est le premier à définir en 1755 l'entrepreneur et à intégrer la notion d'incertitude et de risque dans le processus entrepreneurial. Pour lui l'entrepreneur est celui qui assume le risque de l'incertain peu importe le secteur

Par exemple Joseph Schumpeter (1935) ne considère une personne comme un entrepreneur que lorsqu'elle découvre ou invente de nouvelles combinaisons de facteurs de

¹² BERBER Nawel, « l'entrepreneuriat en Algérie », Mémoire de Magister en Management, Université d'Oran, Mars 2014.

¹³ Cantillon R, « Essai sur la nature du commerce en général », Ed. I.N.E.D, Paris, décembre 2011, P19

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

production¹⁴. Selon cet auteur, l'entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie.

Louis Jacques Filion (1988) définit l'entrepreneur comme «une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial »¹⁵

L'entrepreneur est aussi un acteur stratégique ayant des capacités d'anticipation, en sachant aller chercher le changement, agir sur lui et l'exploiter comme une opportunité.¹⁶

Au sens économique, l'entrepreneur est celui qui combine des ressources, de la main-d'œuvre, des matières premières et d'autres actifs pour leur donner une valeur plus grande qu'auparavant, ou encore celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre

Globalement, l'entrepreneur est considéré comme un individu capable de construire une activité au regard des changements de la société en trouvant des manières d'exploiter économiquement les opportunités. Il est l'individu qui a le courage de concrétiser ses rêves, d'ignorer les risques et d'utiliser son plein potentiel de créativité pour innover. D'une manière trop simple c'est une personne qui passe à l'action.

TableauN2 : définitions de l'entrepreneur selon les écoles de pensée

Appellation des écoles	Définitions de l'entrepreneur	Auteur de référence
L'école économique	Un entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources rares.	Casson (1991)
L'école comportementale	Un entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il	Gartner (1988)

¹⁴ CATHERINE LÉGER-Jarniou, 2013, OP, Ct, P33

¹⁵ Filion L J, Op.Cit, 1997, P19

¹⁶ FAYOLLE Alain, « introduction à l'entrepreneuriat ». Dunod, Paris, 2005.P20

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

	met en place pour créer une organisation.	
l'école psychologique avec les courants personnaliste et cognitif	Un entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité, que par le processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shaver et Scott (1991)
L'école de processus	Un entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter.	Bygrave et Hofer (1991)

Source : Cécile Fonrouge, entrepreneur/manager : deux acteurs d'une même pièce, p7

2.2. Typologies d'entrepreneur

L'approche Schumpeter (1935) repère quatre types historiques d'entrepreneurs :

- **Le fabricant commerçant** : il présente un projet capitaliste ; le plus souvent, il exerce des fonctions multiple et transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.
- **Le capitaine d'industrie** : il agit soit par l'influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.
- **Le directeur salarié** : ce type d'entrepreneur possède un statut particulier qui peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.
- **Le fondateur** : ce dernier s'implique très fortement dans son entreprise, son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.
- S.Boutillie et D.Uzunidis (1955) distinguent « *l'entrepreneur routinier* » et « *l'entrepreneur révolutionnaire* ». Le premier fait « **gagner sa vie** » ; il opte pour la survie de son entreprise, il est rarement diplômé mais il maîtrise un métier acquis par l'apprentissage chez un patron ou dans l'entreprise familiale. Son activité est beaucoup plus traditionnelle, il vise la pérennité de son entreprise, effrayé par l'innovation (continue le travail de son père et même son grand père), indépendant dans son capital et décisions.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

- Le **second (l'entrepreneur révolutionnaire)** se caractérise par la nouveauté et le changement. Diplômé et qualifié, son capital connaissance est élevée contrairement à son capital financier. Il cherche constamment à offrir aux marchés des produits ou services nouveaux, il est mieux informé sur la technologie ou/et même sur les aides institutionnelles existante.

Smith(1967) distingue, lui aussi deux types d'entrepreneurs : *L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste*:

L'entrepreneur artisan : il est caractérisé par une forte compétence technique et un faible niveau de formation, par une forte volonté d'autonomie et d'indépendance, et une forte liaison au milieu familial.

L'entrepreneur opportuniste : il Offre une figure presque opposée à la précédente. Il est mieux formé, ayant un niveau de formation élevé et des expériences dans le domaine de gestion.

De sa part, Jacqueline Lauferé(1975)¹⁷ met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

L'entrepreneur manager ou innovateur : Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, déréalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation

L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance : L'objectif de ce dernier est la croissance, mais l'autonomie financière représente également un objectif important et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente. Ses motivations à la création d'entreprise sont proches de celles de la figure précédente, avec un besoin de pouvoir beaucoup plus marqué.

L'entrepreneur refusant la croissance recherchant l'efficacité : Ce type d'entrepreneure cherche un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité.

¹⁷ FAYOLLE Alain., « l'entrepreneuriat , Apprendre à Entreprendre », Dunod , Paris,2012.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

L'entrepreneur artisan : Cette figure d'entrepreneur déjà évoquées. La motivation centrale est le besoin d'indépendance et l'objectif essentiel est la survie de l'entreprise. A cet égard, l'indépendance est plus importante que la réussite économique.

Enfin, P.A.JULIEN (1994) distingue quatre principaux types d'entrepreneur:

L'Entrepreneur : qui réunit les qualités d'innovateur, de preneur de risque et organisateur ;

L'innovateur : vise pour la nouveauté des produits/services peu caractérisé par le risque ;

L'entrepreneur technicien gestionnaire recherchant une performance moyenne et stable ;

L'entrepreneure le professionnel : guidé par le souci de performance de son organisation.

Pour Julien et Marchesnay (1988,1996) identifient trois types d'aspirations qui animent les entrepreneurs :

La pérennité de son entreprise : c'est-à-dire le souci de durée, notamment dans l'espoir de transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille ou de l'entreprise.

L'indépendance : chaque entrepreneur souhaite être indépendant en termes de propriété de capital, ou autonome en termes de prise de décision. Se sont les deux formes distinctes de la volonté d'indépendance.

La croissance : c'est la volonté de puissance et le désir de pouvoir.

Sur la base de ces types d'aspirations, Julien et Marchesnay distinguent deux types de profils d'entrepreneurs : **PIC** (Pérennité, indépendance, croissance), et **CAP** (Croissance, Autonomie, Pérennité).¹⁸

L'entrepreneur **PIC**, se caractérise par une grande compétence technique. Pour lui la priorité est la pérennité de son entreprise ; il cherche l'indépendance en refusant des associés, c'est-à-dire des emprunts extérieurs à long terme. Son objectif est la productivité et la rentabilité. Le **PIC** est appliqué beaucoup plus par les entreprises familiales.

Par contre, **l'entrepreneur CAP** vise, avant tout la croissance de son entreprise (la rentabilité à court terme). Il est peu intéressé par l'indépendance du capital (il fait appel à des

¹⁸ Idem

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

capitaux externes, peut externaliser et sous traiter certaines fonctions), et faiblement intéressé par la pérennité de son activité (il peut facilement changer d'activité).

Il existe d'autres typologies d'entrepreneurs que l'on présente dans le tableau suivant

Tableau N°3 : D'autres typologies d'entrepreneurs

Auteur	Date	Typologie
Smith	1967	1. L'entrepreneur artisan 2. L'entrepreneur opportuniste
Collin et Moore	1970	1. L'entrepreneur administratif 2. L'entrepreneur indépendant
Laufer	1975	1. Le manager ou l'innovateur 2. L'entrepreneur orienté vers la croissance 3. L'entrepreneur orienté vers l'efficacité 4. L'entrepreneur artisan
Miles et Snow	1978	1. Le prospecteur 2. L'innovateur 3. Le suiveur 4. Le réacteur
Vesper	1980	1. Travailleurs autonomes travaillant seul 2. Bâtitteur d'équipes 3. Innovateurs indépendants 4. Multiplicateurs de modèles existants 5. Exploitants d'économies d'échelle 6. Rassembleurs de capitaux 7. Acquéreurs 8. Artistes qui achètent et vendent 9. Constructeurs de conglomerats 10. Spectateurs 11. Manipulateurs de valeurs apparentes
Julien et Marchesnay	1988 1996	1. PIC (pérennité, indépendance, croissance) 2. CAP (croissance forte, autonomie peu de pérennité).
Carland, Hoy, Carlan	1988	Deux types d'acteur organisationnels : 1. L'entrepreneur 2. Le propriétaire de PME
Lafuente et Salas	1989	Quatre types de nouveaux entrepreneurs : 1. Artisan 2. Orienté vers le risque 3. Orienté vers la famille 3. Managérial
Filion	1998	Deux types d'entrepreneurs : 1. Operateur 2. Visionnaire
Marchesnay	1998	1. Isolé 2. Nomade 3. Notable

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

		4. Entreprenant
Duchéneaut	1999	Socio-style de créateurs d'entreprises : 1. rebelles 2. Matures 3. Initiés 4. Débutants

Source : Thierry VERSTRAETE, Op.Cit, 2000, P 256

2.3. Caractéristiques de l'entrepreneur

Pour distinguer l'entrepreneur du reste de la population, nous allons essayer de présenter ses principales caractéristiques en se référant à la synthèse réalisée par certains auteurs (Sophie Boutillier, D.Uzunidis, J.Schumpeter. Etc.)

2.3.1 L'entrepreneur comme imitateur

Les premières recherches dans le domaine d'entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur, c'est-à-dire un acteur du processus ayant une intention et une volonté pour s'introduire dans le domaine des affaires. Ces études portaient sur les caractéristiques psychologiques (l'approche par traits).

Selon cette approche, le besoin d'accomplissement est l'un des éléments indissociables des caractéristiques de l'entrepreneur. L'entrepreneur préfère être le responsable des solutions de ses problèmes ,au lieu de subir des commandes (être un simple salarié),d'établir ses propres objectifs et les faire réaliser par soi même (contrôler). « Être son propre patron ».

2.3.2 L'Entrepreneur comme innovateur

J.SCHUMPETER(1935)¹⁹ souligne queLes individus capables d'innover méritent seules l'appellation d « entrepreneur », ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde de la découverte et des inventions 'et le monde économique des innovations. C'est-à-dire que l'entrepreneur profite des connaissances des savants (inventions) pour créer des produits utiles (en innovant).

2.3.3 L'entrepreneur comme preneur de risque

¹⁹ Hernandez E-M, « l'entrepreneuriat, approche théorique »,l'Harmattan, France,2001,P64

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque élevé. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risques comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus. Ces risques correspondent au :

- **Risque financier** : engager des fonds et rembourser des dettes ;
- **Risque professionnel** : quitter un emploi pour créer une entreprise, de s'engager dans l'inconnu ;
- **Risque d'ordre familial** : créer une entreprise c'est consacrer plus de temps à son travail et moins à sa famille, en cas d'échec, apparition des difficultés familiales. L'entrepreneur supporte les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. Il effectue des achats à des prix certain pour fournir tous les facteurs nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont par contre aléatoires, donc son revenu (le profit) est incertain.

Le tableau suivant énumère et décrit les principales caractéristiques entrepreneuriales des entrepreneurs (attitudes et aptitudes).

Tableau N°4 : Caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement

Innovation	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Energiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivités
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillard	Argent comme mesure de performance

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Hornoday, 1982 Meredith,Nelson et al ,1982 Timmons ;1978	

Source : FILION Louis Jacques, Le champ de l'entrepreneuriat : historique, Revue internationale P.M.E, 1997, Volume 10, N°2, p : 137

Section 3 : Notion sur « Entreprise »

La production constitue le point de départ de l'entreprise qui est la cellule de base de la vie de l'économie. Elle est créatrice de richesses, une économie forte et saine ne peut exister sans l'existence d'entreprise, pour ces raisons l'entreprise occupe une place privilégiée et centrale dans les économies contemporaines. Elle fait l'objet d'attentions particulières de part des pouvoirs publics et des économistes.

3.1. Définition d'entreprise

L'entreprise est une action d'entreprendre quelque chose, de commencer une action, ce que l'on entreprend : Échouer dans son entreprise.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Affaire agricole, commerciale ou industrielle, dirigée par une personne morale ou physique privée en vue de produire des biens ou services pour le marché ; unité économique de production ; firme : entreprise industrielle, commerciale.

Action par laquelle on essaie de porter atteinte à quelque chose ou à quelqu'un : une entreprise contre la liberté.

Dans un sens économique, une entreprise est une structure économique et sociale comprenant une ou plusieurs personnes et travaillant de manière organisée pour fournir des biens ou des services des clients dans un environnement concurrentiel (le marché) ou non concurrentiel (le monopole).

L'INSEE quant à elle définit l'entreprise comme « toute unité légale, personne physique ou morale, jouissant d'une autonomie de décision, produit des biens et des services marchands »

²⁰

L'activité d'une entreprise peut être décomposée en deux phases distinctes :

- L'activité productive, c'est à dire la création de biens ou services.
- L'activité de répartition des richesses en contrepartie des biens ou services.

- **L'entreprise en tant qu'unité de production**

La mission de l'entreprise est de produire des biens et services vendus sur le marché, c'est la détention la plus évidente de l'entreprise. Son objectif est d'atteindre l'efficacité maximale à fin de minimiser ses coûts et de réaliser des profits. Pour cela ; elle recherche la meilleure combinaison possible des facteurs de production. Elle crée de la valeur par la transformation de ces inputs en outputs (produit semi-finis ou finis, services)

- **L'entreprise en tant qu'unité de répartition**

L'entreprise crée des richesses qui servent à rémunérer l'ensemble des agents économiques ayant participé à l'activité de production de l'entreprise. Elle joue un rôle de répartiteur des richesses créées grâce au partage de la valeur ajoutée. La part de chaque agent à la richesse créée dépend du degré de sa participation à l'activité économique.

La contrepartie de l'activité de production de l'entreprise se traduit par la vente. Le produit de cette vente doit permettre à l'entreprise de :

²⁰ THUDEROZ Christian,(2010),Qu'est ce qu'une entreprise ?, pages 7à28

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

- Rémunérer les facteurs de production ;
- Payer ses charges sociales et fiscales ;
- Réalise un surplus destiné à assurer son avenir.
- Après avoir créée des richesses l'entreprise distribue les rémunérations aux différents facteurs de production :
- Rémunération du travail (les salaires) ;
- Rémunération du capital (dividendes versés aux actionnaires et intérêts versés aux organismes prêteurs de capitaux ;
- Paiement des impôts à l'Etat et des cotisations aux organismes sociaux.

3.2. Catégories des entreprises

3.2.1 Classification sectorielle : elle permet de classer les entreprises ayant la même activité principale dans le secteur, au sein duquel elles réalisent cette activité. Traditionnellement, on distingue 3 secteurs :

- **Secteur primaire :** Représentant toutes les activités économiques productives de matières premières : l'agriculture, la pêche, l'extraction des ressources naturelles.
- **Le secteur secondaire :** Couvrant l'ensemble des activités économiques destinées à transformer des matières premières en biens productifs ou en biens de consommations : l'industrie y compris le bâtiment.
- **Le secteur tertiaire :** il s'agit, en général des services : administration, banques, assurances.

3.2.2. Classification juridique

3.2.2.1 Le secteur privé : ce secteur rassemble les entreprises individuelles d'une part et les entreprises sociétaires de l'autre.

- **L'entreprise individuelle :** est entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. Elle est caractérisée par le fait qu'une même personne fournissant le capital, le travail et la direction est responsable sur ses biens personnels.
Les formes d'entreprises individuelles sont : commerçants, artisans, professions libérales, agriculture.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

- **Les entreprises sociétaires comprennent :** les sociétés de personnes fondées sur « l'intuitu personae » c'est-à-dire sur la considération de la personne des associés. Ce type de sociétés est créé par plusieurs personnes. On y distingue :
 - ❖ **Société en Nom collectif(SNC)** où tous associés sont tenus personnellement et solidairement des dettes de la société. Dans ce type des sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répandent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. Cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire.
 - ❖ **Les sociétés à responsabilités limitées (SARL)** sont une forme hybride de sociétés, forme intermédiaire entre la société de personnes et la société de capitaux. C'est une société dans laquelle la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Cette forme d'entreprise est constituée de deux associés au minimum et 20 au maximum. Le capital minimum d'une SARL est de (100000DA) dinars .le capital social est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale, de mille dinars (1000 Da). Cette société est gérée par une ou plusieurs personnes physique les gérants peuvent être choisis en dehors associés.
 - ❖ **Entreprise unipersonnelle de responsabilité limitée (EURL) :**Lorsque une société à responsabilité limitée ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique , celle-ci est dénommé « EURL ».la EURL a été crée pour restreindre les risques encourus par les entrepreneurs individuels qui sont tenus des dettes de leurs entreprise sur la totalité de leur patrimoine L'EURL leur permet de limiter leur responsabilité au montant de l'apport de l'unique associé.la gérance de la EURL peut être assuré par l'associé unique ou par un gérant tiers.
 - ❖ **Société Par Action (SPA) :** la société par action est un type de société commerciale disposant d'un capital social fourni par les associés et donnant lieu à des actions ou parts sociales qui représente les titres émis par la société à ses actionnaires. Elle exige au minimum sept actionnaires et un capital social de 5000000 de dinars .ce capital social est divisé en actions.la SPA est gérée par un conseil d'administration composé

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

de 03 à 12 membres. la responsabilité des actionnaires sur les dettes de l'entreprise est à concurrence de leurs apports

3.2.2.2. Le secteur public : il rassemble les entreprises publiques, semi publiques, les établissements publics industriels et commerciaux ainsi que les régies directes :

- **Les entreprises publiques** ont des capitaux entièrement fournis par l'Etat (les vagues de privatisation ont considérablement réduit leur nombre).
- **Les entreprises semi publiques** ont des capitaux fournis par l'Etat et d'autres, par des privés.
- **Les établissements publics industriels et commerciaux** disposent de l'autonomie financière et de la personnalité juridique.
- **Les régies directes :** n'ont ni l'autonomie financière ni la personnalité juridique. C'est une exploitation à caractère économique, gérée par l'Etat et constituant parfois le monopole.

3.2.2.3 Le secteur de l'économie sociale : Les entreprises de ce secteur ont la forme de mutuelles, nombreuses dans la branche des assurances ou des banques (crédit mutuel) ou des coopératives. Ces dernières peuvent être de distribution, de consommation ou de production. Fondées sur des valeurs comme la solidarité, les rapports sociaux et humains et non sur la recherche exclusive du profit, ces entreprises cherchent à apporter à leurs membres un service au meilleur prix, elles sont administrées par des mandataires, nommés administrateurs ou gérants, élus par l'assemblée Générale. Les associés disposent du même pouvoir dans les assemblées générales. Dans ce secteur de l'économie sociale, on classe également les associations à but non lucratif (organisation non gouvernementales, mouvements religieux).

3.2.3. Classification selon la taille

Rien n'est plus délicat que de définir la dimension d'une entreprise ; et pourtant cette classification est celle qui différencie le mieux les pratiques de gestion des entreprises. Un seul critère ne permet pas de comparer avec certitude la taille des entreprises. Plusieurs autres

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

critères sont retenus le nombre de personnes employées, le capital investi, le chiffre d'affaire réalisé, l'investissement nécessaire.

3.2.4. Classification selon l'effectif du personnel d'employé

- **Très petites entreprises (TPE)** : sont des entreprises qui emploient moins de 5 employés ;
- **Les petites entreprises** : sont des entreprises qui emploient un effectif compris entre 5 et 10 salariés ;
- **Les moyennes entreprises** : sont des entreprises qui emploient un effectif compris entre 10 et 100 salariés (se nombre peut aller à 500) ;
- **Les grandes entreprises** : sont des entreprises qui emploient plus de 500 salariés

3.2.5. Classification selon le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires permet d'avoir une idée sur le volume des transactions de l'entreprise avec ses clients. L'importance d'une entreprise peut se définir par le volume de ses transactions. Ce critère est important pour les raisons suivantes :

- ✓ Il est utilisé pour apprécier l'évolution des entreprises et pour les classer par ordre d'importance selon leur chiffre d'affaires
- ✓ Pour l'entreprise : il constitue un outil de gestion, la variation de chiffre d'affaires permet à l'entreprise de mesurer la pertinence de ses méthodes de vente. Une baisse du chiffre d'affaire est souvent interprétée comme un indicateur important de la mauvaise santé de l'entreprise.
- ✓ Il est utilisé à des fins comparatives dans la mesure où il permet à l'entreprise de se positionner par rapport aux autres entreprises de la même branche.

3.3. Les finalités de l'entreprise :

Les finalités, ou missions, de l'entreprise désignent les raisons pour lesquelles elle est acceptée par son environnement. Ce sont des buts plus durables que les objectifs, avec des échéances imprécises.

- **Finalité économiques** : Produire et distribuer des biens et services aux entreprises ou aux consommateurs ; Assurer la survie de l'entreprise et sa croissance exceptée pour

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

certaines entreprises qui sont créées pour une mission précise, temporaire ; Réaliser un profit.

- **Les finalités humaines :** Elles concernent aussi bien les ambitions des dirigeants (prestige par exemple) que l'épanouissement du personnel : bonnes conditions de travail, bien-être des salariés, participation au pouvoir de gestion. Etc.
- **Les finalités sociales :** Elles peuvent coexister avec les autres finalités dans la plupart des entreprises, mais pour certaines, elles constituent des finalités primordiales : le service public ou l'indépendance nationale sont des finalités principales des entreprises publiques.

3.4. Le cycle vie de l'entreprise

Tout un commencement parvient à sa fin. L'entreprise vit un cycle de vie c'est –à dire, elle naît, grandit et disparaît.

3.4.1. La gestation

En premier lieu l'entreprise existe seulement à l'état d'idée, elle n'est donc pas créée et née. Ainsi quatre questions sont à poser par le créateur à savoir : Qu'allons-nous faire exactement ? Comment allons-nous le faire ? Quand faut-il se lancer, et qui va le faire et pourquoi ? La présence de ces questions est très importante pour éviter tout projet avorté.

3.4.2. La création

Elle s'agit de mettre en place des premières structures qui doivent être en conformité avec les règles juridiques. A cette étape l'entreprise peut réaliser du chiffre d'affaire mais celui-ci peut encore être déficitaire.

3.4.3. Le développement

Elle est identifiée comme la croissance. La croissance de l'entreprise ne peut s'effectuer que si l'idée qui a favorisé son démarrage s'est traduite par un succès. L'entreprise doit ensuite développer son idée en élargissant sa clientèle. Elle correspond à l'amélioration des produits, dans le but de pouvoir faire face à la concurrence.

3.4.4. La maturité ou la stabilité

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

A ce stade l'entreprise connaît une hausse des parts de marché. L'entreprise a entre 3 et 5 ans d'existence. Elle possède un chiffre d'affaire solide et fait du profit. Elle a fait ses preuves. Il est important à ce stade pour l'entreprise d'innover et d'investir dans le développement.

3.4.5. Le déclin

Il ya plusieurs raison qui peuvent amener une entreprise à disparaître :

- ✓ Reprise par une autre entreprise ;
- ✓ Faillite totale ;
- ✓ Les problèmes financiers
- ✓ La détérioration de l'image de la marque ;
- ✓ La mauvaise adaptation à l'environnement.

Cependant, toutes les entreprises ne passent pas obligatoirement par cette phase.

4.6. La transmission

A ce stade l'entreprise peut voir une cession qui peut être partielle ou totale. Il s'agit de la transmission des actifs de l'entreprise à un preneur

3.5. Les PME : une entité fondamentale de l'entrepreneuriat

Les PME sont une composante essentielle de l'économie dans tous les pays. Elles sont considérées comme un outil de renouvellement permanent du tissu économique et comme instrument de lutte contre le chômage.

3.5.1. Définition des PME

Il est difficile d'établir une seule définition généralement retenue ou acceptée par tous. A cet effet, la recherche d'une définition plus englobant de la notion des PME nous impose de passer en revues différentes définitions de différents auteurs de PME.

La PME²¹, quelque soit son statut juridique ,est définit comme étant une entreprise de production des biens et des services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars

²¹ Journal officiel de la république Algérienne n°77,15 décembre, Chapitre □,article 4,P5

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

La définition des petites et moyennes entreprises la plus courante peut se subdiviser en deux approches : approche quantitative et approche qualitative. L'approche quantitative est basée sur les critères quantitatifs tandis que l'approche qualitative est basée sur des critères qualitatifs qu'on appelle également «critiques théoriques, sociologiques».

- **L'approche quantitative**

Appelée également approche descriptive, elle se base sur un ensemble de critères qui dans leurs ensembles mesurables et quantifiable à savoir :

- ✓ Le nombre d'effectifs employé
- ✓ Le chiffre d'affaires ;
- ✓ Le montant du capital social engagé
- ✓ Le nombre d'effectifs employé

Cette approche est la plus utilisée car c'est la plus simple, la plus facile et les critères sont disponibles.

- **L'approche qualitative**

Cette approche basée sur des critères qui touchent les aspects suivant :

- ✓ **La responsabilité** : l'entreprise est dirigée par son propriétaire d'une manière personnalisée. C'est lui qui assume la responsabilité directe et finale.
- ✓ **La part de marché** : ELLE est relative restreinte.
- ✓ **L'indépendance** : la PME doit détenir au minimum 75% de son capital.

Pour P. André Julien (1988) .M, la PME est « avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou de services et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital »²²

3.5.2. Cadre juridique des PME

Sur le plan juridique, les petites et moyennes entreprises sont généralement constituées sous plusieurs formes que le chef d'entreprise doit choisir. Parmi ses formes juridiques : une entreprise individuelle, une Entreprise Unis personnelle de Responsabilité Limitée(EURL), un

²² ABI AZAR Jihan, (2011), « Les outils contrôle de Gestion dans le contexte des PME : Cas des PMI au LiBAN », p4

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

Société A Responsabilité Limitée (SARL),une Société en Nom Collectif(SNC),une Société Par Action(SPA).

3.5.3. Caractéristiques des PME

- **La taille:** la PME est petite de taille .Elle se caractérise par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelles .leur taille implique qu'elle gère un faible volume de ressources financières induisant un faible moyen technique et immatérielles
- **Centralisation de gestion :** Le chef d'entreprise toujours présent et participe dans tous les domaines de gestion .Il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou la gestion de l'entreprise ,parlant de la personnalité de la gestion , en la personne du propriétaire-dirigeant qui est à la fois entrepreneur , manager dans le cas de très petite entreprise.
- **Une faible spécialisation du travail :** Une stratégie intuitive et peu formalisée : le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie. Le cycle de décision stratégique se situe dans le court terme.
- **Un système d'information peu complexe :** la diffusion rapide des informations entre direction et employés.
- **La recherche d'un environnement stable :** malgré l'accélération du changement car la petite entreprise n'a que peu de poids sur son environnement.
- **Les PME sont insérées le territoire ou elles sont implantées**

3.5.4. Les atouts des PME

Les PME possèdent un bon nombre d'atouts qu'elles peuvent mettre en avant pour un maximum de profits, il s'agit de :

- ✓ Rapidité de prise de décision : la PME entraîne des processus de décisions plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité.
- ✓ L'information circule également de manière plus efficace même si elle est d'un caractère informel.

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

- ✓ Les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise.
- ✓ La concentration de l'effort, En générale, la PME n'a qu'un segment de marché qu'elle peut maîtriser, ce qui lui permet de réaliser la meilleure adéquation produit marché.

3.5.5. Les faiblesses des PME

Les PME souffrent de plusieurs faiblesses .il s'agit de :

- ✓ L'autonomie reste pour un grand nombre de PME très relative, par leur orientation vers la sous-traitance par rapport aux grands groupes.
- ✓ Les PME sont en général peu connues, aussi bien du public que des éventuels partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, administrateurs..), ce qui engendre un manque de confiance de ces derniers à son égard.

La difficulté d'assurer des ressources financières et humaines. Sa capitalisation et ses manques de notoriété rendent son accès aux ressources financières très difficiles.

Conclusion

Nous avons vu tout au long de ce chapitre trois concepts complémentaires, il ne peut y avoir l'un sans l'autre. L'entrepreneuriat concerne la création d'entreprise, la création d'emploi et l'innovation. L'entrepreneur y joue un rôle indispensable, il est à l'origine de cet acte entrepreneurial (c'est celui qui entreprend afin de faire entreprise).L'entreprise est la concrétisation de l'activité de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat.

Nous avons constaté que l'entrepreneuriat n'a pas une seule définition, plusieurs auteurs ont abordé le thème « entrepreneuriat » tout s'en appuyant dans différents aspects. Nous avons tenté d'appréhender aussi bien que possible le processus entrepreneurial.

Le processus entrepreneurial est celui de création d'entreprise qui peut être scindé en quatre phases : la propension, l'intention, la décision d'entreprendre et enfin l'acte entrepreneurial.

Par ailleurs, il existe plusieurs façons d'entreprendre (formes d'entrepreneuriat) à savoir la création d'entreprise et la reprise d'entreprise. Mais nous avons aussi compris que l'entrepreneuriat revêt une grande importance, puisque la création de nouvelles entreprises est

Chapitre01 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts

un moteur essentiel de la croissance économique. Par entrepreneuriat, il est entendu l'action de créer la richesse.

Quant au concept « l'entrepreneur », cette étude nous a permis de comprendre l'existence de plusieurs types d'entrepreneurs dont le savoir-faire entrepreneurial prend sa racine dans le savoir-être où la différenciation s'applique d'abord à soi avant d'être transférés à l'entreprise. Elle nous a permis aussi de comprendre qu'un entrepreneur est celui qui a une attention et une volonté d'entreprendre (il préfère d'être responsable des solutions de ses problèmes au lieu d'être un simple salarié). L'entrepreneur est celui qui innove et prend des risques.

En dernier lieu, nous avons compris que l'entreprise se décline en plusieurs catégories et que, tout comme un organisme vivant, elle naît, grandit, et arrive à maturité et finit par disparaître. L'entreprise joue un rôle très important dans l'économie elle fournit des emplois et crée de la richesse.

Chapitre2

Théories et

déterminants de

l'entrepreneuriat

Introduction

La création d'entreprise s'explique par différents déterminants. La famille est considérée comme un facteur influençant l'entrepreneur. De nombreuses familles engagées dans des affaires témoignent d'un esprit d'entreprendre qui se transmet de génération en génération et qui se diffuse au sein de la famille ; celle-ci joue le rôle d'un incubateur de culture entrepreneuriale.

L'objectif de ce chapitre est de présenter les différentes approches (théoriques) de l'entrepreneuriat et de comprendre les différents déterminants de l'entrepreneuriat (la création d'entreprises), en soulignant le rôle que joue l'expérience entrepreneuriale de la famille dans formation des entrepreneurs.

Section1 : Les Approches de l'entrepreneuriat

Le concept de l'entrepreneuriat est abordé selon trois grands approches : par les traits, par les faits et processuelle. La présentation de ces approches est l'objet de cette section.

1.1. L'Approche par les traits

L'approche par traits, appelée également « approche descriptive » est une approche centrée sur l'individu. Elle n'a pas pour prétention d'expliquer l'évolution de la personnalité de l'entrepreneur, mais plutôt s'inscrit dans une démarche descriptive de la personnalité celui-ci. Cette approche s'est basée sur l'hypothèse que certaines caractéristiques psychologiques et les attribues personnels prédisposent les entrepreneurs à ses activités entrepreneuriales et que ces traits et caractéristiques les différencient des non entrepreneurs (Hernandez, 2001).

L'entrepreneur et le non entrepreneur doivent pouvoir être différenciés par des tendances entrepreneuriales et des traits psychologiques distincts (Basso, 2006). Parmi les traits de personnalités les plus retenus, on cite : le goût de risque, le besoin d'accomplissement, la créativité, la capacité d'innovation, le besoin d'indépendance et d'autonomies.

Stevenson et Jarillo (1990) estiment qu'il est difficile de modéliser et d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en s'appuyant sur quelques traits psychologiques

ou sociologiques. Ce constat est partagé et a conduit les chercheurs à s'intéresser à l'étude des processus entrepreneuriaux.²³

Dej (2007)²⁴ a souligné des caractéristiques personnelles des entrepreneurs qui ont souvent été liés à des intentions entrepreneuriales et à la réussite entrepreneuriale

Les limites de cette approche ont conduit à des recherches sur les besoins auxquels les individus veulent répondre lorsqu'ils s'engagent dans une démarche entrepreneuriale.

L'approche par traits, dans la recherche entrepreneuriale permet d'effectuer des mesures et de prévoir quels types d'individus possèdent probablement des traits d'entrepreneurs. Ce qui facilite généralement la formation et le développement d'entrepreneurs.

1.2. L'approche par les faits

L'approche par faits, appelée aussi « approche comportementale » est une approche qui représente l'entrepreneur par « ce qu'il fait », c'est -à-dire par les actions et les comportements qu'il engage tout au long du processus entrepreneurial. La réussite de l'entrepreneur ne dépend pas uniquement de ses traits de personnalité et de ses caractéristiques psychologiques mais aussi de son comportement entrepreneurial (sa compétence entrepreneuriale).

La compétence entrepreneuriale correspond à l'ensemble de caractéristiques de haut niveau, représentant la capacité de l'entrepreneur de réussir dans son métier. Comme compétence, on peut citer : les aptitudes, les connaissances influencées par l'expérience, la formation, le statut social et d'autres variables d'ordre démographique.

La compétence est une combinaison singulière de connaissances, de savoir-faire, d'expériences et de comportements s'exerçant dans un contexte, souvent professionnel, précis.

Les recherches sur les comportements entrepreneuriaux doivent être fondées sur le travail de terrain. Il s'agit d'observer les entrepreneurs lorsqu'ils sont en train de créer leurs entreprises et que ce travail doit décrire en détail les activités systématisées et classifiées. La

²³ Stevenson et Jarillo cité par A. FAYOLLE, « introduction à l'entrepreneuriat », Dunod, Paris, 2005, P13.

²⁴ Dej. D, « motivation to become entrepreneur: in M. Leon & M. Gorgievski, psychology of entrepreneurship research and education », Ed Spain, 2007, P 57-64

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

connaissance des comportements entrepreneuriaux dépend du travail de terrain. (Gartner1993).

1.3. Approche processuelle

Depuis le début des années 1990, les recherches en entrepreneuriat sont orientées vers le concept du « processus entrepreneurial ». Elles ne sont, donc plus centrées sur l'entrepreneur et ses traits de personnalité. (Carter, Gartner et Reynolds, 1996).

L'approche processuelle est une approche dynamique qui s'intéresse à des phénomènes en évolution. Cette approche correspond à tous ce qui est question de formation d'organisation, de création d'organisation, d'émergence organisationnelle plutôt qu'au créateur et ses caractéristiques

.Ainsi, pour Tounés (2003)²⁵, « si l'approche descriptive cherche à comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'économies et la société, si l'approche comportementale explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les situant dans leurs contexte spécifiques, la démarche processuelle a pour objet d'analyser dans une perspective temporelle et contingente les variables personnelles et environnementales qui favorisent l'esprit d'entreprise, les actes et les comportements entrepreneuriaux ».

TableauN°05 : synthèse des trois approches entrepreneuriales

Question principale	What (Approche sur les individus)	fonctionnelle) Who/why (Approche	How (Approche sur les processus)
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis le début des années 50	Depuis le début des années 90
Domaine scientifique principal	Economie	Psychologie, sociologie Psychologie cognitive Anthropologie sociale	Science de gestion Science de l'action Théories des organisations

²⁵Z. Maroua., H. Mohammed Saber., H. Mohammed Said, (2018), « l'intention Entrepreneuriale », Revue de Littérature et Thématiques d'Analyses ,6^{ème}Conférence Internationale en Economie-Gestion et Commerce International, p253.

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Objet d'étude	Fonctions de l'entrepreneur	Caractéristiques personnelles, Traits des individus entrepreneurs et entrepreneurs potentiels	Processus de création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation
Paradigme dominant	Positivisme	Positivisme Sociologie compréhensive	Constructivisme Positivisme
Methodologie	Quantitative	Quantitative Qualitative	Quantitative Qualitative
Hypothèse de base économique	L'entrepreneur joue / ne joue pas un rôle important dans la croissance	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns des autres
Lien avec la demande sociale (qui est intéressé par ...)	État, collectivités territoriales Responsables Économiques	Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Système éducatif Formateurs	Entreprises- Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Éducateurs et formateurs Structures d'accompagnement et d'appui des entrepreneurs

Source : Yvon Pesqueux, De l'entrepreneur et De l'entrepreneuriat, 2015, p9

Section 2 : Les déterminants de l'entrepreneuriat

La littérature sur les déterminants de l'entrepreneuriat en souligne une variété que l'on peut classer dans deux catégories : les déterminants liés à l'entrepreneur et ceux liés à l'environnement de celui-ci.

2.1. Déterminants liés à l'entrepreneur

On retient essentiellement :

2.1.1. Le capital humain de l'entrepreneur

Le capital humain fait référence aux connaissances et compétences qui permettent à l'entrepreneur de s'engager avec succès dans de nouvelles affaires entrepreneuriales. Il est considéré comme ressource capitale et critique pour la réussite entrepreneuriale et la performance des entreprises (Pfeffer 1994, Hill et al 2001). Le capital humain revêt une grande

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

importance vu le poids du savoir, qui est devenu un ingrédient primordial pour le gain d'un avantage concurrentiel, surtout dans le nouveau contexte économique (Crant 1996 ; Hit et al 2001).

Dans l'entreprise familiale, ce savoir est porteur à la fois des attributs positifs et négatifs. Il demeure compliqué dans la mesure que les membres de la famille ont un double rôle, c'est-à-dire qu'ils gèrent à la fois les rapports familiaux et les rapports professionnels. Cette dualité est le moteur de la complexité, ce qui crée un contexte particulier pour le capital humain (favorable et défavorable) par rapport aux entreprises non familiales (Sirmon, Hitt 2003).

Le capital humain est représenté par quatre variables : le niveau d'études, l'âge, le genre et la nature de formation.

- **Le niveau d'étude** : Le fait d'avoir un diplôme supérieur est de nature à permettre aux entrepreneurs de mieux faire face aux difficultés et de saisir les opportunités qui augmentent la croissance de l'entreprise. Selon l'étude menée par certains chercheurs auprès des entrepreneurs néerlandais, ils ont constaté que les entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur réalisent des bénéfices plus importants (Bosma, van Praag 2004), et que ces bénéfices sont plus faibles chez les entrepreneurs qui n'ont pas fait d'études supérieures, et plus élevés chez les entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur (Hamilton, 2000)
- **La formation professionnelle** : La formation privilégie l'acquisition du savoir-faire. Elle permet aux entrepreneurs de développer leurs compétences et leurs connaissances et de déboucher sur la vie active. Selon l'étude de Davidsson et Honig (2003), la formation professionnelle a un impact significatif sur le processus entrepreneurial.
- **L'âge** : L'âge de l'entrepreneur au moment où il est intéressé à créer son entreprise est un facteur motivationnel. Les gens de tout âge se lancent en affaire. Les entrepreneurs les plus âgés ont des contraintes familiales et professionnelles contrairement aux plus jeunes qui manquent souvent d'expérience, de contacts et de financement. La carrière de l'entrepreneur commence dans la plupart des cas entre 22 et 55 ans. Elle peut débuter plus tôt ou plus tard. Mais la chose est moins probable puisqu'il faut à l'entrepreneur de l'expérience, une assise financière et beaucoup d'énergie pour démarrer avec succès son activité. La notion d'âge moyen ne signifie pas grand-chose dans l'ensemble, mais il vaut mieux commencer tôt sa carrière d'entrepreneur.

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Staw (1991) confirme que l'âge de l'entrepreneur, combiné avec une expérience importante dans le domaine de l'entreprise impacte positivement sa réussite. Cela signifie que l'âge élevé implique donc une expérience entrepreneuriale.

Les entrepreneurs plus âgés peuvent développer des réseaux plus solides, sont mieux expérimentés et peuvent lever plus facilement des capitaux nécessaires (Wicker et King 1989).

- **Genre** : le genre possède un rôle de prédicateur vers l'accès à une carrière entrepreneuriale. Ce dernier peut contribuer à déterminer les opportunités d'emploi et d'accès à des réseaux professionnels d'un individu. par exemple : les femmes qui se lance dans une carrière d'indépendante seraient désavantagées par rapport aux hommes cause de barrières liées à l'éducation, à la pression familiale et à l'environnement professionnel. (Dahlqvist et al. 2000)²⁶ soulignent que les entreprises créées par les femmes n'échouent pas plus que celles créées par d'autres (les hommes), mais elles sont souvent moins performantes que celle créées par les hommes

2.1.2. La capital social de l'entrepreneur

Le capital social des entrepreneurs se réfère à leur capacité à interagir efficacement avec les autres (la société) et à s'adapter aux nouvelles situations dans le but de développer des relations stratégiques et de saisir les opportunités d'affaires. Ce dernier aide le porteur de projet dans sa démarche. Il est généralement représenté par les relations entre les réseaux, la force des liens et la relation familiale et sociale.

Pierre Bourdieu fut l'un des premiers à traiter ce thème dans les années 80. Pour lui, le capital social est « le cumul des ressources réelles ou potentielles liée à la possession d'un réseau de rapports plus ou moins institutionnalisés de la connaissance ou de l'identification mutuelle » (Bourdieu 1985, p 248)

Nahapiet et Ghoshal (1998), quant à eux définissent le capital social comme « la somme de ressources réelles et potentielles intégrées, disponibles et dérivées du réseau des rapports possédés par un individu ou une unité sociale ».

²⁶ JABRAOUI Siham et BOULAHOUAL Adil, 2016, « les facteurs déterminants du succès de l'entrepreneuriat au Maroc : cas de la région de Casablanca ».

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Ainsi, toutes les définitions du capital social mettent l'accent sur l'utilisation des ressources sociales pour des fins économiques (Goleman ,1988 ; Burt, 1992).

Le capital social est généralement représenté par les relations entre les réseaux, la force des liens, les relations familiales et sociales.

Le capitale sociale se décompose en : capitale financier, capitale-connaissances, capitale relation.²⁷

- ✓ **Le capitale financier** : il comprend l'ensemble des ressources financières effectives (épargne propre, patrimoine familial, héritage) ou potentielles (accès au crédit, à des subventions, à des aides divers) ;
- ✓ **Le capitale –connaissance** : comprends l'ensemble des connaissances de l'entrepreneur qu'elles soient matérialisées par un diplôme ou par une expérience professionnelle ;
- ✓ **Le capital-relation** qui comprend l'ensemble des relations personnelles, familiales et professionnelles que l'entrepreneur peut mobiliser pour conduire sont projet à terme.

Ces trois composantes son déterminer par la place du capitale social où la famille en dépit de la socialisation croissante de l'économie, joue un rôle fondamentale.

Enfin le capital social a un impact positif sur la réussite entrepreneuriale

2.1.3. Les compétences de l'entrepreneur

L'entrepreneuriat est un processus qui nécessite des compétences spécifiques pour exercer les différentes fonctions relatives à la création, la planification, l'organisation, la coordination, etc. de l'entreprise.

P. Davidsson (2003)²⁸, présente la compétence entrepreneuriale comme un « comportement intentionnel informé d'un individu ou d'une équipe, s'appuyant sur un éventail donné de ressources et sur une volonté explicite de les utiliser, et qui a pour résultat final le succès initiative entrepreneuriale »

²⁷ B. Sophie, et U .Dimitri, « les Dimensions-économiques et politiques de l'entrepreneuriat », p30

²⁸ OMRANE Amina, FAYOLLE.A, ZERIBI.B-S Olfa,(2011), « les compétences Entrepreneuriales et le processus Entrepreneurial : une approche dynamique », Revue de Science De Gestion Vol 5, N°251,p94

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Par ailleurs T. Man et all (2002), Définissent les compétences entrepreneuriales comme « un ensemble de caractéristiques, représentant la capacité de l'entrepreneur de réussir dans son métier ».

Les compétences entrepreneuriales représentent une combinaison d'expériences et de compréhension intuitive des besoins des clients afin de tester et de développer des opportunités, évaluer des situations fluides et complexes et vendre des solutions orientées aux clients. (J.Lampel .2001).

Plusieurs auteurs ont proposé des classifications typologiques des compétences entrepreneuriales qui concernent l'identification d'opportunités, la vision stratégique, la gestion des réseaux d'affaire, la gestion du temps, du travail, le marketing, les ressources humaines, etc.

Il existe un nombre de compétences nécessaires à l'exercice du métier de l'entrepreneur qu'on peut regrouper en quatre catégories (chakir, 2003) :

- ***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, le contrôle, et la prise de responsabilités ;

- ***Compétences sociales***

Capacité d'écoute, savoir déléguer, savoir constituer et tirer profit des réseaux, relations humaines (le leadership, les aptitudes dans le domaine de la coopération, du travail en groupe)

- ***Aptitudes personnelles***

Confiance en soi, motivation, détermination, énergie, capacité de résistance et d'endurance, persévérance, capacités conceptuelles et même physiques ;

- ***Compétence entrepreneuriales typiques***

Esprit d'initiative, sens de l'action et de la créativité, prise de risques au niveau de la concrétisation des idées.

Ces compétences contribueront au développement du « savoir agir » et « savoir-être » entrepreneurial des apprenants dans toute situation.

2.1.4. La motivation de l'entrepreneur

Les raisons de créer une entreprise ou d'entreprendre un projet sont nombreuses et varient d'un individu à un autre. La question posée est qu'est-ce qui pousse une personne à créer une entreprise ?

2.1.4.1. Définition de la motivation

La motivation est un élément important pour comprendre le choix d'entreprendre.

-« Action²⁹ des forces (conscientes ou inconscientes) qui déterminent le comportement »

Le dictionnaire de psychologie de la rousse (1989) l'a décrit comme un « l'ensemble des facteurs dynamiques qui déterminent la conduite d'un individu ».

Louart (1997) définit le concept motivation de façon suivante : « elle traduit les liens entre l'activation de l'énergie interne et son orientation vers la création d'une entreprise. Elle est le fruit de déterminations plus ou moins conscientes. Elle mobilise le sujet vers la création d'une entreprise, dont le contour se construit à partir de représentations et des enjeux qu'il y voit pour lui-même. L'individu agit selon, des directions qu'on peut interpréter de façon causal ou projective ». ³⁰

En bref, les motivations entrepreneuriales sont un ensemble de facteurs qui encouragent les individus à choisir le domaine de l'entrepreneuriat.

La théorie « push and pull »

Cette théorie a été développée par certains chercheurs (A.Shapero, (1975), D.S.Watkins(1976)...etc.).Elle tente d'expliquer les raisons qui poussent un individu à créer son propre entreprise. Ses motivations sont regroupées en deux grandes classes : les push motivations et les pull motivations.

Les push motivations concernent les expériences négatives telles que des situations liées à l'emploi (exigences familiales, chômage, licenciement, impossibilité de trouver un emploi. etc.).

Les pull motivations sont des facteurs positifs tels que le besoin d'indépendance, d'accomplissement personnel, le désir de richesse, la volonté de relever un défi, le pouvoir, les opportunités.

²⁹ Christophe Estay, « motivation entrepreneuriale » P46

³⁰ ESTAY Christophe, DUR Francios et Pape Madické DIOP, (2011), « Motivation entrepreneuriale et logique d'action du créateur », Revue internationale P.M.E, économie et gestion de P.M.E, Vol 24, N°1, p141

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Outre le besoin de réussite, la satisfaction au travail, l'âge et l'éducation, W.B.Gartner (1985) cite le fait d'avoir des parents entrepreneurs comme variable motivant l'individu à créer une entreprise.

Les recherches montrent que les motivations principales des entrepreneurs sont le désir d'être autonome, de créer son propre emploi, d'être son propre chef et d'augmenter ses revenus (O.Giacomin et Al .2006), c'est ce qui montre aussi que les motivations « pull » sont à l'origine de l'acte entrepreneurial (M.Virarelli, 2004).

Les tableaux suivants présentent les principales motivations relatées dans la littérature, en distinguant les motivations « Push » des motivations « Pull ».

Tableau°06: Les « push motivations »

Facteurs de motivations	Auteurs
Nécessité économique, contextuelle, impossibilité de trouver un emploi, chômage, etc.	A.Shapero (1975) ;R.A.Blais ;J-M.Toulouse (1990) ;P-A.Julien ;M,Marchesnay (1996) ;P.Chu (2000) ;Y. Robichaud et al(2001) ;A. Fayolle(2003) ;J.Kirkwood (2009) ;C.Benzing, H.M.Chu(2009)
Insatisfaction au travail	P.R. Liles (1974) ; A. Shapero (1975) ; R.H. Brockhaus (1980) ; W.B. Gartner (1985) ; J. Kirkwood (2009) ; S. Cromie, J. Hayes (1991) ; P. Chu (2000) ; A. Fayolle (2003) ; M. Turan, A. Kara (2007) ; L. Schjoedt, K.G. Shaver (2007) ; J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Exigences familiales	P. Chu (2000) ; J. Kirkwood (2009)
Discrimination à l'emploi des populations immigrées	J.Willsdon (2005) ;A.Butcher et al. (2006) ; E. Pio (2007) ; O. Wahlbeck (2007) ; J. Kirkwood (2009)

Source : Sabrina Bellanca et Olivier Colot, Motivation et typologie d'entrepreneur: étude empiriques belge, 2014, p 6

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Tableau°7:« Les pull motivation »

Facteurs de motivation	Auteurs
Indépendance, autonomie, être son propre patron	J.A. Hornaday (1982) ; R. Goffee, R. Scase (1985) ; S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988) ; P.D. Reynolds, B. Miller (1988) ; A.C. Cooper et al. (1989) ; S. Birley (1989) ; R.A. Blais, J-M. Toulouse (1990) ; P. Chu (2000) ; Y. Robichaud et al. (2001) A. Fayolle (2003) ; E. Baccari (2006) ; Giacomini et al. (2006) ; M. Turan, A. Kara (2007) ; J. Kirkwood (2009) ; J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Accomplissement, réalisation personnelle	D.C. McClelland (1961, 1965, 1969) ; J.A. Hornaday (1982) ; R. Goffee, R. Scase (1985) ; W.B. Gartner (1985) ; S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988) ; S. Birley (1989) ; R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990) ; P. Chu (2000) ; Y. Robichaud et al. (2001) E. Baccari (2006)
Richesse	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988) ; P.D. Reynolds, B. Miller (1988) ; A.C. Cooper et al. (1989) ; A. Fayolle (2003) ; E. Baccari (2006) ; Giacomini et al. (2006) ; M. Turan, A. Kara (2007) ; J. Kirkwood (2009) ; J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Challenge, défi personnel, ambition	P.D. Reynolds, B. Miller (1988), A.C. Cooper et al. (1989) ; P-A. Julien, M. Marchesnay (1996) ; A. Fayolle (2003) ; M. Turan, A. Kara (2007)
Reconnaissance	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988) ; R.A. Blais, J-M. Toulouse (1990) ; P-A. Julien, M. Marchesnay (1996) ; A. Fayolle (2003) ; M. Turan, A. Kara (2007)
Pouvoir	R.A. Blais, J-M. Toulouse (1990) ; A. Fayolle (2003)
Besoin d'évasion	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988) ; R.A. Blais, J-M. Toulouse (1990)
Jeu intellectuel	P-A. Julien, M. Marchesnay (1996) ; A. Fayolle (2003)

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Créer de l'emploi, contribuer au développement économique, etc.	P-A. Julien, M. Marchesnay (1996) ; E. Baccari (2006)
Opportunité	A. Belley (1989) ; R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990) ; A. Fayolle (2003) ; H.H. Frederick (2004) ; S.R. Shinnar, C.A. Young (2008)
Tradition familiale et désir de travailler en famille	A. Shapero, L. Sokol (1982) ; W.B. Gartner (1985) ; H.E. Aldrich, J.E. Cliff (2003) ; M. Turan, A. Kara (2007)

Source: Sabrina Bellanca et Olivier Colot, Motivation et typologie d'entrepreneur: étude empiriques belge, 2014, p 66

2.1.4.2. Les principales motivations des entrepreneurs

Ce qui pousse un individu à créer son entreprise, c'est le plus souvent le besoin d'accomplissement, de réalisation de soi. Le besoin de pouvoir est aussi présent. Et le besoin d'autonomie et de créativité sont toujours à la base du développement de son propre projet d'entreprise. Il existe de nombreuses motivations qui peuvent être associées à l'esprit entrepreneurial.

On verra ci-dessous les différents types de motivations influençant l'entrepreneur :

- **Besoin d'accomplissement :** De nombreux auteurs font du besoin d'accomplissement ou de réalisation une motivation entrepreneuriale dominante. Ce besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau (Donckels, 1989). Cette motivation peut encore s'interpréter comme un besoin de prouver sa valeur personnelle (Albert, Mougenot, 1988) ou comme la volonté de faire mieux que les autres. Les personnes ayant un fort besoin d'accomplissement sont décrites comme ayant des attributs de comportement suivant :
 - La prise de risque, basée sur la compétence ;
 - La prise de responsabilité personnelle face aux décisions ;
 - Le désir de connaître les résultats concrets des décisions prises ;
 - Une activité énergique et innovatrice ;
 - La capacité de planifier à long terme
- **Besoin d'indépendance :** Le besoin d'indépendance et d'autonomie est considéré comme un attribut des entrepreneurs. Ils ont été reconnus comme des motivations à

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

entreprendre³¹. Selon A. Shapero, Les premiers mobiles de l'entrepreneur sont le besoin d'indépendance, le désir d'être son propre patron et l'aspiration à l'autonomie³²

- **La créativité et l'innovation** : La principale fonction des entrepreneurs est l'innovation et l'introduction de nouvelles choses. Ils cherchent donc de nouvelles idées et introduisent de nouvelles manières de réaliser de nouveaux produits. Les entrepreneurs ont un comportement particulièrement innovateur et créatif, alors que leur recherche du gain financier représente seulement une raison mineure pour devenir employés à leur compte.
- **La prise de risque** : Le risque est défini comme une situation incertaine. (Homday, 1982 Gasse, 1984). Des changements imprévus peuvent surgir au cours de l'investissement. De grands types de risques sont distingués : risques financiers, risques de carrières, risques familiaux, etc. Les gens qui peuvent faire face à une prise de décision avec tous les risques ont, par conséquent la possibilité de devenir des entrepreneurs.
- **L'internalité de contrôle** : L'individu a le sentiment de contrôle. Il pense qu'il a des bonnes chances de pouvoir orienter sa vie. Ce dernier prend la responsabilité de contrôler son environnement au lieu d'être pris par d'autres.

2.2 Les déterminants liés à l'environnement de l'entrepreneur

Les principaux déterminants qui relèvent de cette catégorie sont :

2.2.1 Le territoire

Le territoire est un espace utilisé par l'entrepreneur, dans lequel il passe sa vie personnelle ou professionnelle. Le territoire ne peut pas exister sans sa composante humaine qui est à l'origine de sa construction³³.

Le territoire est une étendue de terre occupée par un groupe humain ou qui dépend d'autorité (Etat..). Ce dernier joue un rôle non négligeable. Il peut constituer un pôle d'attraction entrepreneuriale.

Le territoire fait référence à des ressources matérielles et immatérielles :

³¹ GASSE Yvon, Tremblay Maripier « L'impact des antécédents sur les perceptions, attitudes et intentions des étudiants collégiaux et universitaires à l'égard de l'entrepreneuriat », P 9.

³² A FAYOLLE, «Le métier de créateur », Editions d'Organisation, 2003, P 61

³³ A FAYOLLE, «Le métier de créateur », Editions d'Organisation, 2003, P 66.

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

- **Ressources matérielles** : qui sont des ressources données (générique au standard) et ressources spécifiques (construites ou créés)
- **Ressources immatérielles (symboliques)** : idées, système de valeur et de représentation que font les individus d'un territoire (référence identitaire)

La disponibilité de ces ressources en quantité suffisante est un puissant moyen pour le développement et la réussite entrepreneuriale.

2.2.2. Les structures d'accompagnement :

La recherche en entrepreneuriat s'intéresse beaucoup à l'accompagnement de l'entrepreneur dans la phase de lancement de son entreprise (barés, 2004). Cet accompagnement recouvre un ensemble de services de mise en relation visant à apporter les ressources matérielles et immatérielles nécessaires au créateur ou au repreneur d'entreprise (pulchart, 2013). Le soutien à la création d'entreprise se réalise à l'aide de structure d'accompagnement. La participation de l'entrepreneur dans ces structures lui permet de développer et d'améliorer ses compétences entrepreneuriales. Ces activités peuvent se réaliser avec d'autres entrepreneurs. Ces derniers permettent de partager des expériences et des modèles, de faciliter le transfert des informations et des ressources, et d'appuyer le soutien et la motivation.

Les recherches démontrent que les entreprises accompagnées sont, souvent plus performantes que celles non accompagnées (Chrisman et Mc Mullan, 2004).

2.2.3 La variable économique

C'est l'une des variables principales de l'événement entrepreneurial. Elle regroupe toutes les ressources nécessaires pour créer une entreprise. L'entrepreneur, pour lancer son activité doit accéder aux six ressources appelées les « 6M » ou diagramme d'ISHIKIWA (métiers, matériels, machines, main-d'œuvre, milieu, méthodes, mesures). Sans ses ressources rien n'est possible ni faisable.

- **Les ressources humaines** : La présence d'une main d'œuvre qualifiée dans la zone d'implantation favorise l'entrepreneuriat. Une région où la main-d'œuvre est bon marché, voit forcément son taux de création d'entreprise s'accroître.

- **Les ressources financières** : La disposition d'un capital financier de départ encourage l'entrepreneuriat. Ainsi un entrepreneur ne disposant pas des moyens financiers nécessaires rencontrera plusieurs difficultés.
- **Accessibilité au marché** : L'existence de marchés ouverts influence positivement la création d'entreprise. Cependant, il existe des marchés ouverts mais encombrés, d'autres sont fermés ou très réglementés, l'implantation d'une nouvelle entreprise y quasiment impossible. Les réseaux personnels et professionnels constituent des éléments facilitateurs et des catalyseurs qui permettent de gagner du temps et de l'efficacité face à la complexité des situations et à la multiplication des démarches et procédures. Ceci justifie parfaitement le vieux dicton : « ce que vous connaissez est bien moins utile que les personnes que vous connaissez »³⁴

Section 3 : Le rôle de l'expérience entrepreneurial de la famille

La famille d'un entrepreneur est une source d'influence importante à divers niveaux. Elle constitue souvent un appui pour l'activité entrepreneuriale.

3.1. Le concept famille

Le mot famille, ou *familia* en italien, provient du mot latin *famulus*, qui signifiait à l'origine serviteur, c'est-à-dire l'ensemble des esclaves et des serviteurs vivant sous le même toit.

Ensuite, le mot a évolué et pris la définition suivante : la maison, le maître, la femme, les enfants et les serviteurs vivant sous le même toit. Pour Segalen (1981), la famille est un terme qui désigne à la fois individus et relations.

La famille est le lieu de multiples représentations. Parents et enfants apportent, traitent, s'imprègnent des informations venues de monde et qui entourent le groupe familial. Ces données sont transmises de manière explicite ou implicite au travers d'attentes, de commentaires, de joies ou de déceptions et modèlent les expériences individuelles et collectives qui se transforment en système représentatif et sélectif. Les familles développent ainsi des règles pour renforcer leur culture.

La famille regroupe un ensemble d'habitudes qu'elle inculque aux enfants par différents processus, elle forme un ensemble de valeurs auprès de ses membres (aide,

³⁴ A FAYOLLE, «Le métier de créateur», Editions d'Organisation, 2003, P 67.

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

soutien, respect, rejet, etc.), ces valeurs permettent aux membres de la famille d'acquérir un esprit de famille. Elle met ainsi en œuvre le mécanisme de la reproduction socioculturelle, elle contribue aux phénomènes de l'accumulation et de la transmission des capitaux économiques, socioculturels et symboliques qui définissent les conditions de l'individu.

Dans le sens général la famille est définie en tant que ménage composé de deux individus ou plus, liés par des rapports de sang, d'adoption ou de mariage. On trouve deux catégories de famille (famille nucléaire et famille reconstituées)

- La famille dite nucléaire regroupe le père, la mère et les enfants nés de leur union. Elle est donc composée de deux générations
- La famille reconstituée, c'est-à-dire un homme et une femme vivant sous le même toit avec un ou des enfants issus de leur précédent mariage auquel s'ajoutent un ou des enfants qu'ils auront ensemble

3.2. Les motivations d'ordre familial

Le poids de la tradition familiale pèse lourd sur les motivations avouées des nouveaux entrepreneurs. L'environnement familial peut exercer une double influence :

- D'une part, il peut inciter un jeune à imiter un membre de la famille et le décider de créer son propre entreprise. Le milieu familial est l'environnement le plus favorable pour un candidat créateur.
- D'autre part reprendre et agrandir l'entreprise familiale est souvent considéré comme un plus qui pousse les enfants à continuer l'œuvre de leurs aînés

3.2.1. La reprise d'une entreprise familiale

La reprise d'une entreprise familiale se réalise par un membre de famille (fils, fille, frère, sœur). L'acte de reprendre peut concerner une entreprise(ou une activité) en difficulté, ou une entreprise qu'est en bonne santé. La reprise d'une entreprise familiale est l'une des raisons qui poussent l'individu à entreprendre. On peut classer la reprise d'une entreprise familiale en trois catégories distinctes : continuité par rapport aux études poursuivies, opportunité à saisir ou décision suite à un événement imprévu (décès du père, départ d'un membre de la famille etc.).

La reprise d'une entreprise familiale présente un certain nombre d'avantages :

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

- Les sociétés familiales font souvent l'objet d'une gestion saine et prudente ;
- le risque stratégique est en principe limité, car l'entreprise a déjà fait ses preuves dans son marché et que son histoire constitue un bon support d'analyse ;
- le fait que l'entreprise existe et qu'elle ait une histoire permet au repreneur de mieux situer sa place, son rôle, ses actions dans l'entreprise cible ;
- Les relations entre le cédant et le repreneur sont franche ;

3.2.1.1. Définition L'entreprise familiale

L'entreprise familiale (EF) est longtemps considérée comme une petite entreprise, elle a connu une grande divergence au niveau de sa définition. Plusieurs auteurs ont essayé de la définir selon plusieurs angles de vue : la propriété du capital, le type de dirigeant, le contrôle, le désir de transmettre aux générations suivantes.etc.Elle est considérée familiale si le contrôle de la propriété est resté entre les mains d'un individu ou entre les mains des membres d'une seule famille.

Davis et Tagiuri définissent l'entreprise familiale comme une organisation où deux ou plusieurs membres de la famille étendue influencent la direction de l'entreprise à travers l'exercice des liens de parenté, des postes de management ou des droits de propriété sur le capital³⁵.

L'entreprise familiale est une « entreprise au sien de laquelle une ou plusieurs membres d'une même famille étendue ou de plusieurs familles influencent significativement son développement par la détention de droit de propriété sur le capital, en faisant prévaloir des liens de parenté dans l'exercice de processus de choix des dirigeants, qu'ils soient issus de la famille ou recrutés à l'extérieur, en affichant la volonté de transmettre l'entreprise à la prochaine génération et en sachant le poids de l'entreprise sur les intérêts et les objectifs de la famille »³⁶

Ces définitions s'accordent sur le fait qu'une entreprise familiale se caractérise par la participation de la famille dans la gestion des affaires de l'entreprise.

L'entreprise familiale est considérée comme un système composé d' :

- ✓ Un sous-système familial composé de l'histoire, des traditions, du cycle de vie familial

³⁵VERSTRAETE .T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000, p232.

³⁶ CATHERINE LEGER-Jarniou,2013,Op,ct P.159

- ✓ Un sous-système entrepris comprenant les stratégies et les structures mises en place pour créer de la valeur
- ✓ Un sous-système composé d'individus, membres de la famille caractérisés par leurs centres d'intérêt, leurs aptitudes et leur degré de participation dans le processus de contrôle et de direction

L'entreprise familiale est le résultat d'une implication de culture familiale et l'expérience entrepreneurial. Elle trouve sa genèse par la transmission d'une firme par un entrepreneur- fondateur à un membre de sa famille.

3.2.1.2 Les caractéristiques d'une entreprise familiale

Les entreprises familiales contribuent d'une manière très importante à la création d'emplois.

Shama, Chrisma, et Chua (1996) notent que les entreprises familiales cherchent toujours à atteindre le bonheur des employés, à améliorer les compétences personnelles, comme elles cherchent aussi à réaliser des bénéfices même si ce n'est pas son principal objectif.

Les entreprises familiales procèdent différemment des entreprises non familiales, elles ont leurs propres façons de faire, ce qui leur donne souvent un savoir-faire que ses compétences n'ont pas. Certains auteurs affirment que les entreprises familiales possèdent une conscience sociale et que leur dirigeants se sentent responsables socialement (Astrachan, Allouche et Amann 2000).

Les entreprises familiales caractérisent par une atmosphère unique qui crée un sentiment d'appartenance et met en valeur les buts communs de l'ensemble de la main d'œuvre.

3.2.1.3. Les objectifs d'une entreprise familiale

Comme d'autres types d'entreprises, l'entreprise familiale a des objectifs qui peuvent être comme suit :

- ✓ Assurer le travail et la richesse pour les membres de la famille et l'accroissement de leurs revenus
- ✓ Renforcer le rôle de la famille dans l'activité économique et imposer le nom de la famille dans l'entreprise.
- ✓ Utiliser les fonds de la famille pour l'intérêt générale de la famille non pas l'intérêt individuel.
- ✓ Assurer une bonne gestion de patrimoine de l'entreprise par l'introduction de la famille dans l'entreprise.

3.2.1.4 la transmission d'une entreprise familiale

La transmission familiale touche les entreprises où le propriétaire envisage d'assurer la continuité par au moins une personne de la famille de la prochaine génération

La transmission peut être définie comme « un processus dynamique durant lequel les rôles et les fonctions des deux principaux groupes d'acteurs, soit le prédécesseur et le successeur, évoluent de manière dépendante et imbriquée, cela dans le but ultime de transférer la direction et la propriété de l'entreprise à au moins un membre de la nouvelle génération »(Cadieux et Lorrain, 2002)³⁷

La transmission d'une entreprise à un membre de famille, a d'avantage de l'encourager à l'acte entrepreneurial.

A. Les acteurs de la transmission familiale

- **Le prédécesseur** c'est le propriétaire (peut être un père, une mère etc.) est celui qui transmet son entreprise à un membre de famille.
- **Le successeur** c'est le repreneur (peut être le fils, la fille, etc.) est celui qui reprends l'entreprise familiale.

B. Le processus de la transmission familiale

Deux aspects sont distingués de la démarche de la transmission familiale :

➤ **Le transfert de la propriété**

Ce processus comprend quatre étapes :

- **La planification** : C'est la période selon laquelle le propriétaire fixe ses objectifs et des fondements pour déterminer la façon dont il assurera le transfert du capital ou des actions de son entreprise.
- **La consultation** : C'est la période où le propriétaire consulte les experts dans le domaine, particulièrement pour le montage fiscal et juridique de la transmission de son entreprise.
- **Le choix** : C'est l'étape où il fait un choix, plus particulièrement en faveur de ses considérations financières personnelles et de ceux de l'entreprise.

³⁷TAJER.A et All, (2019), « la transmission des entreprises familiales : formes de processus », Revue Internationale des sciences de gestion, vol 2, N°3 ,p476.

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

- **La sanction** : cette phase se spécifie par la signature officielle des documents de transfert de la propriété.

➤ La transmission de la direction

Elle comprend aussi quatre phases :

- **Initiation** : dans cette étape le prédécesseur s'occupe de la gestion complète et courante de l'entreprise. Il est bien souvent l'opérateur unique. Le successeur n'occupe pas de place évidente dans l'entreprise. (C'est le moment où le parent amène avec lui ses jeunes fils sur les endroits de travail).
- **L'intégration** : cette étape débute à partir du moment où le prédécesseur intègre le successeur dans l'entreprise. Ce dernier occupe un emploi d'été. Cette phase en quelque sorte une période d'apprentissage, de développement de ces compétences en gestion et de ses connaissances techniques. C'est un début de transfert du savoir-faire, de responsabilité et d'autorité.
- **Règne-conjoint** : durant cette phase le prédécesseur et le successeur travaillent ensemble pour garantir le transfert de l'autorité et de la responsabilité, cela, jusqu'au moment où le repreneur devient libre dans les décisions qui intéressent l'entreprise.
- **Désengagement** : cette étape est déterminée par l'entrée officielle du repreneur en poste, par le retrait du propriétaire comme dirigeant de l'entreprise et par le transfert entier de la responsabilité, du leadership, et de responsabilité.

D. Les avantages et les inconvénients de la transmission familiale

TableauN°08 : transmission familiale : avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">▪ Meilleur transfert des connaissances▪ Fort engagement chez les employés▪ Capacité de Résistance durant les périodes difficiles▪ Maintien de la culture entrepreneuriale▪ Possibilité pour le prédécesseur de conserver un lien avec son entreprise, même après avoir laissé officiellement les rênes à son successeur	<ul style="list-style-type: none">▪ Plus grande possibilité de conflits▪ Népotisme▪ Nécessité de convaincre les salariés de sa légitimité, de sa valeur réelle pas seulement en tant qu'enfant du propriétaire dirigeant)▪ Confusion des rôles familiaux et professionnels▪ Supervision des autres membres de la famille▪ Complexité du processus qui s'intensifie au fil des transferts générationnels.

Sources :Cadieux, et Brouard (2007) « la transmission des PME »

3.3. Le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille dans le « devenir » entrepreneur

Les recherches sur le rôle de la famille (ses antécédents en matière de l'entrepreneuriat) dans le processus entrepreneurial ne sont pas nombreuses malgré l'intégration implicite de la dimension familiale dans de nombreux modèles de création d'entreprise. Pour Cooper (1979), la famille d'un entrepreneur est une source d'influence importante à divers niveaux. Il disait *« Il semble que les fondateurs viennent le plus souvent de familles où les parents ou autres membres proches sont eux-mêmes en affaires. »*³⁸

3.3.1. La famille : un facteur déclencheur de l'entrepreneuriat

La famille (parents, frères, sœurs, oncle, cousin, etc.) est parmi les facteurs contextuels déclencheurs du processus entrepreneurial. Plusieurs recherches indiquent que les entrepreneurs proviennent le plus souvent de familles où les parents ou autres personnes proches sont eux-mêmes dans les affaires. Les jeunes grandissant dans ce genre de famille ou d'entourage, considèrent leurs parents ou leurs proches comme des modèles à imiter. Ils peuvent bénéficier de leur statut sur trois niveaux : la transmission d'un capital matériel, la transmission d'un réseau social et d'affaires et la transmission d'un savoir-faire en matière de création et de gestion d'entreprise. Ces transmissions s'opèrent à travers deux grands registres obéissant à des lois porteuses de déterminations puissantes mais contradictoires : un registre patrimonial (valeurs, mémoire, éducation, positions sociales, etc.) et un registre psychique (désirs narcissiques, identifications conscientes et inconscientes, etc.) (Gaulejac, 1999). Par ces processus de liaison, les parents transmettent à leur descendance leurs façons d'éprouver le monde et de le penser, leur vécu et leur récit de l'histoire familiale.

Pour Rul, 2004, (p12), « en valorisant l'entrepreneuriat, la famille incite les jeunes à transformer leurs rêves en réalité ». ³⁹(Bousin et al ,2008) not « la famille est le premier milieu dans lequel les valeurs de l'entrepreneur éventuel sont transmises. De nombreuses

³⁸CHARTIER Melanie, « Facteurs de stimulation de l'entrepreneurship », Université du Québec ABITIBI-TÉMISCAMING, Aout 2002

³⁹SARHAN.A, TRABELSI.K, BOUDABBOUS.S, (2015), « influence de la famille et du réseau relationnel sur l'acte entrepreneurial : cas des entrepreneurs tunisiens », Editions. EMS, n°10 ,p12

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

études démontrent la sur représentation des entrepreneurs qui ont un parent, tant le père que la mère, eux-mêmes entrepreneurs, compartiment à la population générale »⁴⁰

En résumé, la famille d'entrepreneurs constitue le lien privilégié de transfert de valeurs entrepreneuriales chez l'individu et donc de l'éclosion d'une vocation entrepreneuriale chez ce dernier

3.3.2. La famille : un lieu de culture et d'expérience entrepreneurial

L'expérience de la famille dans le domaine entrepreneurial joue un rôle très important dans la formation des entrepreneurs. En, effet, la famille transmet l'esprit d'entreprendre et offre des terrains, d'acculturation, d'apprentissage et bien d'autres ressources à ses membres.

Les expériences entrepreneuriales antérieures apparaissent également comme des facteurs qui peuvent agir sur les intentions et les comportements entrepreneuriaux des individus (Hills et Welesch, 1986 ; Kent et al, 1982). Ces expériences entrepreneuriales peuvent correspondre à quatre sources d'exposition possibles pour un individu donné : une présence concrète de l'entrepreneuriat dans sa propre famille, un autre parent qui a une entreprise, un emploi passé ou présent dans une petite entreprise (qui peut être familiale), et enfin, le fait d'avoir démarré sa propre entreprise

Les expériences familiales influencent les attitudes et les comportements des individus tout au long de leurs vies. L'expérience professionnelle de la famille facilite la décision entrepreneuriale.

Certain chercheurs ont avancés que la famille, en particulière le père ou la mère joue un rôle puissant en développant la désirabilité et la faisabilité des actions entrepreneuriales (Shapero et sokol 1982).

Les individus dont les parents possèdent(ou ont possédé) une petite entreprise exprimaient la préférence la plus élevée pour le travail autonome et la moins importante pour des situations de salariés dans de grandes entreprises.

3.3.3. La famille : lieu d'accompagnement et le soutien de la dynamique entrepreneuriale

⁴⁰ JP Boussin, S Emin et J. Chollet(2005), « Mesurer l'intention entrepreneuriale de étudiants », Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Le soutien de la famille (Ils peuvent être les parents, frères, sœurs, ou d'autres parents) est l'une des influences plus importantes qui guident les choix des entrepreneurs. Ce dernier joue un rôle pendant et après la création d'une entreprise. L'entrepreneur à toutes phases de création a besoin d'un puissant système de soutien, notamment à la phase de démarrage.

La famille génère un ensemble de ressources et de capacités très utiles lors de la création de l'entreprise par un de ses membres .Elle soutient et accompagne ses membres créateurs d'entreprise par plusieurs appuis, etc. Il est important pour tout entrepreneur de s'entourer d'une structure de soutien moral (l'entrepreneur a besoin d'avis et de conseils tout au long de la création d'entreprise). La famille jouent un rôle clé dans le réseau de soutien moral, elle est une source importante, surtout si certains de ses membres sont également des entrepreneurs. Comme le disait un créateur d'entreprise : « la clé de mon succès est l'appui que j'ai reçu de ma famille. Avoir des partisans compréhensifs prêt à m'encourager, cela m'a permis de tenir contre vents et marées »

Outre les encouragements moraux, la famille peut apporter d'autres types d'appui comme le soutien financier. On peut citer à titre d'exemple, l'étude de Au et Kwan (2009)⁴¹ menée auprès des entrepreneurs chinois qui montre que ces derniers recherchent au sein de leur famille les ressources financières initiales plutôt qu'auprès de financeurs externes.

Enfin, l'activité entrepreneuriale est très facile lorsqu'on connaît le fonctionnement des petites entreprises et on dispose déjà d'un réseau de relation.

Conclusion :

A travers ce deuxième chapitre, nous avons présenté les trois approches dominantes de l'entrepreneuriat à savoir : les approches descriptive, comportementale et processuelle.

L'approche Descriptive (ou approche par traits) répond à la question « qui est l'entrepreneur », l'approche comportementale (ou approche par les faits) répond à la question « que fait l'entrepreneur » et l'approche processuel répond à la question «comment ».

⁴¹FAYOLLE. A et LUCIE Bégin,(2009), « Entrepreneuriat Familial : Croisement de deux champs ou nouveau champ issu d'un double croisement ? », Vol 14, N°1. p15

Chapitre02 : Théories et déterminants de l'entrepreneuriat

Ces approches présentent des conceptions théoriques différentes qui peuvent décrire l'entrepreneur.

Le phénomène de l'entrepreneuriat est annoncé par différents déterminants, les facteurs motivationnels déterminent le comportement. De nombreuses raisons poussent l'individu à créer son entreprises : vouloir faire les choses différemment, aimer être indépendant des personnes, vouloir être le patron, croire en capacité de réussir, l'amour du risque, etc. la motivation intrinsèque à l'individu représente un élément central dans la prise de décision aboutissant à la création d'une entreprise

Outre ses facteurs motivationnels, la décision d'entreprendre est souvent influencée par d'autres facteurs environnementaux à savoir la famille de l'individu.

La famille est considérée comme le foyer de l'entrepreneuriat, une source qui alimente la flamme entrepreneuriale. Elle joue un rôle non négligeable tout au long du processus entrepreneurial : les parents influencent les enfants, les inspirent, leur transmettent des valeurs, façonnent des attitudes favorables au comportement entrepreneurial et les soutient lorsqu'ils créent des entreprises.

Chapitre3

**Présentation des
données**

Et

**Analyse des résultats
de l'enquête**

Introduction :

Ce troisième chapitre est consacré à la partie empirique de notre mémoire où nous allons présenter et analyser d'une manière détaillée les résultats de notre enquête de terrain. L'enquête de terrain est réalisée via un questionnaire auprès d'un échantillon d'entrepreneurs de la wilaya de Bejaia.

Mais nous commençons ce chapitre par expliquer la méthodologie utilisée dans le cadre de ce travail. Nous expliquons notre démarche concernant l'objectif de l'enquête et son déroulement, l'échantillon étudié, le contenu et l'administration du questionnaire, ensuite nous présentons les données descriptives relatives à l'entrepreneur et à son entreprise et, enfin nous analysons les résultats issus de notre enquête pour essayer de répondre à notre question du départ

Section 1 : Méthodologie de recherche

Pour répondre au questionnement de notre travail et vérifier empiriquement nos hypothèses, nous avons opté pour une méthode quantitative. Nous avons, donc mené une enquête auprès d'un échantillon de 75 entrepreneurs par le biais d'un questionnaire regroupant une série de questions relatives à notre étude.

1.1 Objectif de l'enquête

Le but de cette enquête est de voir l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur le choix, les aptitudes et les attitudes entrepreneuriales des entrepreneurs, c'est-à-dire de savoir dans quelle mesure les antécédents entrepreneuriaux de la famille expliquent le « devenir » entrepreneurial des entrepreneurs.

1.2. L'échantillon

Pour connaître la réalité du terrain, il est important de mener une enquête, qui est une « méthode de recueil de données primaires ou des informations à partir d'un questionnaire administré à un échantillon issu d'une population cible ». L'échantillon est une partie de la population, constituée d'un ou de plusieurs individus provenant de cette population.

En effet, pour atteindre les objectifs de notre travail, on a réalisé une enquête sur le terrain, en choisissant un échantillon selon la technique probabiliste, il est de type

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

« échantillon aléatoire simple ». Ce choix s'explique par le fait que l'échantillon a été constitué de façon à éviter les non réponses, réduire les coûts de l'enquête ainsi que ses délais.

Le choix de la dimension de cet échantillon s'appuie sur le critère suivant : La disponibilité des entrepreneurs à répondre à notre questionnaire.

Cette enquête a porté sur un échantillon constitué de 75 entrepreneurs (hommes et femmes), dont 70 questionnaires ont été récupérés. Seulement 65 questionnaires sont exploitables ce qui présente un taux de réponse de 93%. Le reste (soit 6 questionnaires) ont fait l'objet de non réponses ou mal remplis (non exploitables), ce qui nous a obligé à les éliminer de notre étude.

Tableau N°9 : la taille de l'échantillon de notre enquête :

Nombre	Nombre d'entreprise dans l'échantillon	Taux(%)
Questionnaires		
Récupérés	70	93
Non récupérés	5	7
Distribués	75	100%

Source : résultats de notre enquête mai 2021

Tableau N°10 : la taille de l'échantillon étudié

Nombre	L'échantillon étudié	Taux%
Questionnaires		
Exploitables	65	93
Non exploitables	5	7
Total	70	100%

Source : résultats de notre enquête mai 2021

1.3. Outil de recueil de données

1.3.1. Le questionnaire

Pour les besoins de notre enquête, nous avons utilisé un questionnaire qui est « un instrument de collecter les données et ainsi de mesurer certain nombre de variables qui seront utilisées pour analyser et comprendre un phénomène ». Il est adressé aux entrepreneurs, c'est-à-dire les chefs d'entreprises ayant été à l'origine de la création de leurs propre entreprise.

Le questionnaire a été élaboré dans le but de déterminer le profil des entrepreneurs et afin de répondre à notre question posée dans la problématique :

Comment et dans quelle mesure les antécédents entrepreneuriaux de la famille expliquent –ils le « devenir » entrepreneurial des entrepreneurs ?

Notre questionnaire comprend vingt-cinq (24) questions regroupées en quatre (4) parties. Chacune de ces parties développe les aspects bien précis de notre problématique. Les quartes parties ayant fait l'objet de notre questionnaire sont les suivantes :

Partie 1 : les caractéristiques de l'entrepreneur et de son entreprise

Cette partie comprend huit (8) questions. Elle a pour but d'identifier et présenter l'entrepreneur (âge, genre, niveau d'instruction et l'expérience professionnelle) et les caractéristiques de son entreprise (année de création, forme, nombre d'employé et le secteur d'activité).

Partie 2 : l'expérience entrepreneuriale de la famille de l'entrepreneur

Cette deuxième partie comprend sept (7) questions. Elle a pour but de voir les raisons réelles ayant poussé l'entrepreneur à la création de son entreprise et surtout de voir si l'expérience entrepreneuriale de sa famille joue un rôle dans son devenir entrepreneur.

Partie 3 : Aptitudes de l'entrepreneur

Cette troisième partie comprend cinq (5) questions. Elle a pour but de présenter les différentes caractéristiques de la personnalité d'entrepreneur (habilités, capacités, etc.).

Partie 4 : attitudes de l'entrepreneur

Cette dernière partie comprend cinq (5) questions. Elle a pour but d'identifier les perceptions et les dispositions de l'entrepreneur à l'égard de son activité.

1.3.2. La formulation du questionnaire

Pour ne pas alourdir le questionnaire et d'avoir le maximum de réponses, on a veillé à ce que les questions soient administrées de la manière la plus simple et précise. On a essayé de mettre en place les différents types de questions (La plupart des questions étaient fermées) a savoir :

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

- Les questions fermées à réponse unique
« Exemple : question 2 »
- Questions fermés à choix multiple
« Exemples : question 10 »
- Questions ouverts :
« Exemple : questions 1 »

1.4. Le déroulement de l'enquête

L'enquête a été lancée au début de mai 2021. Pour remplir les questionnaires, on a utilisé deux méthodes. En premier temps, on a appliqué la méthode d'administration directe pour collecter les informations sur terrain ; en d'autres termes, on a fait du « porte à porte » pour nous entretenir avec les entrepreneurs sur les différentes parties dans le questionnaire vu qu'il fallait interpréter et expliquer les questions pour beaucoup d'entre eux et faciliter la compréhension des questions.

On a aussi utilisé une autre méthode qui consiste à déposer le questionnaire au niveau de l'entreprise pour être rempli et de le récupérer ultérieurement en raisons de temps et la non disponibilité des entrepreneurs (beaucoup d'entre eux n'était pas sur place).

Toutefois, la passation du questionnaire a été bien accueillie par certains entrepreneurs qui n'ont pas hésité à nous consacrer du temps nécessaires a fin de parler d'eux même.

Bien qu'on a rencontré des difficultés tout au long de notre enquête pour convaincre les entrepreneurs à répondre à nos questions, l'enquête s'est déroulée sans trop de problèmes car notre bute a été atteint.

1.5. Traitement des questionnaires :

C'est la dernière étape de toute enquête de terrain, il s'agit de rendre toutes les informations collectées exploitables en les présentant sous forme de données chiffrées dans des tableaux ou graphiques dont l'analyse permettra de ressortir des résultats et réponses à propos des questions qu'on avait posées au départ.

Section 2 : résultats descriptifs de l'entrepreneur et son entreprise

Cette section à pour objectif de présenter les résultats descriptifs de l'entrepreneur et son entreprise recueillit à l'aide de questionnaire auprès des entrepreneurs privés.

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

2.1. Identification de l'entrepreneur

2.1.1. âge de l'entrepreneur

L'âge est une variable importante pour notre analyse car c'est l'une des variables qui nous permet de définir le profil de nos enquêtés. Le tableau ci-dessous présente la distribution de genre des entrepreneurs enquêtés.

Parmi les entrepreneurs enquêtés, seulement 1% sont âgés de moins de 20 ans ; 65% se trouve dans l'intervalle de l'âge 20 à 30 ans, 29% sont âgés de 31 à 40 ans et 5% ont 41 ans et plus.

Nous remarquons bien que la majorité des entrepreneurs enquêtés s'introduisaient trop jeune dans le domaine entrepreneurial, il s'agit de la catégorie de 20 à 30ans qui font partie généralement des secteurs de commerce et de service, ou bien sont issu d'une famille entrepreneuriale. On peut conclure que le début de la carrière entrepreneuriale se fait généralement entre l'âge de 20 ans et 40 ans.

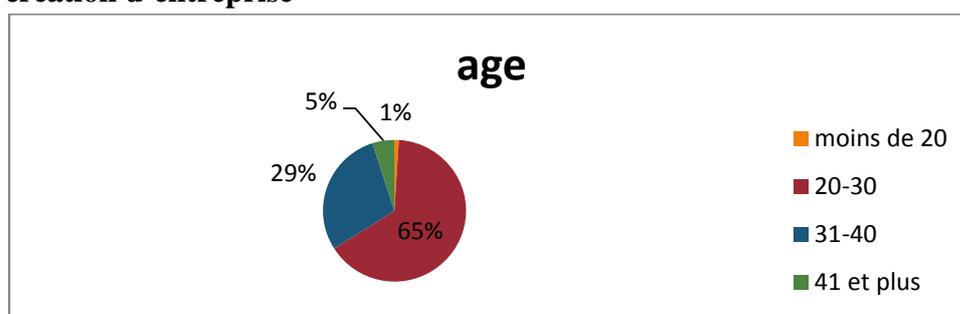
Tableau N°11: répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'âge au moment de création

L'Age	effectifs	Pourcentage%
Moins de 20 ans	1	1
[20-30]	42	65
[31-40]	19	29
41 et plus	3	5
Totale	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain, mai 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°11 :

Figure N°02 : représentation graphique de l'âge de l'entrepreneur au moment de la création d'entreprise



Source : réaliser à partir du tableau n°11

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

2.1.2. Genre de l'entrepreneur

Le genre est comme l'âge, il est aussi important pour définir le profil des entrepreneurs enquêtés.

Selon les résultats de notre enquête présentés dans le tableau n°12, les hommes dominent largement l'échantillon de notre enquête. En effet sur 65 entrepreneurs touchés par notre enquête, il ya 91% des hommes contre 9% de femmes. Ces pourcentage nous montrent que qu'il ya trop d'écart entre les hommes et les femmes dans l'exercice des activités entrepreneuriales.

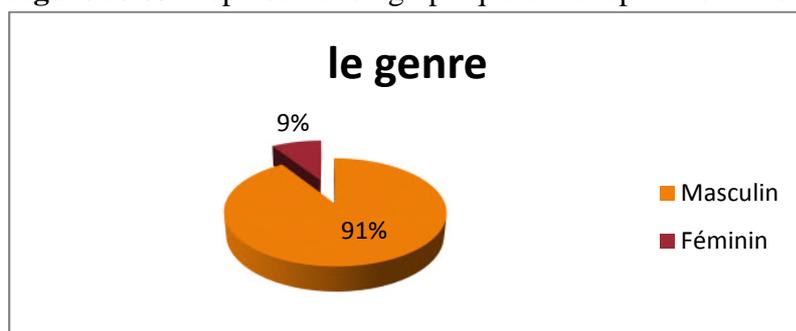
Tableau N°12 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon le genre

genre	Effectifs	Pourcentage%
Masculin	59	91
Féminin	6	9
Total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°12 :

Figure N°03 : représentation graphique de la répartition des entrepreneurs selon le genre



Source : réalisé à partir du tableau n°12

2.1.3. Le niveau d'instruction de l'entrepreneur

Le niveau d'instruction, à son tour joue un rôle indispensable dans l'entrepreneuriat car plus l'entrepreneur est instruit, plus il acquiert des capacités d'entreprendre et de gérer ses affaires. D'après le tableau n°13 on constate que sur les 65 entrepreneurs enquêtés,

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

seulement 3% ont un niveau primaire, 5% ont un niveau moyen, 34% sont de niveau secondaire, 37% ont un niveau d'études supérieures et 21% ont fait une formation professionnelle. Ces résultats démontrent que la majorité des enquêtés ont un niveau d'instruction de plus en plus élevé. Cela peut s'expliquer par la difficulté de trouver du travail pour les nouveaux diplômés de l'université. C'est la raison qui les pousse à créer leur propre entreprise pour créer un emploi pour eux même.

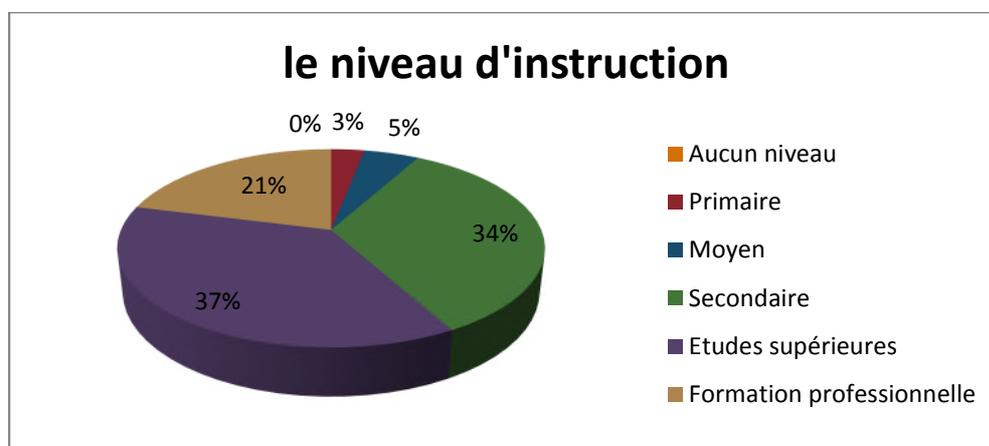
Tableau N°13 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Effectifs	Pourcentage
Aucun niveau	0	0
Primaire	2	3
moyen	3	5
Secondaire	22	34
Etudes supérieurs	24	37
Formation professionnelle	14	21
Total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°13 :

Figure N°4 : représentation graphique de niveau d'instruction des entrepreneurs enquêtés selon le niveau d'instruction



Source : réaliser à partir des résultats du tableau n°13

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

2.1.4. L'expérience professionnelle de l'entrepreneur

L'expérience professionnelle nous permet de savoir si les enquêtés avaient déjà des connaissances sur l'activité d'entreprise avant même de s'y lancer. Le tableau n° 14 présente l'expérience professionnelle des entrepreneurs enquêtés avant la création de l'entreprise.

On remarque que 22% des enquêtés n'avaient pas de l'expérience professionnelle, 17% étaient des apprentis, 32% étaient des salariés et 29% étaient des dirigeants.

A la lumière de ses résultats, on peut déduire que la majorité de nos enquêtés (51 entrepreneurs, soit 78%) ont déjà travaillé avant la création de leur propre entreprise (des salariés, des apprentis, des dirigeants) c'est ce qui leur facilite l'activité, contre 14 entrepreneurs (soit 22%) qui n'ont pas d'expériences au monde du travail.

Tableau N°14 : Répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle	Effectifs	Pourcentage
Aucune	14	22
Apprentis	11	17
Salarié	21	32
Dirigeant	19	29
total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°14 :

Figure N°05 : représentation graphique des expériences professionnelles des enquêtés



Source : réaliser d'après le tableau n°14

2.2. Profil de l'entreprise

2.2.1. Année de création de l'entreprise

Les résultats de notre enquête montrent que 29 entreprises (soit 45%) ont été créées dans la période qui se prolonge entre 2011 et 2020, 24 entreprises (soit 37%) ont été créées entre 2001 et 2010, 11 entreprises soit 17% ont été créées dans la période de 1991 et 2000 et seulement une entreprise soit 1% a été créée avant les années 1990.

D'après ces résultats, on constate qu'une forte dynamique de création d'entreprise est enregistrée durant la décennie 2000. Cela s'explique par les mesures prises par l'Etat en matière d'encouragement de l'initiative privée à partir des dispositifs qui consistent à promouvoir la création d'entreprise.

Tableau N°15 : répartition des entreprises enquêtées selon l'année de la création

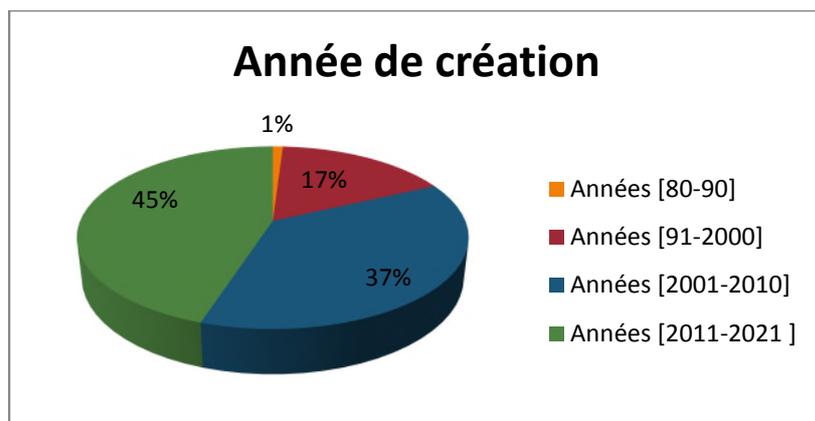
Année de création	Effectifs	Pourcentage
Années [80-90]	1	1
Années [91-2000]	11	17
Années [2001-2010]	24	37
Années [2011-2020]	29	45
totale	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°15 :

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

Figure N°06 : représentation graphique de l'année de création des entreprises enquêtées



Source : réalisé à partir du tableau n°15

2.2.2. L'âge de l'entreprise :

Ici, il est question de présenter le temps qu'a fait l'entrepreneur dans son activité. On peut déduire le temps d'exercice de l'activité à partir de l'année de création.

Le tableau n° 16 affirme que parmi les 65 entrepreneurs enquêtés, 45% ont commencé leurs activités il ya 1 années à 10 ans, 37% ont démarré il ya 11ans à 20 ans ,17 %il ya 21 ans à 30 ans et un entrepreneur a commencé il ya plus de 30 ans. Il se dégage de ce résultat que la majorité de nos enquêtés ont commencé leur carrière entrepreneuriale assez récemment (depuis une dizaine d'années).

Tableau N°16 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon l'âge de leurs entreprise.

Temps d'exercice d'activité	effectifs	pourcentage
Moins de 1 année	0	0
[1-10]	29	45
[11-20]	24	37
[21-30]	11	17
Plus de 30 ans	1	1
Total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

2.2.3. La taille de l'entreprise

Ici la taille de l'entreprise est exprimée par le nombre de ses employés. Le tableau n°17 indique que 55% des entrepreneurs enquêtés ont moins de 10 employés, 9% ont entre 10 à 50 et enfin 6% ont entre 50 à 250 employés. On constate que la majorité de ces entreprises sont des micros entreprises (très petites entreprises) évoluant, le plus souvent dans le secteur du commerce. On peut dire aussi que le nombre d'employés varié selon le secteur d'activités. Par exemple : l'activité industrielle nécessite un peu plus d'employés suivis de services et enfin le commerce.

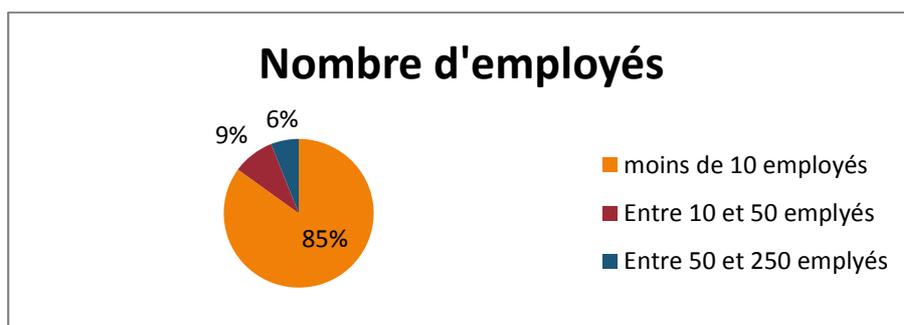
Tableau N° 17 : répartition des entrepreneurs selon le nombre d'employés

Nombre d'employé	Effectifs	Pourcentage
Moins de 10 employés	55	85
Entre 10 et 50 employés	6	9
Entre 50 et 250 employés	4	6
total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mais 2021

La figure ci-dessous représente sous forme de graphique les données du tableau n°17 :

Figure N°07 : Représentation graphique de la répartition des entrepreneurs selon nombre d'employés



Source : réaliser à partir du tableau n°17

2.2.4. La situation entrepreneuriale

La création d'entreprise recouvre généralement deux situations entrepreneuriales qui sont : la nouvelle création (la création ex nihilo) et la reprise d'une entreprise familiale. Les résultats de notre enquête montrent que 77% des entreprises enquêtés sont nouvelles et que 23% sont des reprises d'une entreprises familiale.

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

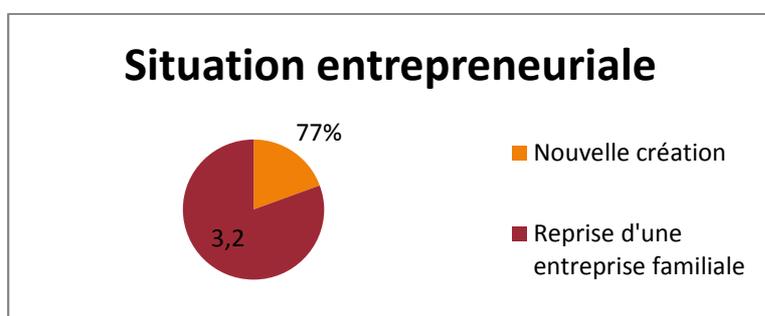
Tableau N°18: répartition des entreprises enquêtées selon la situation entrepreneuriale

Forme entrepreneuriale	effectifs	Pourcentage
Nouvelle création	50	77
Reprise d'une entreprise familiale	15	23
total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente les données du tableau n°18 :

Figure N°08 : représentation graphique de situation entrepreneuriale des entreprises enquêtées.



Source : réaliser à partir du tableau n°18

2.2.5. Le secteur d'activité

Dans ce point on s'intéresse au type d'activité ou au secteur d'activité que les entrepreneurs enquêtés mènent le plus souvent. Le tableau ci-dessous présente les résultats de l'enquête

Notre échantillon est constitué de 65 entreprises appartenant aux différentes branches d'activités existantes au niveau de la wilaya de Bejaia. D'après le tableau ci-dessous, on constate que notre échantillon couvre cinq (5) secteurs d'activités : l'industrie, service, commerce, agriculture, Bâtiments et travaux publics. La plus grande fréquence revient au secteur du commerce avec 37 unités (soit 57%), suivi du secteur d'industrie avec 13 unités (soit 20%), le secteur de service avec 7 unités (soit 11%), le secteur d'agriculture avec 4 unités (soit 6%) et enfin 4 unités (soit 6%) sont réservées par le secteur de bâtiments et travaux publics.

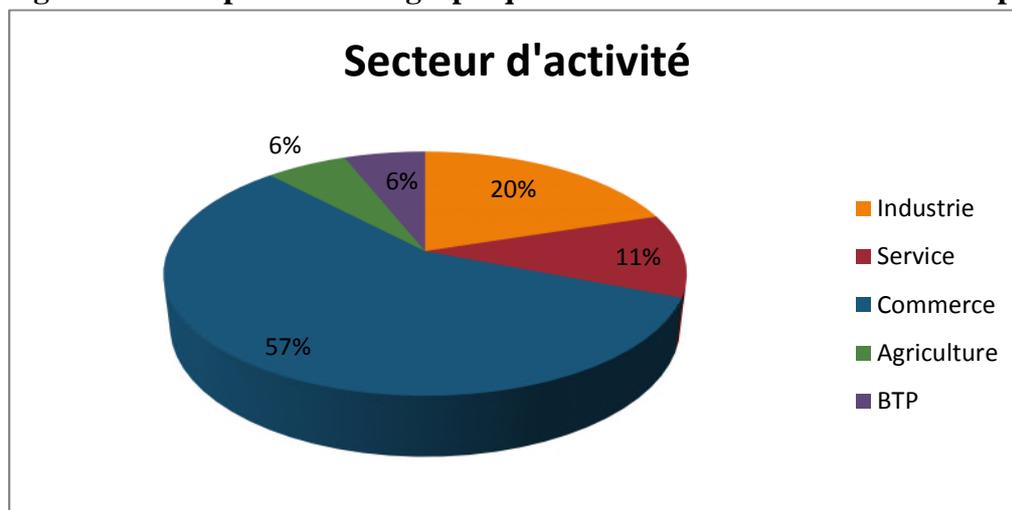
Tableau N°19 : répartition des entreprises selon le secteur d'activité

Le secteur d'activité	effectifs	Pourcentage
Industrie	13	20
Service	7	11
Commerce	37	57
Agriculture	4	6
BTP	4	6
total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous sous forme de graphique les données du tableau n°19 :

Figure N°09: représentation graphique du secteur d'activités des entreprises enquêtées



Source : réaliser à partir du tableau n°19

Section 3 : Analyse des résultats de l'enquête

Dans cette section nous allons analyser les données recueillies par le questionnaire au près des entrepreneurs privés et de vérifier les hypothèses de recherche afin de répondre à notre question du départ

3.1. Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille dans le choix de carrière entrepreneuriale des entrepreneurs

Cette partie vise à répondre à la question de savoir si et dans quelle mesure les antécédents (expérience) entrepreneuriaux de la famille jouent un rôle dans le choix de la

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

carrière entrepreneuriale des individus. Elle vise donc à vérifier l'hypothèse 1 : les entrepreneurs sont le plus souvent issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux.

3.1.1. Avoir des membres de famille entrepreneurs

Les résultats issus de l'enquête (repris dans le tableau n°20) montrent que les entrepreneurs issus de familles à expérience entrepreneuriale sont les plus nombreux de l'échantillon de l'enquête (soit 57%). Bien que la différence n'est pas importante, ce résultat suggère l'existence d'une influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur la décision et le choix de la carrière entrepreneuriale par les individus. Ce résultat nous permet donc de conclure que l'hypothèse 1 est confirmée.

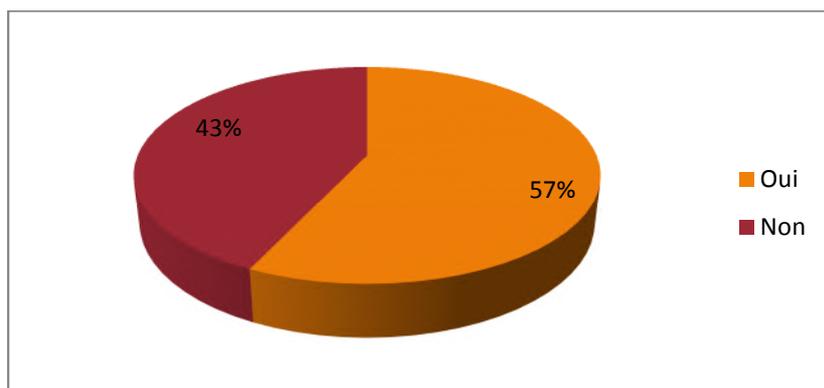
Tableau N°20 : avoir des membres de famille entrepreneurs

	Effectifs	Pourcentage%
Entrepreneurs issus d familles entrepreneurs	37	57
Entrepreneurs issus de familles non entrepreneurs	28	43
Totale	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente, sous forme graphique les données du tableau N°20 :

Figure N°10 : représentation graphique des données »s du tableau n°20(l'existence des membres de familles entrepreneurs familiale)



Source : réaliser à partir du tableau n°20

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

En effet, le fait d'avoir, dans la famille un « modèle d'entrepreneur » influencerait positivement l'intention entrepreneuriale de l'individu et encouragerait celui-ci à passer à l'acte d'entreprendre (effet d'imitation). L'existence d'un modèle d'entrepreneur joue le rôle de source d'inspiration pour l'individu. Les résultats de notre enquête font que le un modèle d'entrepreneur est de nature varié (père, mère, frère, sœur, oncle) (tableau N°21). Mais, pour la grande partie (35,14%) des entrepreneurs (issus de familles à expérience entrepreneuriale), le « père » est le modèle d'entrepreneur qui en était la source d'inspiration pour l'entrepreneuriat.

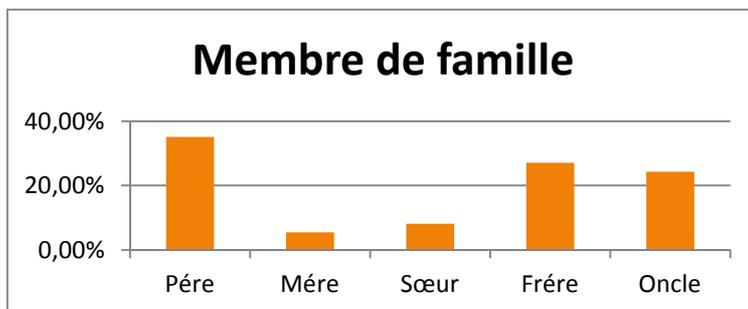
Tableau N°21 : Membre de famille entrepreneur

Membre de la famille	Effectifs	Pourcentage%
Père	13	35,14
Mère	2	5,41
sœurs	3	8,12
Frères	10	27,03
Oncle	9	24,3
Totale	37	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente, sous forme graphique les données du tableau N°21 :

Figure N° 11 : représentation graphique des membres de famille entrepreneurs



Source : réaliser à partir du tableau n°21

3.1.2. Le choix du secteur d'actives des entrepreneurs enquêtés

L'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille (le modèle d'entrepreneur) se manifeste même dans le choix de la nature d'activités. Autrement dit, la nature d'activité exercée par le modèle d'entrepreneur de la famille semble influencer le choix de l'individu sur l'activité à exercer. En effet, dans le cas de l'échantillon de notre enquête (tableau N° 22),

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

la grande partie des entrepreneurs (59.46%, des entrepreneurs ayant un membre de famille entrepreneur) ont choisi le domaine d'activité dans lequel le modèle d'entrepreneur de la famille est investi. Ceci peut être expliqué soit par la connaissance acquise par l'individu sur les détails de la nature de l'activité exercée par sa famille, soit par la reprise d'une entreprise familiale par l'individu.

Tableau N°22: répartition des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs selon le choix du secteur d'activité

	Effectifs	Pourcentage
Les entrepreneurs ayant investis dans le même secteur	22	59.46
Les entrepreneurs ayant investis dans un secteur différent	15	40.54
Total	37	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

Les domaines d'activités exercées par les entrepreneurs de notre enquête sont variés (tableau n°23). Mais, les résultats montrent que le plus grand nombre des entrepreneurs ont investi dans les secteurs de l'industrie (11 entrepreneurs, soit 30% du total) et de commerce (10 entrepreneurs, soit 27%). Le secteur du BTP est le domaine qui intéresse le moins les entrepreneurs enquêtés (2 entrepreneurs, soit 5%).

Tableau N° 23 : Le secteur d'activité des entrepreneurs enquêtés

Secteur d'activité	Effectifs	Pourcentage%
Industrie	11	30
Commerce	10	27
Service	7	19
Agriculture	7	19
BTP	2	5
Total	37	100

Source : les résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.1.3. Les motivations d'entreprendre des entrepreneurs enquêtés

Pour l'échantillon global de l'enquête, les motivations ayant déclenché la décision de l'acte d'entreprendre sont multiples (tableau N°24). Toutefois, « être son propre chef » en est la principale, puisqu'elle représente 26% des entrepreneurs de l'échantillon. Ce type de motivation exprime la volonté des individus de créer leur propre emploi, d'être indépendant

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

dans leur emploi et d'échapper, ainsi aux contraintes et aux conditions de l'emploi salarial (loin de soumission aux ordres, aux tâches routinières, etc.). Il faut souligner qu'échapper à la situation du « chômage » représente un type de motivation entrepreneuriale pour un nombre assez important dans le cas des entrepreneurs de notre échantillon, soit 20%. Il faut souligner aussi que ces entrepreneurs sont rares à avoir choisi l'entrepreneuriat par « amour » à ce domaine, ce qui signifie que la majorité l'a choisi par contrainte ou nécessité.

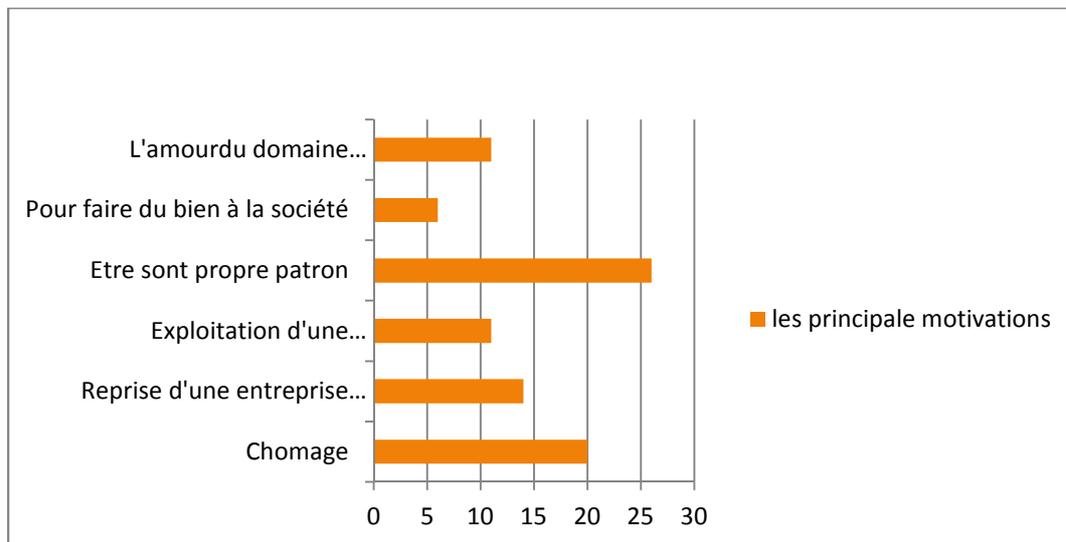
Tableau N°24 : répartition des entrepreneurs enquêtés selon les motivations de création

Les motivations	Effectifs	Pourcentage%
Chômage	13	20
Reprise d'une entreprise familiale	9	14
Exploitation d'une opportunité d'affaire	11	17
Etre son propre chef	17	26
Pour faire du bien à la société	4	6
L'amour du domaine entrepreneurial	3	2
Valorisation des ressources	8	12
Autres	0	0
Total	65	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente, sous forme graphique les données du tableau n°24 :

Figure N°12 : représentation graphique des principales motivations de l'entrepreneur



Source : réaliser à partir du tableau N°24

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

L'analyse comparative des motivations à l'entrepreneuriat des deux catégories d'entrepreneurs enquêtés (ceux issus de famille à expérience entrepreneuriale et ceux issus de famille sans expérience entrepreneuriale) montre que, pour la première catégorie d'entrepreneurs, la motivation principale est la « reprise d'une entreprise familiale », avec 24% du total (tableau N°25). Tandis que pour la deuxième catégorie, la principale motivation est « être son propre chef », avec 32%. L'importance de la « reprise d'une entreprise familiale » pour la première catégorie d'entrepreneurs peut témoigner de l'influence exercée par les antécédents entrepreneuriaux de la famille sur le choix de la carrière entrepreneuriale des individus. Cette influence se révèle aussi par « l'amour du domaine entrepreneurial » développé davantage chez les entrepreneurs issus de famille à expérience entrepreneuriale (5% contre 3% chez les autres entrepreneurs).

Tableau N°25 : la motivation des entrepreneurs à familles entrepreneurs et ceux à familles non entrepreneurs

Les motivations	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Chômage	7	19	6	21,43
Reprise d'une entreprise familiale	9	24	0	0
Exploitation d'une opportunité d'affaire	5	14	6	21,14
Etre son propre chef	8	22	9	32,14
Pour faire du bien à la société	2	5	2	7,14
L'amour du domaine entrepreneurial	2	5	1	3,57
Valorisation des ressources	4	11	4	14,29
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.1.4. Le niveau de réussite des entreprises des entrepreneurs de famille

Les antécédents entrepreneuriaux de la famille influenceraient la décision et le choix de l'individu du domaine entrepreneurial à travers les (bons) résultats enregistrés par l'entreprise du membre de la famille qui constitue le modèle d'entrepreneur pour l'individu (tableau N°26). En effet, pour les entrepreneurs de notre échantillon, leur modèle d'entrepreneur constitue, le plus souvent une bonne réussite entrepreneuriale (dans 76% des cas). La réussite d'un modèle d'entrepreneur provoque un « effet d'imitation », c'est-à-dire qu'elle est de nature à motiver les individus à s'engager, eux aussi dans l'entrepreneuriat, encouragés par l'espoir de faire de même que leur modèle d'entrepreneur.

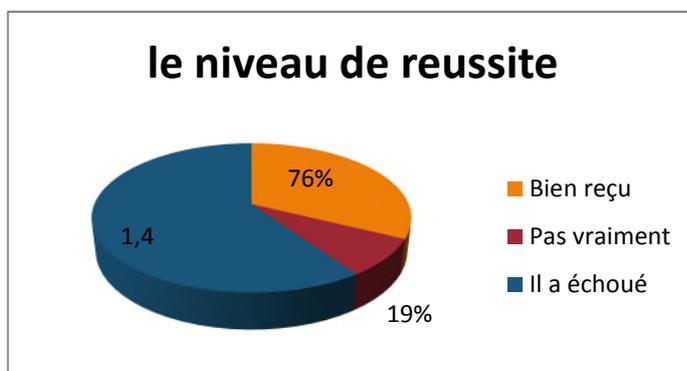
Tableau N°26 : Le niveau de réussite des « modèles d'entrepreneurs »

résultat	Effectifs	Pourcentage%
Bien réussi	28	76
Pas vraiment	7	19
Il a échoué	2	5
Total	37	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

La figure ci-dessous représente, sous forme graphique les données du tableau N°26 :

Figure N°13 : représentation graphique de la situation des entreprises des membres de famille



Source : réaliser à partir du tableau N°26

3.1.5. Le niveau de réussite des entreprises enquêtées

Le tableau N°27 montre que, effectivement les entrepreneurs issus de familles à expérience entrepreneuriale (ayant un modèle d'entrepreneur) réussissent mieux que les entrepreneurs dont la famille n'a pas d'expérience entrepreneuriale. En effet, pour 92% (54+38) des entrepreneurs de la première catégorie, leurs entreprises fonctionnent au moins « bien » (contre 60% pour les entrepreneurs de la deuxième catégorie). Mais, ce qui est plus marquant, est l'écart entre les entrepreneurs des deux catégories par rapport à la situation « très bien. Autrement dit, alors que, les entrepreneurs issus de familles à expérience entrepreneuriale sont à 54% à affirmer que leurs entreprises se portent très bien, les entrepreneurs dont la famille n'a pas d'expérience entrepreneuriale ne le sont qu'à 14%. Ce résultat met en évidence l'influence de l'existence, dans la famille d'un modèle d'entrepreneur sur le niveau de réussite et les performances des entreprises des entrepreneurs. Cette influence fait en sorte que la réussite du modèle d'entrepreneur se transmet au « nouvel entrepreneur ».

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

Tableau N°27 : répartition de l'entrepreneures enquêtées selon le niveau de réussite de leurs entreprises

La situation de l'entreprise	Entrepreneur à famille entrepreneurs		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Très bien	20	54	4	14,29
Bien	14	38	13	46,42
Pas mal	3	8	11	39,29
Mal	0	0	0	0
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.1.6. Le soutien de la famille lors de la création de son entreprise

L'entrepreneur a besoin d'un puissant système de soutien, notamment à la phase de démarrage. La famille est souvent la source de soutien pour l'entrepreneur, qui n'hésite pas à lui apporter tout ce qu'elle possède comme ressources. Les résultats de notre enquête montrent que la famille apporte différents types de soutien (tableau n°28). Le soutien en « conseils et orientations » en est le principal (38%), mais le soutien financier compte aussi pour beaucoup (32%). Ces types de soutien sont généralement disponibles dans les familles qui ont déjà une expérience entrepreneuriale. Cette expérience leur permet de se constituer un capital en connaissances et en finances qu'elles peuvent apporter à l'entrepreneur lors de la phase de démarrage.

Tableau N°28 : type de soutien pour créer son entreprise

Types de soutien	Effectifs	Pourcentage%
Soutien financier	12	32
Conseils et orientation	14	38
Son réseau de contacts et de connaissances	7	19
Aucun	4	11
Total	37	100

Source : résultat de notre enquête de terrain mai 2021

3.1.7. Le soutien de familles dans les premières années de création

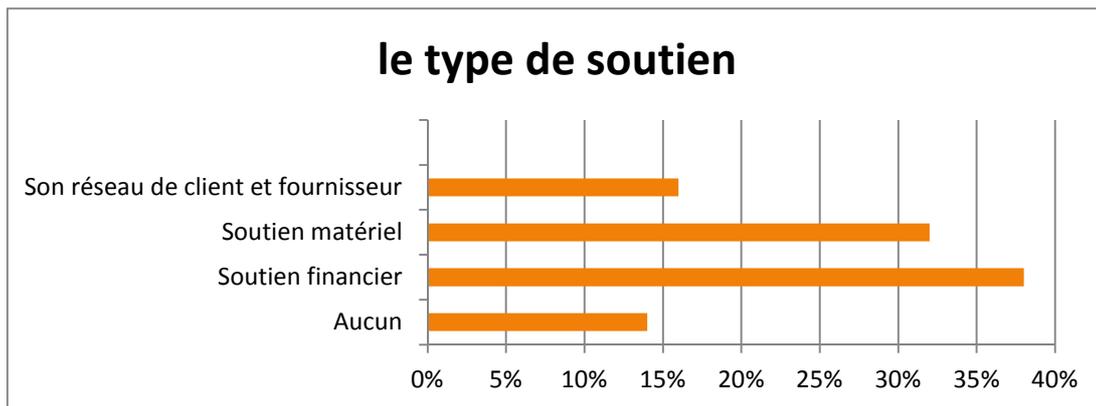
Le soutien de la famille peut aller plus loin que la phase de démarrage, en particulier durant les premières années de la création d'entreprise par le membre de la famille. D'après la figure n°13, la plupart des entrepreneurs (plus de 85%) ont bénéficié de différents types de

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

soutiens durant les premières années de création de leurs entreprises, notamment le soutien financier (38%) et matériel (32%). Ce soutien, dans les premières années de la création de son entreprise constitue un accompagnement de la part de la famille et témoigne de la disponibilité de celle-ci à faire réussir le projet de l'entrepreneur.

La figure ci-dessous représente les résultats de notre enquête :

Figure N°14: représentation graphique des types de soutien les premières années de la création



Source : réaliser d'après notre enquête mai 2021

3.2. Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille sur les aptitudes de l'entrepreneur

Les aptitudes sont les dispositions, les habiletés et les capacités d'un individu. Certaines aptitudes prédisposent à l'entrepreneuriat.

Cette partie vise (avec la partie suivante) à vérifier l'hypothèse 2 : les aptitudes et les attitudes des entrepreneurs issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux sont plus entrepreneuriales.

3.2.1. La confiance en soi

La confiance en soi est une qualité essentielle pour tout créateur d'entreprise. L'entrepreneur a besoin de croire en son projet et en ses compétences pour avancer dans l'incertitude et surmonter les difficultés rencontrées. Il se dégage du tableau n° 29 qu'il n'existe pas de différences significatives entre les deux catégories d'entrepreneurs en matière de confiance en soi lors de la création de leurs entreprises. Ce résultat suggère que la confiance en soi ne dépend pas seulement des antécédents entrepreneuriaux de la famille,

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

même si ceux-ci y jouent un rôle (76% des entrepreneurs issus de famille entrepreneur sont « tout à fait » confiant en soi lors de la création de leurs entreprises).

Tableau N°29 : la confiance en soi

	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Tout à fait	28	76	21	75
Moyennement	9	24	7	25
Faiblement	0	0	0	0
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.2.2. Être sûr de réussir son projet entrepreneurial

Il découle de la lecture du tableau n°30 que la majorité des entrepreneurs issus de famille entrepreneurs (soit 78,4%) étaient « tout à fait sûrs » de réussir leur projet contre seulement 25% pour les entrepreneurs issus de famille non entrepreneur. Par ailleurs, aucun entrepreneur issu de famille entrepreneur ne croyait à l'échec de son projet (« pas du tout sûr de réussir »), contrairement aux entrepreneurs issus de famille non entrepreneur dont 11% n'étaient du tout sûrs de réussir. Ce résultat met en évidence l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur l'aptitude de réussir des entrepreneurs.

Tableau N° 30 : être sûr de réussir

Être sûr de réussir	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Tout à fait	29	78,4	7	25
Assez	6	16,2	8	28
Un peu	2	5,4	10	36
Pas du tout	0	0	3	11
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.2.3. Avoir le stress et la perturbation

Il ressort du tableau n°31 que la grande partie des entrepreneurs issus de famille entrepreneur, soit 16 entrepreneurs (43%) n'avaient pas du tout le stress et n'étaient pas du tout perturbés durant les premières années de la création de leurs entreprises, contrairement aux entrepreneurs issus de famille non entrepreneur, puisque 46% d'entrepreneurs étaient

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

beaucoup stressés et perturbés. Ce résultat met, aussi en évidence l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur l'aptitude de « maîtriser la situation » par l'entrepreneur.

Tableau N°31: Le stress et la perturbation

Le stress et la perturbation	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Beaucoup	5	14	13	46
Assez	3	8	1	4
Un peu	13	35	11	39
Pas du tout	16	43	3	11
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.2.4. Aller jusqu'au bout quel que soit les obstacles

Un entrepreneur sait bien ce qu'il faut faire pour atteindre ses objectifs et est capable de surmonter tous les obstacles qui se dresseront devant lui. Les résultats de notre enquête nous permettent de constater que dans les deux catégories d'entrepreneurs enquêtés, la majorité d'entre eux soit 78,37% pour ceux qui sont issus de familles d'entrepreneurs et 93% pour ceux qui sont issus de famille non entrepreneurs sont prêts à faire face à tous les obstacles pour atteindre leurs objectifs. Mais, à ce sujet, la deuxième catégorie d'entrepreneurs présente un avantage relatif, ce qui la faible influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur l'aptitude de « persévérance » de l'entrepreneur.

Tableau N°32 : aller jusqu'au bout quel que soit les obstacles

aller jusqu'au bout quel que soit les obstacles	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	29	78,37	26	93
Non	2	5.41	0	0
Je ne sais	6	16.22	2	7
Total	37	100	37	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.2.5. Quitter le domaine entrepreneurial

Le tableau n°33 montre que les entrepreneurs issus de familles entrepreneurs sont les plus moins enclins à quitter le domaine entrepreneurial (68%) que les entrepreneurs issus de famille non entrepreneurs (39%). Ce résultat peut s'expliquer par « l'amour du domaine

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

entrepreneurial » développé à travers l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille. Mais ce résultat semble remettre en cause le résultat précédent (élément 3.2.4) dans la mesure que s'accroche à son domaine traduit de la disposition de l'individu à résister face aux obstacles rencontrés.

Tableau N°33 : quitter le domaine entrepreneurial

Quitter le domaine entrepreneurial	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	3	8	3	11
Non	25	68	11	39
Je ne sais	9	24	14	50
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.3. Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille sur les attitudes de l'entrepreneur.

Les attitudes sont constituées des perceptions, des dispositions qu'un individu a à l'égard de quelque chose. Ce sont aussi des jugements que l'on porte et les façons de voir les choses.

3.3.1. La peur de l'échec

Démarrer un projet s'accompagne souvent d'un sentiment de peur et d'incertitudes. Avoir peur de se lancer dans son affaire c'est aussi avoir peur de prendre ses responsabilités, puis de devoir les assumer. D'après les données du tableau n° 34, nous remarquons que la majorité des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs (65%) n'avaient « pas du tout » peur de l'échec de leur projet lors de la création de leurs entreprises. Mais pour l'autre catégorie d'entrepreneurs, la proportion de ceux qui n'avaient pas du tout peur est de seulement 39%. Cette déférence s'expliquerait par l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille, notamment lorsque « le modèle d'entrepreneur » de la famille présente une expérience de réussite dans le domaine entrepreneurial.

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

Tableau N°34: la peur de l'échec

La peur de l'échec	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Beaucoup	3	8	2	7
Un peu	10	27	15	54
Pas du tout	24	65	11	39
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.3.2. Croire à la chance dans la réussite

Les données du tableau n° 35 montrent que l'attitude de « croire à la chance dans la réussite » est beaucoup moins présente chez les entrepreneurs issus de familles à expérience entrepreneuriale que chez l'autre catégorie d'entrepreneurs. En effet, 70% des entrepreneurs issus de famille entrepreneurs ne croyaient « pas du tout », lors de la création de leurs entreprises à la chance dans la réussite, contre seulement 29% pour les autres. Ce résultat nous permet de conclure à l'influence de l'expérience entrepreneuriale de la famille sur ce type d'attitude.

Tableau N°35 : croire à la chance dans la réussite

Croire à la chance dans la réussite	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Pas du tout	26	70	8	29
Partiellement	7	19	13	46
Totalement	4	11	7	25
Total	37	100	28	100

Source : résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.3.3. La prise de risques

La prise de risques est, en principe une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus. Le tableau n°36 renseigne que la plus grande partie des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs (soit 59%) sont prêts à prendre de risques (liés à l'entrepreneuriat)même si « l'espoir d'un profit » n'est pas grand, alors que dans l'autre catégorie, la disposition à prendre de risques est le plus souvent (57%) dépend la présence d'un « espoir de profit grand ». Ce résultat peut suggère que l'attitude de prendre de risques est plus développée chez les entrepreneurs issus de familles à expérience entrepreneuriale.

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

Tableau N°36: la prise de risque d'investissements

La prise de risque	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Lorsque le profit espéré est grand	11	30	16	57
Lorsqu'il ya espoir d'un profit	22	59	10	36
Je ne suis pas prêt	4	11	2	7
Total	37	100	28	100

Source : les résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.3.4. Avoir l'objectif de développer son entreprise

L'entrepreneur, en créant son entreprise vise plusieurs objectifs dont le développement de son entreprise. Le tableau n° 37 montre que la majorité (84%) des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs inscrit « le développement » de leurs entreprises comme un « objectif à atteindre », contre seulement 43% pour les entrepreneurs issus de familles non entrepreneurs le développement. Ici également, nous concluons que cette différence est due à l'influence des antécédents entrepreneuriaux de la famille sur l'attitude de vouloir aller plus loin dans son affaire.

Tableau N°37: voir le développement d'une entreprise comme un objectif

voir le développement d'une entreprise comme un objectif	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Oui	31	84	12	43
Non	2	5	16	46
Je ne sais pas	4	11	3	11
Total	37	100	28	100

Source : les résultats de notre enquête de terrain mai 2021

3.3.5. Réalisation d'investissement

L'objectif de ce point est de savoir si les entrepreneurs enquêtés ont réalisés des investissements. Le tableau n°38 montre que 37% des entrepreneurs issus de familles entrepreneurs ont réalisés quelques investissements, 16% ont réalisés beaucoup et 11% ils n'ont pas réalisés des investissements. Dans le cas de l'autre catégorie 82% ont réalisés quelques investissements, 11% ont réalisés beaucoup et 7% ont rien réalisés. Ce résultat rend difficile le jugement sur l'influence de la famille sur l'attitude de l'investissement même si les entrepreneurs issus de famille entrepreneurs sont (un peu) plus nombreux à affirmer avoir engagé « beaucoup » d'investissement.

Chapitre03 : Présentation des données et Analyse des résultats de l'enquête

Tableau N°38 : réalisation de nouveaux investissements

Réalisation de nouveaux investissements	Entrepreneur à famille entrepreneur		Entrepreneur à famille non entrepreneur	
	Effectifs	%	Effectifs	%
Aucun	4	11	2	7
Quelques investissements	27	73	23	82
Beaucoup	6	16	3	11
Total	37	100	28	100

Source : les résultats de notre enquête de terrain mai 2021

Conclusion

Le choix et la décision d'entreprendre sont souvent influencés par des facteurs environnementaux à savoir le milieu familial.

A travers les résultats de notre enquête, nous avons observé que la plupart des entrepreneurs enquêtés sont généralement de genre masculin, d'âge mûr entre 20 et 40 ans. Dans la plupart des cas, ils sont à la fois propriétaires et gérants de leurs entreprises. Le niveau d'étude est élevé pour la majorité. Ces derniers ont acquis du savoir faire à travers leurs expériences antérieures et qu'ils ont investis dans des secteurs offrant des taux de rentabilité élevés.

Nous avons constaté aussi que la plupart des entreprises des entrepreneurs enquêtés se caractérisent par leurs petite de taille, elles sont récemment créées (souvent entre 2011 et 2020).

Il ressort aussi de cette enquête que la majorité des entrepreneurs enquêtés ont un fort sentiment d'indépendance et la volonté d'être le chef de leurs entreprises. La plupart d'eux sont issus de familles entrepreneurs. Le fait d'avoir dans la famille des modèles (parents, frères, etc.) constitue un facteur déterminant dans l'engagement dans le domaine des affaires. La famille de ces entrepreneurs leur apporte différents types de soutiens avant et après la création qu'ils soient financiers, matériels, immatériels.

Enfin nous avons constaté que l'expérience entrepreneuriale de la famille exerce une influence positivement sur le choix, les aptitudes et les attitudes des entrepreneurs.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter des réponses à notre question principale à savoir **Comment et dans quelle mesure les antécédents entrepreneuriaux de la famille expliquent –ils le « devenir » entrepreneurial des individus ?**

r. Pour ce faire, nous avons, dans un premier temps élaboré un éclairage théorique sur les concepts de l' « entrepreneuriat », de l' « entrepreneur » et de l' « entreprise ». Ensuite nous avons étudié les différents déterminants de l'entrepreneuriat où nous avons analysé l'influence de la famille sur la création d'entreprise.

L'entrepreneuriat est un phénomène qui s'articule autour de l'entrepreneur, qui est un individu doté de caractéristiques spécifiques, ayant des raisons qui le motivent à entreprendre, et l'entreprise qui est le résultat du processus entrepreneurial.

La création d'entreprise est la manifestation la plus claire de l'entrepreneuriat qui est le résultat des activités de l'entrepreneur. Elle nécessite une mobilisation des compétences que l'on peut relier à une capacité de réussir et à une forte motivation.

Il ressort de notre enquête que les entrepreneurs enquêtés sont en majorité écrasante des hommes, ayant un âge mur (entre 30 ans et 50 ans), ils sont à la fois propriétaires et dirigeants de leurs entreprises. De plus, le niveau d'étude est élevé pour la majorité (niveau universitaires).

Notre étude montre la plupart des entreprises de notre échantillon ont été créées à partir des années 2000. La forme juridique dominante est l'entreprise individuelle. Elles sont majoritairement des micros et petites entreprises de création récente.

A travers notre enquête, nous avons constaté que la plupart des entrepreneurs sont investis dans le secteur du commerce dans lequel ils possèdent de savoir-faire et d'expérience antérieurs.

Notre enquête montre que pour le grand nombre des entrepreneurs enquêtés, la décision de créer son entreprise est motivée principalement par la volonté d'être son propre chef et de créer son propre emploi. Il est à noter que la caractéristique la plus importante pour réussir en affaire est le savoir gérer.

Conclusion générale

Par ailleurs, le cadre familial dans lequel l'entrepreneur a été élevé forme un milieu qui semble constituer un élément important dans l'émergence de l'idée d'entreprendre. En effet la majorité des entrepreneurs enquêtés affirment être issus d'une famille ayant des modèles d'entrepreneurs (père, mère, sœur, frère, oncle) dont la grande partie affirme que le « père » est le modèle d'entrepreneur qui était la source d'inspiration. Ce qui confirme notre première hypothèse : les entrepreneurs sont le plus souvent issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux.

Il découle aussi de notre enquête que la famille offre différents types d'appui à l'entrepreneur, qu'ils soient matériels, immatériels, financiers...etc.

Enfin, cette enquête met en évidence que l'expérience entrepreneuriale de la famille favorise des aptitudes et des attitudes plus entrepreneuriales chez ces membres. Ce qui confirme notre deuxième hypothèse : les aptitudes et les attitudes des entrepreneurs issus d'une famille ayant des antécédents entrepreneuriaux sont plus entrepreneuriales

Au terme de notre recherche, nous concluons que le principal facteur déclenchant la décision de création d'entreprise est l'existence de l'expérience entrepreneuriale dans la famille. Elle est indéniablement un avantage très important pour l'entrepreneur dont le projet est appuyé d'une culture entrepreneuriale capté au plus jeune âge. Les entrepreneurs issus de familles ayant des antécédents entrepreneuriaux sont bien représentés parmi les chefs d'entreprises, et présentent en toute logique une propension supérieure à investir. L'expérience entrepreneuriale de la famille joue un rôle important dans le désir d'entreprendre des individus et dans leurs aptitudes et attitudes entrepreneuriales.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1. Catherine Leger – Jarniou, « le grand livre de l'entrepreneuriat », Dunod, Paris, 2013.
2. Fayolle Alain, «Le métier de créateur d'entreprise», Edition D'organisation, 2003.
3. Fayolle Allain, « Introduction à entrepreneuriat », Dunod, Paris, 2005.
4. Fayolle Allain, « Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre », Dunod, Paris, 2012.
5. Julien Pierre-André et MARCHESNAY Michel, « l'Entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996.
6. Verstraete .T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000.

Articles et Revues

1. Abi Azar Jihan , (2011), « Les outils contrôle de Gestion dans le contexte des PME : Cas des PMI au LiBAN ».
2. B. Sophie., et U. Dimitri, « les Dimensions-économiques et politiques de l'entrepreneuriat ».
3. Belataf Matouk et Nasroun Nacera, (2013), « Entrepreneuriat et création d'entreprise. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Bejaia », N°14.
4. Blanc Sabrina et Colot Olivier, (2014), « Motivation et typologie d'entrepreneur: étude empiriques belge ».
5. Cadieux et Brouard,(2007), « la transmission des PME ».
6. Estay Christophe, Dur Francios et Pape Madické DIOP, (2011), « Motivation entrepreneuriale et logique d'action du créateur », Revue internationale *P.M.E* , économie et gestion de P.M.E, Vol 24, N°1.
7. Fayolle. A et Lucie Bégin,(2009), « Entrepreneuriat Familial : Croisement de deux champs ou nouveau champ issu d'un double croisement ? », Vol 14, N°1.
8. Fonrouge Cécile, « entrepreneur/manager : deux acteurs d'une même pièce ».
9. Fillion Louis Jaques, (1997), «le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances ».
10. Fillion Louis Jaque, (2000), « typologie d'entrepreneur ».
11. Julien Pierre-André et CADIEUX Louise, (2010), « La mesure de l'entrepreneuriat », Rapport d'étude, Institut de la statistique du Québec.
12. Jabraoui Siham et BOULAHOUAL Adil, (2016), « les facteurs déterminants du succès de l'entrepreneuriat au Maroc : cas de la région de Casablanca ».

13. Lorino Philippe, Tarondeau Jean-Claude, (2006), « de la stratégie aux processus stratégiques », Revue française de gestion, vol 1 N°160.
14. Omrane Amina, Fayolle.A, Zeribi.B-S Olfa,(2011), « les compétences Entrepreneuriales et le processus Entrepreneurial : une approche dynamique », Revue de Science De Gestion Vol 5, N°251.
15. OCDE, «Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998.
16. Pesqueux Yvon, (2015), « De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat ».
17. Randerson Kathleen, Fayolle Alain, (2010), « Management et orientation entrepreneuriale : Deux concepts si différents ? », Revue Management et Avenir, Vol9, N°39.
18. Sarhan.A,TrabelsI.K, Boudabbous.S, (2015), « influence de la famille et du réseau relationnel sur l'acte entrepreneurial : cas des entrepreneurs tunisiens », Editions. EMS, n°10.
19. Thuderoz Christian, (2010), « Qu'est ce qu'une entreprise ? ».
20. Tajer.A et All, (2019), « la transmission des entreprises familiales : formes de processus », Revue Internationale des sciences de gestion, vol 2, N°3 .
21. Verstraete. T, Fayolle. A, (2005), « paradigmes et entrepreneuriat », revue de l'entrepreneuriat, vol4, N°1.
22. Z. Maroua., H. Mohammed Saber., H. Mohammed Said, (2018), « l'intention Entrepreneuriale », Revue de Littérature et Thématiques d'Analyses ,6^{ème}Conférence Internationale en Economie-Gestion et Commerce International.
23. Zghal.R (2007), « l'entrepreneuriat : théories, acteurs, pratiques ».Ed. Sanabil Med SA.

Thèses et mémoires

1. Berber Nawel, « l'entrepreneuriat en Algérie », Mémoire de Magister en Management, Université d'Oran, Mars 2014.
2. Chartier Melanie,« Facteurs de stimulation de l'entrepreruship », Université du Québec ABITIBI-TÉMISCAMING, Aout 2002
- 3.Tounes Azzedine, «L'intention entrepreneuriale », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de ROULEN, 2003.

Sites d'internet

www.entrepreneuriat.com

Annexes

Annexe

**UNIVERSITE ABDE RAHMANE MIRA DE BEJAIA Faculté Des Sciences
Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion. Département des Sciences de
Gestion**

Enquête sur le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille dans le « devenir »
entrepreneur

**Questionnaire de collecte de données dans le cadre de la réalisation de mon mémoire de
Master en Entrepreneuriat**

Melle MEDJKOUNE Fatiha, étudiante en entrepreneuriat à l'université de Bejaia.

Madame, Monsieur, je vous remercie de bien vouloir consacrer un peu de votre temps pour répondre au présent questionnaire en cochant les propositions qui correspondent à votre cas.

Annexe

□.Caractéristiques de l'entrepreneur et de son entreprise

1 *Votre Age à l'année de création d'entreprise ?*:.....

2 *Votre Genre :*

Masculin

Féminin

3 *Niveau d'instruction :*

Primaire Moyenne Secondaire

Universitaire Formation professionnelle Aucun niveau

4 *Votre Expérience professionnelle à l'année de création d'entreprise:*

Aucune Apprentis Salarié Dirigeant

5 *Année de création de votre entreprise ?*.....

6 *Nombre d'employé l'année de création de l'entreprise ?*

Moins de 10 employés

Entre 10 et 50 employés

Entre 50 et 250 employés

7 **Forme entrepreneuriale**

Nouvelle création

Reprise d'une entreprise familiale

8 *Secteur d'activité de votre entreprise:*

Industrie Service BTP

Commerce Agriculture

II. Expérience entrepreneuriale de la famille de l'entrepreneur

9 *Qu'est-ce qui vous a motivé (poussé) à créer votre entreprise ?*

Chômage

Reprendre une entreprise familiale

Exploiter une opportunité d'affaire

Etre mon propre chef

Pour faire du bien à la société

J'aime le domaine entrepreneurial

Valoriser les ressources que je possède

Autre.....

Annexe

10 Avant de créer votre entreprise, y avait-il un entrepreneur dans votre famille ?

- Aucun Père Mère
 Frère Sœur Oncle

11 Si oui, quel est son domaine d'activité ?

- Industrie
 Service
 Commerce
 Agriculture
 BTP

12 Cet entrepreneur de famille a réussi dans son projet d'entreprise ?

- Très bien
 Bien
 Pas mal
 Mal

13 Cet entrepreneur de la famille vous a soutenu pour créer votre entreprise ?

- Aucun soutien
 Soutien financier
 Conseils et orientations
 Son réseau de contacts et de connaissance
 Soutien financier
 Autre.....

14 Cet entrepreneur vous a soutenu dans les premières années de votre entreprise?

- Aucun soutien
 Son réseau de clients et fournisseurs
 Soutien financier
 Soutien matériel
 Autre.....

15 Comment se porte votre entreprise ?

- Très bien
 Bien
 Pas mal
 Mal

III. Aptitudes de l'entrepreneur

16 Lors de la création de votre entreprise, vous aviez confiance en vos capacités?

- Tout à fait
 Moyennement
 Faiblement

17 Lors de la création de votre entreprise, vous étiez sûrs de réussir votre projet ?

- Tout à fait
- Assez
- Un peu
- Pas du tout

18 Dans les premières années de votre entreprise, vous étiez stressés et perturbés ?

- Beaucoup
- Assez
- Un peu

- Pas du tout

19 Vous êtes déterminés à aller jusqu'au bout quel que soit les obstacles ?

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

20 Vous pensez quitter le domaine de l'entrepreneuriat

- OUI
- Non
- Je ne sais pas

IV. Attitudes de l'entrepreneur

21 Lors de la création de votre entreprise, vous aviez peur de « l'échec » du projet ?

- Beaucoup
- Un peu
- Pas du tout

22 Lors de la création de votre entreprise, vous croyiez à la chance dans la réussite ?

- Pas du tout
- Partiellement
- Totalement

23 Vous êtes prêts à « prendre des risques » d'investissement?

- Lorsque le profit espéré est grand
- Lorsqu'il y a espoir d'un profit
- Je ne suis pas prêt même si il y a espoir d'un profit

24 Développer votre entreprise est un objectif à atteindre ?

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

Annexe

25 *Vous avez réalisé de nouveaux investissements dans votre entreprise ?*

- Aucun
- Quelques investissements
- Beaucoup

Je vous remercie pour votre collaboration.

Table de matière

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre1 : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Entreprise : étude des concepts	
Introduction.....	4
Section01 : Etude de concept de « l'entrepreneuriat ».....	4
1.1 Définition de l'entrepreneuriat.....	4
1.2 Classification de l'entrepreneuriat.....	7
1.2.1 Entrepreneuriat formel et informel.....	7
1.2.2 Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif.....	7
1.2.3 Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable.....	7
1.2.4 Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin.....	7
1.2.5 Entrepreneuriat privé, Entrepreneuriat public et entrepreneuriat social.....	7
1.3 Les formes de l'entrepreneuriat.....	8
1.3.1 La création d'entreprise.....	8
1.3.2 La reprise d'entreprise.....	9
1.4 Le processus entrepreneurial.....	10
1.4.1 Définition du processus entrepreneurial.....	10
1.4.2 Les étapes du processus entrepreneurial.....	11
1.5 L'importance de l'entrepreneuriat.....	13
1.5.1 Entrepreneuriat et création d'emplois.....	13
1.5.2 Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise.....	13
1.5.3 Entrepreneuriat et innovation.....	14
1.5.4 Utilité personnelle.....	14
Section02 : Etude du concept « Entrepreneur ».....	14
2.1 Définition de l'entrepreneur.....	14
2.2 Typologies de l'entrepreneur.....	16
2.3 Caractéristiques de l'entrepreneur.....	20
2.3.1 L'entrepreneur comme imitateur.....	20
2.3.2 L'entrepreneur comme innovateur.....	20
2.3.3 L'entrepreneur comme preneur de risque.....	20
Section03 : Notion sur l' « entreprise ».....	22
3.1 Définition d'entreprise.....	22
3.2 Catégories des entreprises.....	23
3.2.1 Classification sectorielle.....	23
3.2.2 Classification juridique.....	24

3.2.2.1 Le secteur privé.....	24
3.2.2.2Le secteur public.....	25
3.2.2.3 Le secteur de l'économie sociale.....	25
3.2.3Classification selon la taille.....	26
3.2.4 Classification selon l'effectif du personne d'employés.....	26
3.2.5 Classification selon le chiffre d'affaire.....	26
3.3 Les finalités d'entreprise.....	27
3.4 Le cycle de vie d'entreprise.....	27
3.4.1 La gestation.....	27
3.4.2 La création.....	28
3.4.3Le développement.....	28
3.4.4La maturité ou la stabilité.....	28
3.4.5 Le déclin.....	28
3.4.6 La transmission.....	28
3.5 Les PME : une entité fondamentale de l'entrepreneuriat.....	29
3.5.1 Définition des PME.....	29
3.5.2 Cadre juridique des PME.....	30
3.5.3Caracterstiques des PME.....	30
3.5.4 Les atouts des PME.....	31
3.5.5 Les faiblesses des PME.....	31
Conclusion.....	32
Chapitre 2 : théories et déterminants de l'entrepreneuriat	
Introduction.....	34
Section01 : les approches de l'entrepreneuriat.....	34
1.1 L'approche par les traits.....	34
1.2 L'approche par faits.....	35
1.3 L'approche processuelle.....	36
Section02 : Les déterminants de l'entrepreneuriat.....	37
2.1 Déterminants liées à l'entrepreneur.....	37
2.1.1 La capitale humain de l'entrepreneur.....	37
2.1.2 La capitale sociale de l'entrepreneur.....	39
2.1.3 Les compétences de l'entrepreneur.....	40
2.1.4 La motivation de l'entrepreneur.....	42
2.1.4.1 Définition de la motivation.....	42
2.1.4.2 Les principales motivations des entrepreneurs.....	45
2.2 Les déterminants liés à l'environnement de l'entrepreneur.....	46
2.2.1 Le territoire.....	46
2.2.2 Les structure d'accompagnement.....	47
2.2.3 La variable économique.....	47
Section03 : Le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille.....	48
3.1 Le concept famille.....	48
3.2 Les motivation d'ordre familial.....	49
3.2.1 La reprise d'une entreprise familiale.....	49
3.2.1.1 définition de l'entreprise familiale.....	50

3.2.1.2 les caractéristiques d'une entreprise familiale.....	51
3.2.1.3 les objectifs d'une entreprise familiale.....	51
3.2.1.4 la transmission d'une entreprise familiale.....	52
3.3 Le rôle de l'expérience entrepreneuriale de la famille dans le « devenir » des entrepreneurs	54
3.3.1 La famille : un facteur déclencheur de l'entrepreneuriat.....	54
3.3.2 La famille : un lieu de culture et de l'expérience entrepreneuriale.....	55
3.3.3 La famille : lieu d'accompagnement et de soutien de la dynamique entrepreneuriale.....	55
Conclusion.....	56
Chapitre3 : Présentation des données et analyse des résultats de l'enquête	
Introduction.....	58
Section01 : Méthodologie de recherche.....	58
1.1 Objectif de l'enquête.....	58
1.2 L'échantillon.....	58
1.3 Outil de recueil de données.....	60
1.3.1 Le questionnaire.....	60
1.3.2 La formulation du questionnaire.....	60
1.4 Le déroulement de l'enquête.....	61
1.5 Traitement du questionnaire.....	61
Section02 : Résultats descriptifs de l'entrepreneur et son entreprise.....	61
2.1 Identification de l'entrepreneur.....	62
2.1.1 Age de l'entrepreneur.....	62
2.1.2 Genre de l'entrepreneur.....	63
2.1.3 Le niveau d'instruction de l'entrepreneur.....	63
2.1.4 L'expérience professionnelle de l'entrepreneur.....	65
2.2 Profil de l'entrepreneur.....	66
2.2.1 L'année de création de l'entreprise.....	66
2.2.2 L'âge de l'entreprise.....	67
2.2.3 La taille de l'entreprise.....	68
2.2.4 La situation entrepreneuriale.....	68
2.2.5 Le secteur d'activité.....	69
Section03 : Analyse des résultats de l'enquête.....	70
3.1 Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille dans le choix de carrière entrepreneurial des entrepreneurs.....	70
3.1.1 Avoir des membres de famille entrepreneurs.....	71
3.1.2 Le choix du secteur d'activité des entrepreneurs enquêtés.....	72
3.1.3 Les motivations d'entreprendre des entrepreneurs enquêtés.....	73
3.1.4 Le niveau de réussite des entreprises des entrepreneurs de famille.....	75
3.1.5 Le niveau de réussite de ses entreprises enquêtées.....	76
3.1.6 Le soutien de la famille lors de la création de son entreprise.....	77
3.1.7 Le soutien de la famille dans les premières années de création de son entreprise.....	77
3.2 Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille sur les aptitudes de l'entrepreneur	

.....	78
3.2.1 La confiance en soi.....	78
3.2.2 Etre sur de réussir.....	79
3.2.3 Avoir le stress et la perturbation.....	79
3.2.4 allez jusqu'au bout quel que soit les obstacles.....	80
3.2.5 Quitter le domaine entrepreneurial.....	80
3.3 Le rôle des antécédents entrepreneuriaux de la famille sur les attitudes de l'entrepreneur.....	81
3.3.1 La peur de l'échec.....	81
3.3.2 Croire à la chance dans la réussite.....	82
3.3.3 La prise de risque.....	82
3.3.4 Avoir l'objet de développer son entreprise.....	83
3.3.5 Réalisation des investissements.....	83
Conclusion.....	84
Conclusion générale.....	85
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

Résumé

L'entrepreneuriat est le processus qui consiste à créer de la richesse et d'emploi. Il peut être défini aussi comme un acte de création d'entreprise. En effet la décision de création d'entreprise est souvent influencée par des facteurs environnementaux ayant un rapport avec le milieu familial. Notre travail s'inscrit dans l'étude des déterminants de l'entrepreneuriat en portant une attention particulière à l'environnement familial pour savoir si l'expérience entrepreneuriale de la famille influence sur le « devenir » des entrepreneurs. Dans un tel contexte, notre problématique s'articule autour de la question centrale : « comment et dans quelle mesure les antécédents entrepreneuriaux de la famille expliquent-ils le « devenir » entrepreneurial des entrepreneurs ». Nous avons réalisé une enquête de terrain par questionnaire sur un échantillon d'entrepreneurs. Les résultats de cette enquête montrent que l'expérience entrepreneuriale de la famille joue un rôle important dans le désir d'entreprendre des individus et dans leurs aptitudes et leurs attitudes entrepreneuriales. Elle est donc indéniablement un avantage pour les individus issus de ce type de famille.

Mots clés : Entrepreneuriat, Entrepreneur, Création d'entreprise, aptitudes et attitudes entrepreneuriales, famille.

ملخص

ريادة الأعمال هي عملية خلق الثروة. يمكن تعريفه أيضا بعمل إنشاء الشركة. غالبا ما يتأثر قرار إنشاء الشركة بالعوامل البيئية المتعلقة بالبيئة الأسرية. عملنا هو جزء من دراسة محددات ريادة الأعمال، مع إيلاء اهتمام خاص للبيئة الأسرية لمعرفة ما إذا كانت تجربة العائلة في ريادة الأعمال تؤثر على "ان يصبحو" رواد الأعمال. في مثل هذا السياق، فإن إشكالتنا هي مؤلف السؤال الرئيسي: كيف وإلى مدى تفسر الخلفية الريادية للعائلة "ان يصبحو" رواد الأعمال". أجرينا دراسة استقصائية ميدانية من خلال استبيان على عينة من رواد الأعمال. تظهر نتائج هذا الإستطلاع ان خبرة الأسرة في ريادة الأعمال تلعب دورا مهما في رغبة الأفراد في ريادة الأعمال وفي مهاراتهم ومواقفهم في مجال تنظيم المشاريع. لذلك فهي بلا شك ميزة للأفراد من هذا النوع من العائلة.

كلمات مفتاحية: ريادة الأعمال، رائد الأعمال، إنشاء الشركة، مهارات و مواقف ريادية، عائلة

Abstract

Entrepreneurship is the process of creating wealth and employment. It can also be defined as an act of creating a business. Indeed, the decision to start a business is often influenced by environmental factors related to the family environment. Our work is part of the study of the determinants of entrepreneurship, paying particular attention to the family environment to find out whether the family's entrepreneurial experience influences the « future » of entrepreneurs. In such a context, our problematic is articulated around the central question : « how and to what extent do the entrepreneurial antecedent of family explain the entrepreneurial « becoming of entrepreneurs ». We carried out a field survey by questionnaire on a sample of entrepreneurs. The results of this survey show that the family's entrepreneurial experience plays an important role in the entrepreneurial desire of individuals and in their entrepreneurial skills and attitudes. It is therefore undeniably an advantage for individuals from this type of family.

Key Words : Entrepreneurship, Entrepreneur, Business création, Entrepreneurial skills and attitudes, Family