



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université ABDERRAHMANE MIRA, Bejaia

Faculté des sciences humaines et sociales

Département de psychologie et orthophonie

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention de diplôme de Master en psychologie du travail de l'organisation et
Gestion des Ressources Humaines

Thème :

Les différents facteurs clés pour construire une typologie
d'environnement entrepreneurial.

Etude réalisée auprès de 10 PME dans la Wilaya de Bejaïa

Encadre par :

Mme : SLIMANI N

Réalisé par :

SALHI YANIS

SALHI KOCEILA

Année universitaire : 2022 /2023

SOMMAIRE

Dédicaces

Remerciement

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Introduction..... 01

Partie théorique

Chapitre 01 : le cadre général de la problématique

1- Problématique.....02

2- Les hypothèses.....03

3- L'importance de la recherche.....03

4- Les objectifs de la recherche..... 03

5- Définition des concepts clés.....04

Synthèse.....04

Chapitre 02 : Généralités sur les concepts entrepren..... ariat et entrepreneur

Préambule05

Section 01 : L'entrepreneuriat

1. Concepts de base sur l'entrepreneuriat

1.1. Définition de l'entrepreneuriat 05

1.2. Les écoles de pensée de l'entrepreneuriat09

1.3. L'importance de l'entrepreneuriat.....11

Section 02 : L'entrepreneur : Principal acteur de l'entrepreneuriat

1.1. Définition de l'entrepreneur12

1.2. Les fonctions de l'entrepreneur.....12

1.3. Les caractéristiques de l'entrepreneur15

1.4. Les approches de l'entrepreneur17

1.5. Les motivations de l'entrepreneur.....18

1.6. Les types de l'entrepreneur..... 18

1.7. Les objectifs de l'entrepreneur.....19

Synthèse.....	19
Chapitre 03 : Les typologies d'entrepreneurs	
Préambule	20
01 - Présentation des différentes typologies d'entrepreneurs	27
02 - Les critères utilisés pour l'élaboration d'une typologie d'entreprenariat.....	28
03 - Typologie d'entrepreneurs en Algérie	30
04 - Généralités sur les PME	33
Synthèse.....	33
Partie pratique	
Chapitre 04 : Analyse et interprétation des données	
Préambule.....	34
I. Présentation et répartition des entreprises enquêtées	34
1.1 Présentation des organismes d'accueil	36
2 . La méthode et la technique utilisée.....	37
2 .1 -Méthode de la recherche	
-Préenquête	
-Période de l'enquête	
2 .2 La technique de la recherche	
3 . L'échantillon d'étude.....	37
4 . Présentation des caractéristique de l'échantillon.....	40
II. Analyse et interprétation des résultats et discussion des résultats de la recherche	
1 . Analyse et interprétation des données	44
1 . 1 Présentation et analyse des résultats relatifs aux hypothèses	
2 . Discussion des résultats relatifs aux hypothèses.....	46

Synthèse46

Conclusion48

Liste bibliographique

Annexes

DEDICASE

Je dédie ce modeste travail à ceux qui possède un bon cœur plein d'amour et de douceur, à mes chères parents Kamel et Fatima pour tous leurs amours, leurs soutiens et leurs prières tout au long de mes études. A les plus chères et les plus proches personnes dans le monde, mes frères, mes sœurs pour leurs encouragements et leur soutien moral. A toute ma famille de plus grand au plus petit. A mon binôme Koceila A Toute ma familles cousins et cousines et tous mes amis dont je n'ai pas cité leurs noms. Enfin je tien a remercié tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour la réalisation de Ce modeste travail.

Yanis

Dédicace et remerciement

A toute ma famille en particulier ma mère et mon père :

Aucun langage ne saurait exprimer mon respect et ma considération pour votre soutien et encouragements.

Je vous dédie ce travail en reconnaissance de l'amour que vous m'offrez quotidiennement et votre bonté exceptionnelle.

Que dieu le tout puissant vous garde et vous procure sante et bonheur.

Je tiens aussi à remercier mon encadreur Mme Slimani. N pour son soutien durant toute cette période de préparation.

Koceila

La liste des tableaux :

Tableau N° 1 : synthèse des postulats des écoles (Cunningham et Lischeron, 1991).....	P8
Tableau N° 2 : les caractéristiques et les qualités d'entrepreneurs.....	P14
Tableau N° 3 : Typologie des entrepreneurs depuis le dix-septième siècle.....	P26
Tableau N°4 : Critères les plus couramment utilisés pour l'élaboration de typologies en entrepreneuriat.....	P28
Tableau N° 5 : Sexe des entrepreneurs.....	P37
Tableau N°6 : Age des entrepreneurs.....	P38
Tableau N°7 : Le niveau d'instruction des entrepreneurs.....	P39

La liste des figures :

Figure n°01 : Sexe d'entrepreneur.....	P38
Figure n°02 : Age des entrepreneurs.....	P39
Figure n°03 : Le niveau d'instruction des entrepreneurs.....	P40

Liste des abréviations :

GRH : Gestion des ressources humaines.

PME : Petite et moyenne entreprise.

SARL : Société à responsabilité limitée.

ETS : Établissement.

RH : Ressources humaines.

TPE : Très petite entreprise.

PVC : Poly-Chlorure de Vinyle.

EURL : Entreprise unipersonnelle a responsabilité limitée.

Introduction

L'entrepreneuriat est un phénomène qui existe depuis longtemps mais il reste très difficile d'en donner une définition qui fera l'unanimité. Plusieurs auteurs ont pris part de définir ce concept. Parmi eux Thierry Verstraet a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation. (Selon lui, ils se définissent mutuellement). Économiquement, l'entrepreneur joue un rôle principal dans l'évolution des entités. Et sur le point social contribue à l'amélioration de la situation des individus. L'acte entrepreneurial est une démarche de création qui nécessite la prise de risque, afin que l'entrepreneur puisse satisfaire ses besoins. L'innovation peut être considérée comme un moyen pour acquérir un avantage compétitif, permettant à l'entreprise de réunir les moyens pour faire réussir le projet, en entrepreneuriat c'est un point essentiel Face aux défis de la mondialisation, les nouvelles entreprises produisent de la croissance économique, des emplois et de l'innovation. Peu nombreux sont les auteurs à avoir étudié le phénomène de la dynamique entrepreneuriale et ses impacts sur le développement territorial. Pour Bouyakoub (1996), l'adoption des changements vers la fin des années 80, et la libéralisation économique ont impulsé l'émergence de nombreuses entreprises privées par rapport à celle qui existent déjà à l'époque de l'économie centralisée. Ces nouveaux entrepreneurs et leur dynamisme créateur constituent un élément indispensable au développement économique. L'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises sont aujourd'hui reconnus dans le monde entier comme source essentielle de dynamisme, d'innovation, et de flexibilité dans les pays industrialisés avancés. L'étude de phénomène de l'entrepreneuriat en Algérie dans notre cadre revient à s'intéresser au sujet qui porte sur le secteur de la PME. Ce choix s'explique par le fait que ce secteur manifeste un grand essor où il a été remarqué ces dernières années un rythme élevé de création d'entreprises. Plusieurs mesures ont été prises et des institutions sont créées afin de soutenir l'initiative individuelle.

Partie théorique

Chapitre 01

Le cadre général de la problématique

La problématique

De nos jours on parle sur les principales des entrepreneurs de PME c'est de mettre en place et préserver un système de rétribution motivant permettant de garantir un bon niveau d'adhésion.

Les chercheurs se sont intéressés à tracer le profil de personnalité de l'entrepreneurs et a mettre en relation ce profile avec la performance de l'entreprise, pour parler de rôle de l'entrepreneur il faut examiner la position qu'il occupe dans l'entreprise. **Valerie claire (2005) p31**

L'établissement d'une typologie de l'entrepreneuriat est une tâche complexe et cruciale dans le domaine de la gestion et de l'économie. Cette démarche vise à classer les entrepreneurs en catégories distinctes en fonction de divers facteurs clés. Comprendre ces facteurs et leur interaction est essentiel pour mieux appréhender le paysage entrepreneurial et élaborer des politiques efficaces de soutien à l'entrepreneuriat. Dans cette optique, cette problématique soulève la question suivante : **"Quel est le profil d'un entrepreneur algérien ?"** Cette question suscite un intérêt considérable dans le monde académique et dans le domaine des politiques publiques, car elle offre des perspectives précieuses pour orienter la formation, le financement et le développement des entreprises, contribuant ainsi à la croissance économique et à l'innovation.

1. Les hypothèses

Afin d'atteindre notre objectif de recherche et de répondre à la question problématique on a proposé certaines hypothèses s'imposent :

Hypothèse 01 : l'entrepreneur est un preneur de risque

Hypothèses 02 : l'entrepreneur est un créateur

Hypothèse 03 : l'entrepreneur est un opportuniste

Afin d'affirmer ou infirmer nos hypothèses, nous nous sommes engagés dans une étude qui tourne autour des d'entrepreneurs de PME privées. Notre étude est réalisée à l'aide d'une

CADRE GENERALE DE LA PROBLEMATIQUE

enquête par un questionnaire administré suite auprès d'un échantillon représentatif, qui est composé de 10 PME privées.

A cet effet nous avons divisé notre travail en deux parties théorique et pratique

Dans la partie théorique :

- D'abord nous avons quelques-unes des raisons du choix de thème et le but de cette recherche.
- Ensuite, nous avons présenté notre problématique, et posé les questions de recherche là où nous avons construit nos hypothèses.
- Après on a donné quelques définitions des concepts clés de notre recherche.

Dans la partie pratique :

- Nous avons présenté les 10 petite et moyenne entreprise.
- Ensuite on a interprété et analysé les résultats de la recherche.
- Après nous avons discuté les résultats des hypothèses.

2. L'importance de la recherche

Notre recherche nous a permis d'acquérir une nouvelle expérience qui se rajoute à notre cursus universitaire qui consiste à la découverte de terrain ainsi mettre en application nos connaissances théoriques acquises au préalable

Connaître certains entrepreneurs qui nous paraissait comme une catégorie accessible, vu leur grades hiérarchique et qui sont des personnes coopératives compréhensives en nous aident lors de la passation de nos entretiens.

3. Les objectifs de la recherche :

- Connaître l'importance des entrepreneurs dans le renouvellement du parc d'entreprises.
- Connaître les typologies de l'entrepreneurs, qui répondent au besoin de marche actuelle.
- Découvrir les différents facteurs de construction d'une typologie entrepreneuriale.
- Identifier et définir les différents types d'entrepreneurs.

4. Définition des concepts clés :

Une **typologie entrepreneuriale** est une classification ou une catégorisation des entrepreneurs et de leurs entreprises en fonction de divers critères et caractéristiques. Elle vise à regrouper les entrepreneurs et les entreprises en différentes catégories ou types en fonction de leurs comportements, de leurs motivations, de leurs objectifs, de leur stade de développement, de leur style de gestion.

Un **entrepreneur créateur** est un individu qui crée une nouvelle entreprise ou une nouvelle activité économique. Cette personne est à l'origine de l'idée de l'entreprise, en assume généralement la direction, la gestion et la responsabilité financière, et travaille activement à sa création et à son développement.

Un **entrepreneur opportuniste** est une personne qui est particulièrement douée pour repérer et saisir des opportunités d'affaires au moment opportun. Ces individus ont un talent pour identifier des situations ou des niches de marché qui peuvent être exploitées pour créer ou développer une entreprise. Ils sont souvent agiles et réactifs aux changements du marché et sont prêts à ajuster leur stratégie rapidement pour tirer parti des occasions qui se présentent.

Un **entrepreneur preneur de risque** est un individu qui est prêt à assumer des risques importants dans le cadre de la création ou de la gestion d'une entreprise. Ces risques peuvent être financiers, personnels ou professionnels, et l'entrepreneur est disposé à les prendre pour poursuivre ses objectifs entrepreneuriaux. **Bygrave et Hofer (1991) P39**

Synthèse

La wilaya de Bejaia est dotée d'un tissu économique important qui la classe parmi les premières wilayas du pays en termes de nombre d'entreprises privées, elle compte parmi les régions qui jouissent d'un certain pouvoir d'attractivité et de compétitivité.

Le but de ce travail de recherche s'accumule sur l'étude de cas de « Les petite et moyen entreprise » de Bejaia une étude de certain nombre questions portance pour cerner la problématique de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia et à s'intéresser aux différents points de ce thème.

Chapitre 02

Généralités sur les concepts d'entrepreneuriat et d'entrepreneur

Préambule

Cette section est consacrée aux différentes définitions des deux concepts de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur, proposées par les différents auteurs. Ainsi l'importance et l'impact de l'entrepreneuriat et un survol de quelques écoles de pensées. Nous présentons aussi dans un deuxième temps, les caractéristiques et les approches de l'entrepreneur.

Ce chapitre aura pour objectif de comprendre les notions de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur en présentant les différents aspects de ces concepts.

De nos jours, l'entrepreneuriat joue un rôle très important voir même un rôle de premier plan dans le développement économique par la chose la plus importante c'est la création de nouveaux emplois.

Section 1 : L'entrepreneuriat

1 . Concepts de base sur l'entrepreneuriat

1.1. Définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs :

« L'entrepreneuriat est un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation ». **Gartner (1993),p55**

« L'entrepreneuriat est le processus qui consiste à créer ou saisir une opportunité et à la poursuivre selon les ressources actuellement contrôlées ». **Timmons (1994) ,p7**

« L'entrepreneuriat est le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leur comportement ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales ». **Filion (1997), p56**

1.2. Les écoles de pensée en entrepreneuriat

a) L'école des caractéristiques psychologiques

Elle met l'accent sur les caractéristiques personnelles et les valeurs propres aux entrepreneurs. A la différence de l'école des grands hommes, cette école articule son originalité autour des caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur telles que les attitudes, les besoins. Les défenseurs de cette école croient que certains besoins et valeurs individuels sont les conditions préliminaires nécessaires à l'entrepreneuriat.

b) L'école des « grands hommes »

Cunningham et Lischeron(1991) voient que l'entrepreneuriat comme très lié au leadership. Pour elle, les grands entrepreneurs sont des êtres exceptionnels, intuitifs, à l'instinct inné, qui sont aussi de grands leaders et ont besoin des qualités de leadership pour réussir (capacité de présenter ses idées, ses visions, habilités intuitives pour bien « sentir » les problèmes, instinct, etc.). On peut conclure qu'il existe pour les défenseurs de cette école, une personnalité « entrepreneur inné » qui émerge en dépit d'un environnement ou d'une culture non propice au développement de l'esprit d'entreprise.

c) L'école classique

Parmi les principaux précurseurs de la théorie des organisations, apparaissent le français FAYOL et l'américain TAYLOR, et l'allemand WEBER. Tous les trois sont considérés comme fondateurs de ce qu'on a coutume d'appeler « l'école classique du management » et leurs idées ont été largement mises en pratique dans les entreprises.

Elle s'intéresse principalement à la création de nouvelles organisations. Sa définition de l'entrepreneuriat inclut des éléments de créativité, d'innovation, de risque. L'approche est plus centrée sur l'action de faire (réaliser de nouvelles combinaisons) plutôt que de posséder une entreprise, et sur l'exploitation d'une opportunité. Cette école note aussi que la créativité est généralement associée à des comportements individualistes et que le créateur est motivé par des besoins très personnels.

d) L'école du leadership

Elle recommande pour l'entrepreneur des capacités à adapter leur style aux besoins des autres : ce sont des leaders **Jacques Baronet (2006)** L'entrepreneur joue donc un rôle dans la

motivation, la direction et la conduite de son personnel. Il sait animer ses équipes, s'adapter à leurs besoins et les conduire vers la réalisation des objectifs.

e) **L'école du management**

Stevenson et Gumpert (1985), Churchill et Lewis (1983) et Lefebvre (1991) seraient de bons exemples, ils regardent les qualités nécessaires à l'entrepreneur pour, d'une part, bien gérer la croissance de sa nouvelle entreprise (planification, organisation, budget) et d'autre part, faire en sorte que des gens le suivent dans sa vision (motivation des autres).

f) **L'école de l'entrepreneurship**

L'entrepreneuriat, en tant que développement «des unités indépendantes pour créer de nouveaux marchés et de nouveaux produits » (Fayolle, 1999), permet aux entreprises d'innover, de se développer et de diversifier leurs activités dans d'autres domaines. Les compétences entrepreneuriales peuvent ainsi être utilisées avec profit dans les organisations existantes.

A partir de la présentation des différentes écoles de pensée sur l'entrepreneuriat, il n'existe pas une définition unique de l'entrepreneur ni une caractéristique principale. Chaque positionnement théorique fournit une information principale pour la compréhension de l'entrepreneur.

Le tableau ci-dessous résume les postulats de chaque école sur une échelle de valeur, allant de l'inné à l'acquis, selon l'importance que chacune d'elle accorde à l'un des pôles de cette échelle.

CADRE THEORIQUE DE L'ENTREPRENARIAT ET L'ENTREPRENEUR

Tableau n01 : synthèse des postulats des écoles (Cunningham et Lischeron, 1991)

Modèle Entrepreneurial	Proposition Principale	Hypothèse en matière de formation et D'accompagnement	Comportement et Qualités	Situation
Ecole des « Grands homme »	L'entrepreneur possède une capacité intuitive, un sixième sens et des traits de caractère et d'instincts avec lesquels il est né	Sans cette intuition innée, l'entrepreneur ressemblerait au commun des mortels	Intuition, vigueur, énergie, persistance	Start –up
Ecole des caractéristiques psychologiques	L'entrepreneur possède des valeurs, des attitudes et des besoins uniques qui le conduisent	Les personnes se comportent-en accord avec leurs valeurs	Valeurs personnelles, prise de risques, Réalisation de soi	Start –up
Ecole classique	La caractéristique principale du Comportement Entrepreneurial est l'innovation	L'aspect critique de l'entrepreneurship est les processus de faire plutôt que de possède	Innovation, créativité et recherche	Start -up et croissance primaire
Ecole du Management	Les entrepreneurs sont les organisateurs d'une nouvelle activité économique. Ce sont des Personnes qui organisent du Management et qui assument les risques.	Les entrepreneurs peuvent être formés dans les fonctions techniques	Organisation, capitalisation, budgétisation	Croissance primaire et maturité

CADRE THEORIQUE DE L'ENTREPRENARIAT ET L'ENTREPRENEUR

<p>Ecole du Leadership</p>	<p>Les entrepreneurs sont des leaders. Ils ont la capacité d'adapter leur style aux besoins des gens. Un entrepreneur ne peut pas atteindre ses buts tout seul, il dépend d'autres Personnes</p>	<p>Motivation, directif, Leader</p>	<p>Croissance primaire et maturité</p>	<p>Croissance primaire et maturité</p>
<p>Ecole de l'entrepreneuriat</p>	<p>Les compétences Entrepreneuriales peuvent être utiles dans une organisation existante. Entrapreneurshp est le développement d'unités Indépendantes créatrices de nouveaux marchés</p>	<p>Les organisations sont besoin de s'adapter pour Suivre : les activités Entrepreneuriales mènent la Croissance de L'organisation et Les entrepreneurs Deviennent des managers</p>	<p>Détecteur d'opportunités</p>	<p>Maturité et Changement</p>

Source : Moussa-Mouloungui (2012)p11.

1.3. Importance de l'entrepreneuriat

L'importante place qu'occupe l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques économiques revient essentiellement aux intérêts qu'il apporte à l'économie et à la société.

- Entrepreneuriat et croissance économique

L'activité entrepreneuriale n'a peut-être pas un effet direct sur la croissance économique, mais elle l'accélère grâce à la présence d'une population nombreuse d'individus entrepreneurs

T. Verstrete, B. Saporta(2006) p77

et ce résultat était prouvé par une étude de GEM : Global Entrepreneurship Monitor qui a proposé un modèle comparant entre différents pays sur diverses dimensions sociales et culturelles. Ce programme a montré que dans les pays à activité entrepreneuriale élevée, la proportion du PIB qui provient des projets entrepreneuriaux progresse chaque année.

- Entrepreneuriat et création d'emploi

L'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage, il est considéré comme source potentielle de création et de sauvegarde d'emplois où entreprendre est devenu une nécessité pour l'intégration sociale pour l'entrepreneur et pour les membres de sa famille.

- Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprises

L'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu économique par la création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par la réactivation et le redémarrage d'entreprises ce qui permet de constituer un contrepoids et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes.

- Entrepreneuriat et Innovation

La fonction d'innovation est importante, d'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques.

- L'impact de l'entrepreneuriat

La contribution de l'entrepreneuriat au développement économique est importante tant que par son impact en matière d'emploi, d'innovation, de croissance et d'utilité personnelle.

VanPaag et Verslot (2007)p22 ont effectué une synthèse des travaux empiriques qui ont analysé la valeur économique d'entrepreneuriat qui est présente comme suit :

✓ **L'emploi :**

Externalité positive en matière de création d'emplois, elle génère un nombre considérable d'emplois

Plus grande satisfaction au travail du personnel occupé

✓ **La croissance :**

En ce qui concerne le développement économique, elle rapporte une diversification de l'industrie par l'établissement de pôle de croissance **GASSE Y(2003)p49**

✓ **Innovation**

Elle représente une importante source d'innovation, elle permet une harmonisation de développement technologique aux besoins du marché.

- Meilleure rentabilité des dépenses en recherche et développement ;
- Plus grande qualité des innovations ;
- Niveau de commercialisation des innovations élevée (principalement dans la startup).

✓ **Utilité personnelle**

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

Section 02 : L'entrepreneur : Principal acteur de l'entrepreneuriat

1.1. Définition de l'entrepreneur

L'entrepreneur est « celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque ». **A. Leghima, S. Menguelti (2006)p12**

« Un entrepreneur est une personne qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour la poursuivre ». **Bygrave et Hofer (1991)p14**

L'entrepreneur est l'investigateur de l'innovation au sein de l'organisation : « l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... ». **Joseph Schumpeter(1935)p44**

L'entrepreneur peut introduire l'innovation au moyen de nouvelles méthodes de production, d'une nouvelle offre, de nouvelles règles de gestion...etc.

« L'entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se 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 continue à apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue à jouer son rôle entrepreneurial ». **Filion, (1997)p38**

« L'entrepreneur est très sûrement pluriel(...) Il existe de nombreuses sortes d'entrepreneurs (...) Il n'y a pas de moyenne en entrepreneuriat (...). L'entrepreneuriat est de façon inhérente, idiosyncratique. » **Gartner, Shaver, Gatewood, Katz, (1994)p49**

1.2 Les fonctions de l'entrepreneur

L'entrepreneur idéal remplit trois fonctions majeures

« C'est lui qui se charge de mobiliser les capitaux financiers afin d'en tirer profit, dont Knight dira qu'il est le fruit du risque et de l'incertitude"

Il se charge de mobiliser les ressources disponibles au sein de son organisation de manière à la rendre performante

Mais cette rentabilité ne peut être obtenue, en économie de marché, que si l'entrepreneur contribue à une rupture, par l'innovation, dans le circuit économique, contribuant ainsi à la dynamique de l'évolution économique »

« L'entrepreneur est par excellence celui qui prend des décisions stratégiques » **Marchesnay, (2004)p22,25**

L'entrepreneur désigne l'individu qui dirige, supervise la réalisation de travaux surtout celui qui réunit les compétences nécessaires à la réalisation du contrat **FAYOLLE Alain (2006)p5**

1.3 Les caractéristiques de l'entrepreneur

Il existe chez l'entrepreneur quelque chose qui le distingue du reste de la population.

Nous allons essayer de présenter les principales caractéristiques d'un entrepreneur en se référant à la synthèse réalisée par certains auteurs :

a. L'entrepreneur comme initiateur

L'entrepreneur est l'acteur du processus entrepreneurial, plusieurs auteurs comme **Sophie Boutillier, D. Uzunidis, 1995** ont étudié les caractéristiques de ce dernier. Les premières recherches dans le domaine d'entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur, 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 » et le modèle de **Shapero(1975)p77**

b. L'entrepreneur comme personne d'accomplissement

Citons les travaux de (**McClelland 1961,1965**) qui étaient basés sur le critère du besoin d'accomplissement, pour lui, ce dernier 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). Etablir ses propres objectifs et les faire réaliser par soi-même (contrôler). « **Être son propre patron** ».

c. L'entrepreneur comme innovateur

J. SCHUMPETE (1935) souligne que les individus capables d'innover méritent seuls l'appellation d'entrepreneur ; ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations. (**Harnandez E-M,2001, p 64**)

C'est-à-dire que l'entrepreneur profite des connaissances des savants (inventions) pour créer des produits utiles (en innovant).

d. L'entrepreneur comme Un preneur de risque

Créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que, le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses coûts et les potentialités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risques comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus. (**Cachon J-C, article, p 22**).

Lors de création de son entreprise, l'entrepreneur va assumer des risques de différentes natures :

- 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 certains pour fournir tous les facteurs nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont par contre aléatoires. Son revenu, le profit, est incertain **Tounès(2007). P89**

Face à toutes ces difficultés, le créateur est un individu qui cherche à minimiser ses risques.

Alors les entrepreneurs sont considérés comme « Risk Takers ». Selon cette perception, le risque est expliqué en raison de trois points :

- A- Une caractéristique personnelle de l'individu : parce qu'ils se croient capables de diriger et d'influencer les autres, et en même temps le besoin d'une certaine autonomie.
- B- Par l'influence du milieu familiale et professionnelle : selon Weber, l'entrepreneur est un aventurier, un sentiment découlé des conditions familiales et d'expérience professionnel.
- C- Le vécu par l'individu : plusieurs auteurs (McClelland, Collins, Moore) considèrent les entrepreneurs comme des insatisfaits, c'est-à-dire des individus qui acceptent de prendre le risque à cause d'un besoin matériel (insatisfaction du matériel) ou bien d'un besoin d'accomplissement (insatisfaction liée à un état psychologique (pyramide de Maslow)).

Tableau n : 02 les caractéristiques et les qualités d'entrepreneurs

Caractéristiques	Qualités
Confiance en soi.	Croit en ses propres capacités ; indépendant ; optimiste.
Volonté déterminée	Obstiné et persévérant ; déterminé.
Concentré sur les tâches à accomplir ou les résultats à atteindre.	Soucieux de la réussite ; bucheur, dynamique, énergique, prend des initiatives.
Acceptation des risques	Prend des risques calculés, aime les défis.
Etoffer d'un chef	Bonne communication. Bon contact avec les autres. Attentif aux suggestions et aux critiques S'intéresse aux autres. Concerné par le développement des autres.
Originalité	Innovateur ; créatif ; souple et ouvert d'esprit ingénie ; s'adapte rapidement et facilement
Tourné vers l'avenir	Prévoyant. Visionnaire. Intuitif.

SOURCE : Bayad M ; Boughattas Y ; Schmitt c(2006)p55.

1.4 Les approches expliquent les caractéristique de l'entrepreneur :

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

A- L'approche descriptive

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

- J-B SAY le définit comme son propre patron qui prend des risques et qui veut créer des profits.
- Frank Knight définit l'entrepreneur comme l'agent économique qui assure le risque dans un environnement incertain.
- Joseph Schumpeter voit l'entrepreneur comme un innovateur, qui met en œuvre une technologie.
- Pour M. Casson « un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décision (réfléchie) relative à la coordination de ressources rares» (M. Casson, 1991, p22).

Ainsi nous pouvons détecter quelques particularités sur l'entrepreneur :

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

B- L'approche comportementale

M. Weber est sans doute le premier qui explique l'approche comportementale dans Le champ de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur accomplit une série d'actions en commençant par la détection d'une opportunité d'affaire qui débouche en une innovation et qui se matérialise en une organisation dont le but est de créer de la valeur. Le processus qui

mène à une organisation se développe à travers des étapes sous forme de processus entrepreneurial. Tounés. A, (2007), p 56.

C- L'approche processuelle

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

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

1.5 Les motivations de l'entrepreneur :

Une motivation courante pour devenir entrepreneur est l'indépendance et l'autonomie. Les entrepreneurs cherchent souvent à être leur propre patron et à avoir un contrôle total sur leur entreprise. Ils veulent prendre leurs propres décisions et être responsables de leur propre succès ou échec. Cette motivation peut également être liée au désir de travailler sur quelque

chose qui a un sens pour eux et de créer quelque chose qui leur appartient. Les entrepreneurs peuvent être motivés par la liberté de poursuivre leur passion, leur vision et leur but, plutôt que de suivre les attentes des autres. (Claude Levy-Leboyer ,1998, p,110)

- ✓ Indépendance et autonomie : De nombreux entrepreneurs cherchent à être leur propre patron et à avoir un contrôle total sur leur entreprise.
- ✓ Passion pour un domaine spécifique : Certains entrepreneurs sont motivés par leur passion pour une idée, un produit ou un service spécifique.
- ✓ L'envie de faire une différence : Beaucoup d'entrepreneurs sont motivés par le désir de changer le monde en créant des produits ou des services qui améliorent la vie des gens.
- ✓ La recherche de la liberté financière : Les entrepreneurs peuvent être motivés par la perspective de gagner plus d'argent qu'ils ne pourraient en tant qu'employés.
- ✓ Le désir de prendre des risques : Certaines personnes aiment le défi de créer une entreprise à partir de zéro et sont motivées par le risque associé à cette entreprise.
- ✓ Le besoin de créer un héritage : Certains entrepreneurs veulent créer une entreprise qui durera au-delà de leur vie et qui aura un impact durable sur leur communauté ou leur secteur d'activité.

1.6. Les types de l'entrepreneur :

Selon Laufer distingue quatre types d'entrepreneurs le manager ou l'innovateur, l'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance, ce lui refusant la croissance mais recherchant l'efficacité et l'entrepreneur artisan, leur motivation diffère sur les plans du désir de réalisation , de croissance, de pouvoir ou d'autonomie et le degré de motivation à créer résulte de degré de contrariété sur l'un ou plusieurs de ces plans, la cellule familiale joue également un rôle important, la culture entrepreneuriale s'exprimant d'avantage dans les familles comprenant des entrepreneurs ,la création étant une voie professionnelle précocement intériorisée Marchesnay s'accorde avec Laufer sur les buts majeurs de l'entrepreneurs.il esquisse deux types d'entrepreneurs sur la base des désirs d'indépendance ,de pérennité et de puissance(le pouvoir trouve différente forme d'expression, le profit correspond au pouvoir d'acheter le commandement au pouvoir de diriger).

Hernandez propose une typologie retenant comme axes la volonté de croissance et de désir d'autonomie, on y distingue quatre types, le manager, l'entrepreneur, l'artisan type et exclu. Le manager se comporte comme un cadre de grande entreprise et tire ses compétences principalement de son cursus professionnel. son niveau d'instruction lui permet des opérations et type bourse, recours au venture capital, etc (**Thierry Verstrete p78**) .

1.7. Les objectifs de l'entrepreneur :

« L'objectif est un jalon dans la réalisation d'un but » (Koenig, 1990) : en ce sens, l'objectif est un mode opératoire choisi par l'entrepreneur pour lui permettre de réaliser la vision stratégique qu'il a du développement de son entreprise.

Un relevé de la littérature scientifique consacrée à la mise en évidence des objectifs des entrepreneurs belges permet d'identifier six catégories génériques d'objectifs :

a. La satisfaction des clients et la qualité

Comme dans toute entreprise, l'entrepreneur essaie avant toute chose de satisfaire ses clients, voire d'améliorer le service à la clientèle (Bragard, 1987 ; Donckels,

1989).développer une bonne image de l'entreprise passe par une démarche de qualité : qualité du produit, qualité de la gestion, qualité des conditions de travail.

« L'amélioration qualitative du produit et du service à la clientèle est présente comme une priorité de la politique commerciale ». (Capron e. a ,1986)

b. L'indépendance financière

Un objectif primordial dans le cadre de la PME est le maintien de l'indépendance économique et financière. cette volonté d'indépendance suppose la recherche d'une sécurité financière et d'avantages financiers qui évitent une dépendance vis-à-vis de personnes extérieures à l'organisation.

Le comportement des entrepreneurs se révèle à ce niveau conforme à celui de la « pecking order théorie ».cette politique repose sur trois hypothèses : une politique de dividendes rigoureuse, une préférence pour les sources de financement internes .

c. La croissance du C.A.et la croissance des bénéfices

Une des finalités principales recherchées par les entrepreneurs est la croissance de leur entreprise. Cette croissance de l'organisation s'évalue la plupart du temps par l'intermédiaire

du chiffre d'affaires ou des bénéfices. L'objectif principal reste d'assurer une rentabilité financière suffisante pour couvrir les charges financières de l'entreprise.

Synthèse

Ces différents concepts de l'entrepreneur nous permettent de retenir que l'entrepreneur est « le produit de son milieu économique et culturel qui cherche à créer une organisation pour son compte pour ses fins socioéconomique en accomplissant les fonctions suivantes :

Prendre de risque, de décision, innover, identifier les opportunités d'affaires, employer des facteurs de pro

Chapitre 03
Les typologies de l'entrepreneur

Préambule

Il est important de noter que les typologies d'entrepreneuriat qui sont mutuellement exclusives, et de nombreux entrepreneurs peuvent se retrouver dans plusieurs catégories à la fois. L'entrepreneuriat est un voyage individuel, et chaque entrepreneur peut adopter des approches différentes en fonction de ses objectifs, de ses valeurs et de son contexte.

1. Présentation des différentes typologies d'entrepreneurs

L'entrepreneur se distingue des autres citoyens par des traits de caractère spécifiques et, en se référant à ces caractéristiques, plusieurs auteurs proposent des typologies d'entrepreneurs basées sur le profil du dirigeant, sur sa logique d'action ou encore sur ses motivations. Nombre d'auteurs ont suggéré des typologies d'entrepreneurs **bellemca, colot, (2014) p,63-74**

A. Typologie de Smith

Dans les années 60, suite à l'étude d'une population de créateurs d'entreprises dans une zone d'activités aux Etats-Unis, **Smith** propose une classification selon les conditions de la quatrième création. Cette classification distingue l'entrepreneur artisan de l'entrepreneur opportuniste. L'entrepreneur artisan n'a pas beaucoup d'expérience en matière de gestion, ses activités ne sont pas très innovantes et c'est sa forte compétence technique qui le mène à créer son entreprise. L'entrepreneur opportuniste est plus âgé et dispose de plus d'expérience en raison de son éventuel passé professionnel de cadre ou d'ingénieur. Il démarre avec un capital personnel important et bénéficie d'appuis solides. Son projet est lié à une opportunité d'innovation d'où le terme « opportuniste » **(1967)p90**

B. Typologie de Miles et Snow

Miles et Snow ont étudié la relation entre l'entrepreneuriat et l'innovation. Ils ont identifié quatre types d'entrepreneurs. Le prospecteur peut être défini comme l'innovateur « pur ». Il cherche sans cesse des innovations mais n'est pas sûr de les rentabiliser et de les développer lui-même. Il n'est pas intéressé par l'organisation et la mise sur le marché, son cinquième objectif se limite au fait d'innover. L'innovateur, lui, recherche en permanence des innovations mais va plus loin dans le processus entrepreneurial car il s'implique totalement pour exploiter lui-même ces innovations. Le suiveur, quant à lui, imite, suit les innovations

TYOLOGIES D'ENTREPRENEURS

qui apparaissent sur le marché, il met l'accent sur l'amélioration de l'innovation, se focalise sur les problèmes de gestion, diminuant de cette façon les coûts. Enfin, le réacteur s'adapte après-coup, il a une attitude « opportuniste » et passive. Ce comportement peut être intéressant notamment lorsque la fidélisation des clients sur des produits innovants est moins importante que la fidélité à l'entreprise. (1978)p76.

C. Typologie de Ettinger (1983)

Selon Ettinger (1983), l'entrepreneur est soit un indépendant-entrepreneur, soit un entrepreneur-créditeur d'organisations. Ces deux types d'individus sont principalement motivés respectivement par le désir d'autonomie et la volonté de pouvoir. Le premier est avant tout motivé par un besoin d'autonomie et d'indépendance. Il délègue peu et la taille de son entreprise est petite, ce qui limite la solidité organisationnelle. Le deuxième est plutôt orienté vers le développement de son affaire et cherche à accroître son pouvoir. Il est ambitieux et contrairement à l'indépendant-entrepreneur, il n'hésite pas à déléguer.

D. Typologie de Julien et Marchesnay (1996)

Julien et Marchesnay (1996) proposent de partir du principe qu'il existe trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur : la pérennité, l'indépendance et la croissance : - L'entrepreneur est soucieux de la pérennité de son entreprise, notamment dans le but de la transmettre à un membre de la famille ou de l'entreprise. - L'entrepreneur est caractérisé par la volonté d'être indépendant, en termes de capital et par un besoin d'autonomie, en termes de prise de décision. - Il a également des objectifs de croissance qui peuvent être liés au besoin de puissance et au désir de pouvoir. Partant de ces trois aspirations, les auteurs distinguent deux logiques d'action : une logique d'action patrimoniale et une logique d'action entrepreneuriale. L'entrepreneur PIC (Pérennité Indépendance-croissance) se trouve dans une logique d'action patrimoniale ou logique d'accumulation. Dans cette perspective, l'entrepreneur donne la priorité à la pérennité de son entreprise, il souhaite avant tout accumuler du patrimoine. Il désire aussi préserver l'indépendance patrimoniale et pour cela, il est prêt à refuser des associés, voire des emprunts extérieurs, il se montre également méfiant à l'égard de l'externalisation d'activités et privilégie les investissements matériels. Enfin, la croissance de la société ne doit pas nuire à la 6 pérennité et l'indépendance patrimoniales et c'est uniquement dans ce cas qu'elle peut être acceptée. L'entrepreneur CAP (Croissance-Autonomie-Pérennité) se trouve, quant à lui, dans une logique d'action entrepreneuriale, de valorisation des capitaux. Ici, l'entrepreneur privilégie les activités à forte

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

croissance et risquées, il ressent un grand besoin d'autonomie en ce qui concerne la prise de décision, il ne se préoccupe pas de l'indépendance du capital et la pérennité de son affaire n'est pas une priorité pour lui. L'entrepreneur CAP se situe dans des activités évolutives et en expansion et manifeste une forte préférence pour les investissements immatériels. Julien et Marchesnay (1996) rejoignent Laufer (1975) sur les buts majeurs de l'entrepreneur en se basant sur les idées de pérennité, d'indépendance et de croissance qui sont les trois aspirations distinguant les différents types d'entrepreneurs (PIC et CAP).

E. Typologie de Hernandez (2001)

La typologie de Hernandez (2001) distingue quatre types d'entrepreneurs : le manager, l'entrepreneur, l'artisan type et l'exclu. Cette typologie tourne autour de deux axes : la volonté de croissance et le désir d'autonomie. Le manager a un comportement qu'on peut assimiler à un cadre de grandes entreprises. Il souhaite construire rapidement sa propre entreprise pour satisfaire un désir de réalisation et un besoin de puissance. Son niveau d'éducation et son expérience professionnelle lui permettent d'avoir des compétences en termes de gestion. En effet, il sait diriger les hommes, les motiver et coordonner les activités. L'entrepreneur, lui, est acharné dans son travail, il préfère une structure centralisée car il veut pouvoir maîtriser financièrement sa croissance et être maître de son destin. Il est moins instruit que le manager, il est un travailleur infatigable et est un dirigeant autoritaire et charismatique. La troisième catégorie reprend les artisans et les dirigeants des TPE qui exploitent leur savoir-faire. Ils peuvent être assimilés à l'artisan présent dans la typologie de Smith (1967). Il s'agit en général de professionnels qui maîtrisent parfaitement un métier, une production ou une technique. Ils souhaitent avant tout rester indépendants, ils délèguent peu et il est difficile pour eux de se comporter comme de véritables dirigeants d'entreprises. L'exclu est un individu qui n'a jamais vraiment su s'intégrer dans le système productif, dans le salariat ou qui en a été rejeté. Il est contraint de se mettre à son propre compte car créer son entreprise est pour lui la seule voie restante. Son objectif principal est d'avoir un emploi pour éviter une marginalisation croissante ou un avenir professionnel peu prometteur. Ce type d'entrepreneur reprend notamment des jeunes peu formés, mal orientés, à qui le système productif n'offre aucune opportunité satisfaisante.

F. La typologie de Laufer

Jacqueline Laufer (1975), dans une étude réalisée entre 1950 et 1970, a analysé soixante cas de création d'entreprises. En croisant la motivation dominante à la création d'entreprise et les buts principaux de l'entrepreneur, elle met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

➤ **L'entrepreneur manager ou innovateur :**

Formé dans une grande école, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

Un entrepreneur peut être à la fois un manager et un innovateur, mais les compétences requises pour chaque rôle sont différentes.

En tant que manager, l'entrepreneur doit être capable de diriger une équipe, de gérer les finances et de prendre des décisions importantes pour assurer le succès de l'entreprise. Les compétences de gestion peuvent inclure la planification stratégique, la gestion des ressources humaines, la gestion de projet, la communication et la résolution de problèmes.

En tant qu'innovateur, l'entrepreneur doit être capable de créer des idées originales pour un produit ou un service qui répond aux besoins des clients et du marché. Les compétences en innovation peuvent inclure la recherche et le développement, la créativité, la vision à long terme et la capacité d'identifier les opportunités.

Il est important de noter que l'entrepreneur ne doit pas nécessairement posséder toutes les compétences requises pour être à la fois un bon manager et un bon innovateur. Il peut être judicieux de constituer une équipe de direction avec des membres qui ont des compétences complémentaires afin de couvrir toutes les bases nécessaires pour réussir dans le monde des affaires.

➤ **L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance :**

Est une personne qui possède une entreprise et qui cherche à augmenter sa taille et sa rentabilité en utilisant diverses stratégies. Les entrepreneurs propriétaires orientés vers la croissance ont souvent une vision ambitieuse de leur entreprise et sont prêts à investir des ressources importantes pour la développer.

Pour atteindre leurs objectifs de croissance, ces entrepreneurs peuvent utiliser différentes stratégies, telles que l'expansion géographique, l'acquisition d'autres entreprises, le

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

développement de nouveaux produits ou services, l'augmentation de la taille de leur équipe, la diversification de leurs activités, ou encore l'adoption de technologies innovantes.

Ces entrepreneurs sont souvent des leaders visionnaires qui savent comment identifier les opportunités de croissance et qui sont prêts à prendre des risques pour atteindre leurs objectifs. Ils ont également une forte capacité à mobiliser les ressources nécessaires pour soutenir leur croissance, comme des financements, des partenaires stratégiques, ou des talents clés.

Cependant, la croissance peut également être un défi pour les entrepreneurs propriétaires, car elle peut entraîner des coûts importants et une complexité accrue dans la gestion de leur entreprise. Pour réussir à long terme, les entrepreneurs propriétaires orientés vers la croissance doivent être capables de gérer ces défis tout en conservant une vision claire de leur objectif final.

➤ **L'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité :**

Est une personne qui gère une entreprise et qui se concentre sur l'optimisation de ses opérations pour maximiser sa rentabilité et sa durabilité. Contrairement aux entrepreneurs propriétaires orientés vers la croissance, ces entrepreneurs préfèrent se concentrer sur la qualité plutôt que sur la quantité.

Ces entrepreneurs peuvent choisir de rester à une taille modeste pour mieux contrôler leurs coûts et leur productivité. Ils peuvent également chercher à améliorer l'efficacité de leurs processus de production, à réduire les coûts d'exploitation, à optimiser les stocks, ou encore à rationaliser leur chaîne d'approvisionnement.

Pour ces entrepreneurs, la croissance n'est pas nécessairement un objectif en soi, car elle peut entraîner des risques et des coûts supplémentaires. À la place, ils cherchent à maximiser leur efficacité opérationnelle pour atteindre un niveau de rentabilité durable tout en fournissant des produits ou des services de qualité à leurs clients.

Cependant, cette approche peut également comporter des risques, notamment si l'entreprise n'est pas en mesure de répondre aux besoins changeants de ses clients ou si elle manque des opportunités de croissance en raison de son refus de prendre des risques. Pour réussir à long terme, les entrepreneurs qui recherchent l'efficacité doivent être en mesure de trouver un équilibre entre la stabilité et l'adaptabilité, tout en restant concentrés sur leur objectif de rentabilité durable.

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

➤ L'entrepreneur artisan :

Est une personne qui possède des compétences techniques dans un métier artisanal et qui décide de créer sa propre entreprise pour offrir des produits ou des services liés à ce métier. L'artisanat est un secteur qui regroupe une grande variété de métiers, allant de la menuiserie et la maçonnerie à la couture et la bijouterie.

L'entrepreneur artisan doit être capable de gérer tous les aspects de son entreprise, y compris la comptabilité, la gestion des stocks, la promotion et la vente de ses produits ou services. Il doit également être en mesure de fournir des services de qualité et de satisfaire les besoins de ses clients.

Dans certains cas, les entrepreneurs artisans peuvent travailler seuls, mais ils peuvent également embaucher du personnel pour les aider à répondre à la demande de leurs clients. Ils peuvent également travailler en partenariat avec d'autres artisans pour proposer des produits ou des services complémentaires.

L'entrepreneur artisan doit faire preuve de créativité et d'innovation pour se démarquer de la concurrence et attirer de nouveaux clients. Il doit également suivre les tendances du marché et s'adapter aux changements de la demande pour rester compétitif. En fin de compte, l'entrepreneur artisan doit avoir une passion pour son métier et être déterminé à réussir dans son entreprise.

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

Tableau n°03 : Typologie des entrepreneurs depuis le dix-septième siècle

Auteurs	Date	Typologies
Cantillon	1755	Les gens à gages certains et à gages incertains
Say	1803	L'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie
Schumpeter	1935	L'entrepreneur révolutionnaire L'entrepreneur imitateur
Cole	1942	Quatre types d'entrepreneurs : pratique, informé, sophistiqué et mathématiquement articulé
Smith	1967	L'entrepreneur artisan L'entrepreneur opportuniste

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

Collins et Moore	1970	L'entrepreneur administratif L'entrepreneur indépendant
Laufer	1975	Le manager ou l'innovateur L'entrepreneur orienté vers la croissance L'entrepreneur orienté vers l'efficacité L'entrepreneur artisan
Miles et Snow	1978	Le prospecteur L'innovateur Le suiveur Le réacteur
Vesper	1980	Les travailleurs autonomes travaillant seuls Les bâtisseurs d'équipes Les innovateurs indépendants Les multiplicateurs de modèles existants Les exploitants d'économies d'échelle Les rassembleurs de capitaux Les acquéreurs Les artistes qui achètent et vendent Les constructeurs de conglomerats Les spéculateurs Les manipulateurs de valeurs apparentes
Julien et Marchesnay	1987 1996	Deux types de propriétaires-dirigeants : PIC (pérennité, indépendance, croissance) CAP (croissance forte, autonomie, peu de pérennité)
Carland, Hoy et Carland	1988	L'entrepreneur et le propriétaire de PME
Lafuente et Salas	1989	Quatre types de nouveaux entrepreneurs : Artisan Orienté vers le risque Orienté vers la famille Managérial
Filion	2000	L'opérateur Le visionnaire
Marchesnay	1998	L'isolé Le nomade Le notable L'entrepreneur
Duchéneaut	1999	Socio-style de créateurs d'entreprises : Les rebelles Les matures Les initiés Les débutants
Fourquet	2011	Le visionnaire Le passionné

Source : (Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat, Éditions EMS, 2000, p 4, 5)

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

2. Les critères utilisés pour l'élaboration d'une typologie d'entrepreneuriat

Tableau n°04. Critères les plus couramment utilisés pour l'élaboration de typologies en entrepreneuriat

Concept de soi
Engagement
Racine systémique
Vision
Système relationnel
Délégation
Finalité
Autonomie
Internalité
Capacité d'adaptation
Créativité
Innovation
Besoin de réalisation
Besoin de pouvoir
Besoin de reconnaissance
Besoin de sécurité
Attitude face à la croissance
Attitude dans les relations interpersonnelles
Attitude face aux profits
Attitude face au risque
Style de leadership
Style de management
Style de prise de décision
Style stratégique

Source : (Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat, Éditions EMS, 2000, P06)

3. Typologies de l'entrepreneurs en Algérie :

Dans son enquête empirique qu'il a mené à Alger et en Kabylie et publiée en 2008 dans les cahiers de CREAD n°8586, sous le titre « les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : Unissais de typologie MOHAMED MADOUÏ dresse une typologie des entrepreneurs en Algérie. Il s'est appuyé sur des entretiens avec 50 entrepreneurs travaillant dans divers secteurs d'activité (agroalimentaire, textile, bâtiment, imprimerie, télécommunications, etc...). Les thèmes principalement abordés avec ces entrepreneurs portaient sur leurs trajectoires socio-professionnelles, leurs motivations et les conditions de création et de développement de leur entreprise.

Cette enquête a révélé les typologie suivantes des entrepreneurs algériens :

➤ **Les entrepreneurs reconvertis :**

Il s'agit d'anciens fonctionnaires et cadres du secteur public (directeurs, gestionnaires, administratifs, techniciens, ingénieurs, etc.) qui se sont reconvertis par opportunité dans les années quatre-vingt-dix dans le secteur privé en créant leur entreprise soit seuls ou en s'associant à des porteurs de capitaux (amis ou membres de la famille).

Ces entrepreneurs sont âgés de plus de 50 ans et ont un niveau de formation initial élevé égal ou supérieur au baccalauréat obtenu le plus souvent dans des filières techniques. Ils ont bénéficié au cours de leur longue carrière dans le secteur public de formations continues de haut niveau et d'un réseau de relations qui constituent un atout important dans leur décision d'entreprendre et qui va permettre à leur entreprise par la suite de trouver des marchés non négligeables.

Les motifs avancés par ce groupe d'entrepreneurs relèvent le plus souvent de l'opportunité nouvelle de « faire de l'argent » et d'échapper comme ils disent au monde « routinier », « morose » et « trop hiérarchisé » de la fonction publique

➤ **Les entrepreneurs contraints**

Cette catégorie d'entrepreneurs est composée soit de personnes qui n'ont jamais travaillé, soit travaillé dans l'informel ou d'anciens travailleurs ayant perdu leurs emplois durant la crise économique et politique des années 1990.

La création d'une entreprise, dans ce cas, semble de moins en moins le résultat d'une quelconque volonté de créer, d'innover ou d'entreprendre mais bien le moyen de sortir d'une

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

situation de chômage chronique et d'exclusion sociale qui touche aussi bien les populations non qualifiées que celles suffisamment diplômées.

Dans ce cas de figure la création d'entreprise s'est opérée soit par un autofinancement total soit par l'appui des dispositifs d'aide à la micro-entreprise gérés par des institutions étatiques tels que : l'APSI remplacée par l'ANDI, l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

➤ **Les entrepreneurs migrants**

Cette frange d'entrepreneurs est constituée de personnes ayant émigré à l'étranger et notamment en France dans les années 1980. Ayant acquis une longue expérience

professionnelle et encouragés par l'ouverture du secteur économique au privé ils ont préféré entrer au pays et créer leurs entreprises.

➤ **Les entrepreneurs héritiers**

Ce sont des personnes qui sont devenues entrepreneurs par le fait qu'elles font partie de familles qui ont une longue tradition commerçante et entrepreneuriale qui remonte parfois à plusieurs générations. Il s'agit de reprise d'activités ou d'entreprises familiales

4. Généralités sur les PME

1) Définition des PME

Aujourd'hui le sigle de PME est le nouveau sens estimé de la petite structure de la part des pays

(Développé et en voie de développement) vue qu'il est fortement plus maîtrisable, contrairement aux grandes entreprises dotées de structures centralisées et complexe péniblement contrôlables suivant les différentes définitions conçues par différents auteurs de la littérature, nous allons proposer quelque une,

Afin d'essayer de comprendre le terme PME.

- Selon Bucaille et Beauregard (1986) affirment que : « La PME est diversifiée elle l'est dans son marché, dans ses comportements, dans ses hommes, dans son évolution, dans ses technologies ou dans ses risques. Aucune PME ne ressemble totalement à une autre ». **Colot Olivier (2007) .P19**

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

- Selon Weber (1988) « les entreprises diffèrent par la taille, le métier, la nature du capital (personnel, familial, étranger, ...) ; mais aussi par le degré d'autonomie (société indépendante, filiale, sous-traitante ...), le rapport à l'économie mondiale (secteur protégé, en expansion ou en déclin, ...) à l'origine sociale de son chef, son capital culturel et relationnel, son identité patronale » (**Idem, p 20**)

2) Caractéristiques des PME

Les PME sont d'une structure souple et maniable et d'une activité vulnérable. Vu que la présentation de celle-ci est vaste, et pour mieux cerner ce concept, le modèle de Julien P.A (1997) nous a aidé à mettre en évidence les caractéristiques suivantes :

- **Une faible spécialisation du travail** : tant du point de vue de l'entrepreneur sur les employés (cette polyvalence donne à l'entreprise une flexibilité et une souplesse permettant l'adaptation aux changements).
- **Une gestion personnalisée** : tenant à la très forte interdépendance entre l'entreprise et l'entrepreneur. Ainsi, plus la taille de l'entreprise est petite, plus le rôle du dirigeant peut prendre de l'importance.
- **Un système d'information peu complexe** : permettant une diffusion rapide et réciproque 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.
- **Une stratégie implicite** : issue d'un processus de décision, traduit par le schéma (intuitions- décision-action).

3) Le processus de la création d'entreprise :

Pour certains auteurs, (**Azzedine TOUNES. P74**) l'entrepreneuriat est considéré comme étant un processus dynamique et complexe. Il est le fruit de facteurs psychologiques, socioculturels, politiques et économiques. Il prend la forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de normes, d'intentions et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné. La création d'entreprise constitue la manifestation la plus visible de l'entrepreneuriat. Elle se décline par quatre phases ; celles-ci sont la propension,

TYPLOGIES D'ENTREPRENEURS

l'intention, la décision et l'acte. Ces phases se rapprochent des concepts déployés par la philosophie de l'action, à savoir " plan intention choix- décision- action" (BOYER, 1997).

La première phase du processus entrepreneurial est la propension que le dictionnaire «Larousse" définit comme un penchant, inclination à faire quelque chose.

Pour A. FAYOLLE, la propension entrepreneuriale est "une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale" . K.E. LEARNED considère la propension à créer comme une combinaison des caractéristiques psychologiques et d'expériences professionnelles qui augmente la probabilité pour certains individus à tenter l'aventure entrepreneuriale. La propension entrepreneuriale signifie la sensibilisation à la création d'entreprise ; cette sensibilisation est influencée par son environnement, notamment la famille, les proches, la formation, et ses propres expériences entrepreneuriales.

La deuxième phase est l'intention entrepreneuriale, elle est caractérisée par l'existence d'une idée ou d'un projet d'affaire plus ou moins formalisé, et par l'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise. Bird (1988) définit cette intention entrepreneuriale comme étant « l'état d'esprit qui dirige l'attention de l'individu et qui le mène à l'action ».

Pour Crant, « l'intention entrepreneuriale est défini par les jugements de l'individu sur la probabilité de posséder sa propre entreprise » (**Zineb AOUNI, Bernard Surlemont . P6-7**) Cette phase représente une étape nécessaire au cheminement motivationnel vers le comportement. Selon Vallerand, elle est la prédisposition à agir.

La troisième phase correspond à la décision entrepreneuriale, Elle se distingue de la phase précédente par deux dimensions essentielles. *Premièrement*, la formalisation de l'idée ou du projet est achevée dans ses dimensions stratégiques. L'idée ou le projet sont transformés en opportunité qui est validée par les études financière et marketing. *Deuxièmement* , les ressources de différente nature (humaines, financières et logistiques) sont globalement mobilisées.

La quatrième et dernière phase est l'acte d'entreprendre, elle correspond au démarrage physique de l'activité qui se manifeste par la réalisation des premiers produits ou services.

TYPOLOGIES D'ENTREPRENEURS

Une entreprise est opérationnelle à partir du moment où elle génère des revenus. **TOUNES A (2007)**, réfute cette acception. Pour lui, l'entreprise peut rester longtemps en sommeil ou elle peut ne jamais honorer ses commandes. L'auteur a présenté un outil pour faciliter le positionnement des chercheurs dans le champ de l'entrepreneuriat. Cet outil permet de lier les stades du processus de création (la dimension processuelle) avec leurs composantes cognitives (les perceptions), conative (les actions sont orientées vers le comportement souhaité) et physique (comportement concrétisé). Il n'en demeure pas moins que le processus de création d'entreprise n'est pas séquentiellement disjoint.

L'outil demeure simplificateur pour être intelligible. L'intention précède souvent la décision et l'acte de création, mais les cheminements entrepreneuriaux sont différents. La création peut naître d'une rencontre soudaine, d'une opportunité ou d'une insatisfaction professionnelle. » **Zineb AOUNI, Bernard Surlemont(2007) P6-7**

Synthèse

Diversité des entrepreneurs : L'entrepreneuriat ne se limite pas à un seul type. Il englobe une grande diversité de personnes, de motivations et de styles d'entrepreneuriat. Les entrepreneurs peuvent être jeunes ou âgés, issus de divers milieux sociaux, et avoir des motivations variées, telles que la recherche de la liberté financière, l'innovation, ou la résolution de problèmes sociaux.

Partie pratique

Chapitre 04
Analyse et interprétation des données

Analyse et interprétation des données

Préambule :

L'étude sur le terrain est l'étape la plus importante dans une recherche scientifique, en première section nous présentons les entreprises enquêtées, en deuxième section nous allons exposer et analyser les résultats de l'enquête auprès des PME privés dans la Wilaya de Bejaia ensuite vérifier les hypothèses de recherche

I. Présentation et répartition des entreprises enquêtées

Dans cette section nous présentons les entreprises enquêtées afin d'obtenir des informations et des réponses à nos questions par ailleurs nous avons pu toucher 10 entrepreneurs dirigeants dans la wilaya de Bejaïa, nous avons pris en considération le facteur de taille afin de toucher les deux types d'entreprises PME :

05 Moyennes entreprises

05 Petites entreprises

1.1. Présentation des organismes d'accueil :

Liste des moyennes entreprises

➤ SALHI PLAST

Activité de l'entreprise : Fabrication des portes et fenêtres en PVC et aluminium

Nombre de salariés : 68

Forme juridique : SARL

Année de création : 2005

➤ HELPING NETTOYAGE

Activité de l'entreprise : Nettoyage des sols et entretien des espaces verts

Nombre de salariés : 86

Forme juridique : SARL

Année de création : 2008

Analyse et interprétation des données

- **TMAC**
Activité de l'entreprise : Fabrication des articles en plastique pour les industries électriques et électroniques
Nombre de salariés :156
Forme juridique : EURL
Année de création : 2006

- **DECO-FACADE**
Activité de l'entreprise : Revêtement et décoration des façades
Nombre de salariés : 52
Forme juridique : SARL
Année de création : 2018

- **ETS ATEK & FRERES**
Activité de l'entreprise : Fabrication de produits d'entretien et détergents
Nombre de salariés : 112
Forme juridique : ETS
Année de création : 1989

Liste des petites entreprises

- **SALHI PLOMBRIE**
Activité de l'entreprise : Installation et réparation des canalisations eau & gaz , également installer ou réparer les appareils sanitaires
Nombre de salariés : 22
Forme juridique : ETS
Année de création : 2015

- **KAORA**
Activité de l'entreprise : Couture et broderie des robes kabyle
Nombre de salariés : 31
Forme juridique : ETS
Année de création : 2013

- **MY EVENT**
Activité de l'entreprise : Organisation et décoration des évènements

Analyse et interprétation des données

Nombre de salariés : 16

Forme juridique : ETS

Année de création : 2021

➤ **BELLIL ELECTRICITE**

Activité de l'entreprise : Travaux d'installation et réparation électrique

Nombre de salariés : 18

Forme juridique : ETS

Année de création : 2015

➤ **DECO-MAISON**

Activité de l'entreprise : Peinture intérieure des maisons

Nombre de salariés : 19

Forme juridique : ETS

Année de création : 2017

2. La méthode et la technique utilisée

2.1 Méthode de recherche :

Pour mener notre recherche de manière scientifique, nous avons suivi une méthodologie de recherche comme suit :

Choix de méthode qualitative et la technique d'entretien

Nous sommes appuyés sur la méthode qualitative, en analysant et en expliquant les données.

On a préparé un guide d'entretien semi-directif, composé de 15 questions liées à nos hypothèses.

Les questions de ce guide d'entretien sont posées face à face.

Chaque entretien a duré entre 20 et 30 minutes.

- La préenquête

Dans le but de préciser notre problématique et les hypothèses ainsi que la méthode et les techniques les plus adéquates à notre thème de recherche, nous avons procédé à une préenquête, dont l'objectif est :

Premièrement préciser notre échantillon de recherche qui sont les entrepreneurs de petites moyennes entreprises.

Analyse et interprétation des données

Deuxièmement notre pré enquête vise les rôles des entrepreneurs des petites moyennes entreprises et leurs activités.

- La période de l'enquête

L'enquête a pris plus d'un mois auprès de dix PME.

3. L'échantillon d'étude

« Dans la partie échantillonnage il s'agit de définir la population d'étude qui dépend de l'objectif de l'enquête, les hypothèses choisies et l'échantillon adopté » **Claude Javeau (1985) p41**

Notre échantillonnage aléatoire simple constitue de dix entreprises petites et moyennes

4. Présentation des caractéristiques de l'échantillon

Dans cette partie nous allons présenter les données personnelles des entrepreneurs enquêtés à savoir leurs âges, sexe, niveau d'étude.

- Répartition des entrepreneurs selon le sexe :

Selon les résultats de notre enquête présentés dans le tableau n° 05, les hommes représentent une part très importante, au sein de la catégorie sociale entrepreneur. En effet, sur 10 entrepreneurs enquêtés, 9 sont des entrepreneurs-homme, soit 90% de la population enquêtée et 1 entrepreneur femme, soit 10% de la population enquêtée.

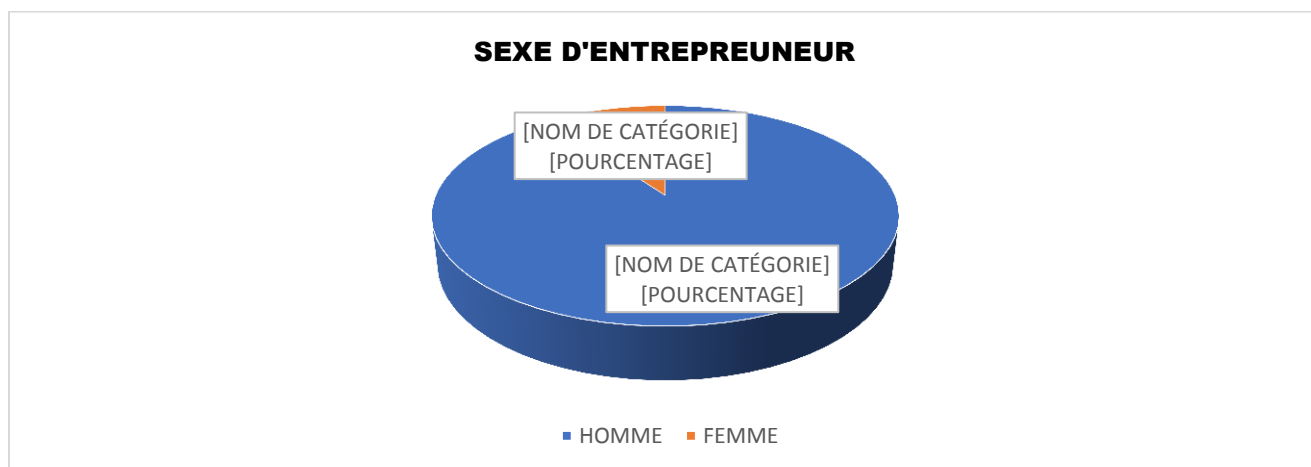
Tableau n °05 : répartition des enquêtes selon le sexe

Sexe	Effectifs	Pourcentage (%)
Homme	9	90
Femme	1	10
Total	10	100

Source : résultat de notre enquête.

Analyse et interprétation des données

Figure n°01 :



Source : réaliser à partir de tableau n°05.

- Répartition des entrepreneurs selon l'âge :

Le tableau n°06 représente la tranche d'âge des entrepreneurs au moment de la création effective de l'entreprise. Le plus grand nombre des entrepreneurs ont lancé leurs entreprises entre l'âge de 25 à 35 ans avec une part de 70 %, suivi par la catégorie de 36 à 45 ans qui représente 30 % de la population enquêtée.

A partir de ces données, l'entrepreneur se lance dans la création après avoir acquis une certaine formation et expérience professionnelle et rassembler les capitaux nécessaires pour l'investissement.

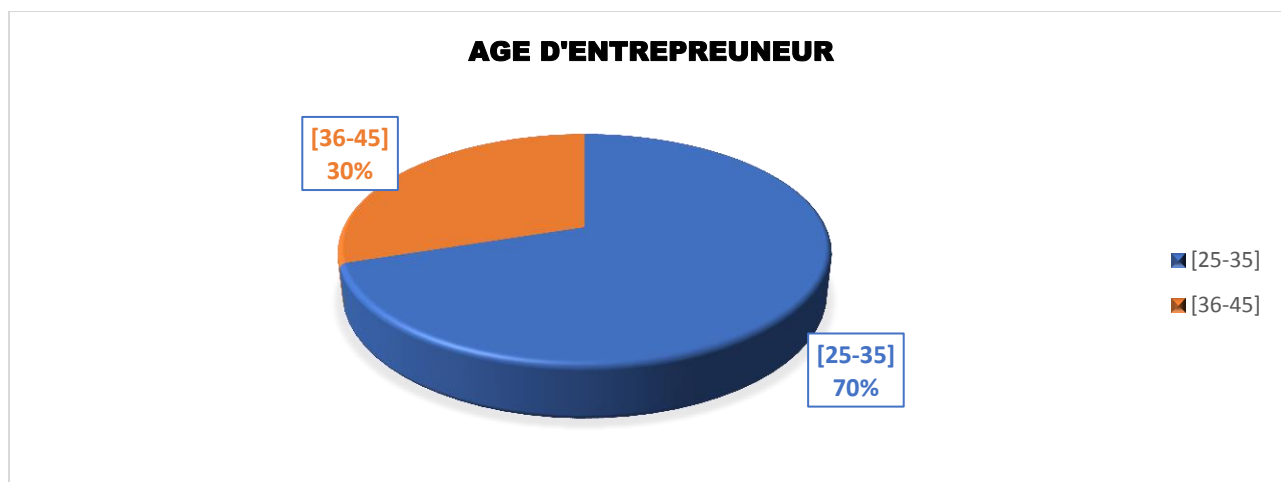
Tableau n °06 : Age des entrepreneurs :

L'âge	Effectifs	Pourcentage%
[25-35]	7	70
[36-45]	3	30
Total	10	100

Source : résultats de notre enquête.

Analyse et interprétation des données

Figure n°02 : Age des entrepreneurs.



Source : réalisé par nos soins à partir du tableau n° 06.

- Répartition selon le niveau d'instruction des entrepreneurs :

Développer un esprit entrepreneurial, nécessite un certain niveau d'étude de la population ciblée. Le niveau d'instruction peut être d'un apport important dans le développement de l'entreprise dans le sens où l'individu dispose de compétences et connaissances dans un domaine précis lui permettant le mieux gérer son affaire.

L'ensemble des entrepreneurs enquêtés ont au moins un niveau d'étude moyen, sur les 10 entrepreneurs enquêtés, 2 entrepreneurs ont un niveau d'études moyen, 3 ont effectué une formation professionnelle en plus de leurs niveaux d'étude, 2 entrepreneurs ont atteint un niveau universitaire et 3 ont un niveau secondaire.

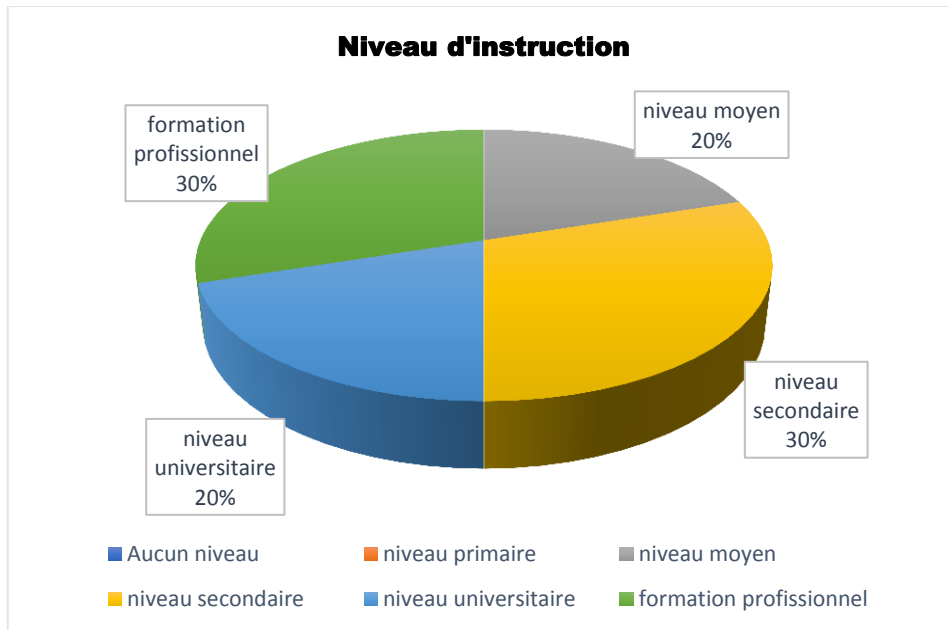
Tableau N°07 : Le niveau d'instruction des entrepreneurs.

Niveau d'instruction	Effectifs	Pourcentage (%)
Aucun niveau	0	0
Niveau primaire	0	0
Niveau moyen	2	20
Niveau secondaire	3	30
Niveau universitaire	2	20
Formation professionnelle	3	30
Total	10	100

Source : résultat de notre enquête.

Analyse et interprétation des données

Figure n°03 : Le niveau d'instruction des entrepreneurs.



Source : réaliser selon le tableau n°07

Analyse et interprétation des données

II. Analyse et interprétation des résultats et discussion des résultats de la recherche

Dans cette section nous allons analyser les résultats de l'enquête afin de pouvoir discuter des hypothèses.

1. Analyse et interprétation des données

1.1 Présentation et analyse des résultats relatifs aux hypothèses

A- Présentation et analyse des résultats relatifs à la hypothèse preneur de risque

- ✓ Suite à la première question « **Qu'est-ce qui rend la prise de risque et l'incertitude importants ?** » nous avons pu obtenir des réponses précises auprès de la majorité des entrepreneurs qui déclarent qu'ils prennent des risques en investissant dans de nouvelles idées, technologies et produits. Cette innovation favorise la croissance économique en créant de nouveaux emplois, en stimulant la concurrence et en répondant aux besoins changeants des consommateurs.
- ✓ En ce qui concerne la deuxième question « **Comment l'entrepreneur s'assure sa réussite ?** » les entrepreneurs déclarent que premièrement avoir une idée solide et innovante, deuxièmement étude de marché approfondie : effectuer une recherche approfondie pour comprendre le marché, la concurrence, les tendances, les préférences des clients et les opportunités, enfin un plan d'affaires bien conçu, exécution efficace : La mise en œuvre efficace.
- ✓ Après avoir posé cette troisième question : « **Quels sont les différents risques financiers, familiaux, professionnels et d'ordre physique auxquels les entrepreneurs doivent faire face lorsqu'ils se lancent ?** » nous avons eu plusieurs réponses comme suivant :
 - **Risques financiers** : Investissement initial, Fluctuations des revenus, Manque de trésorerie
 - **Risques familiaux** : Impact sur les relations, Stress familial.
 - **Risques professionnels** : Concurrence, Innovation, Gestion des employés.
 - **Risques d'ordre physique et mental** : Stress et santé mentale, Charge de travail, Santé physique
- ✓ *Nous avons posé la quatrième question suivante : « **Est-ce que les entrepreneures doivent être préservant ?** » nous avons obtenu la même réponse, On doit être prudents et prendre des mesures pour protéger nos intérêts, notre santé mentale, notre bien-être financier et équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.*

Analyse et interprétation des données

D'après cette réponse on a constaté que la persévérance est une qualité essentielle pour développer réussir le monde d'affaire.

- ✓ *Suite à cette la cinquième question : « **Quels sont les obstacles qui empêchent votre entreprise de réussir et comment les surmonter ?** » nous avons eu ces réponses et les entrepreneurs déclarent cela :*
- *Manque de planification adéquate /solution : un plan d'affaires.*
- *Insuffisance de financement / solution : chercher des sources de financement, telles que des investisseurs.*
- *Concurrence féroce / suggestion : connaître les concurrents, offrir une valeur supérieure, attirer et fidéliser les clients.*
- *Problèmes de gestion / solution : Investir dans la formation.*
- *Évolution rapide du marché / solution : faire des entretiens ou des sondages avec des clients potentiels pour recueillir des informations sur leurs besoins, leurs préférences, leurs habitudes d'achat.*
- *Gestion de la croissance.*
- *Réglementation et conformité.*
- *Gestion des ressources humaines.*

B- Présentation et analyse des résultats relatifs à la hypothèse l'entrepreneur créative

- ✓ **A partir de la sixième question : « **Comment les entrepreneurs sont-ils capables de penser de manière créative ?** » la plupart des entrepreneurs ont répondu ainsi :**
- **Cultiver la curiosité : être ouvert à explorer de nouvelles idées, domaines et perspectives. Poser des questions, rechercher constamment de nouvelles informations et chercher à comprendre les choses sous différents angles.**
- **Trier de la zone de confort : essayer de nouvelles expériences, apprendre des compétences différentes et explorer des domaines qui ne sont pas directement liés à votre entreprise. L'inspiration peut souvent découler de l'intersection de différentes disciplines.**
- **Pratiquer la pensée divergente : élargir la pensée en générant un grand nombre d'idées, même les plus folles.**
- **Favoriser un environnement stimulant : créer un environnement qui encourage la créativité.**

Analyse et interprétation des données

- ✓ En ce qui concerne la septième question : « **Quelles est la solution innovante pour résoudre des problèmes ou des obstacles ?** » Nous avons pu recueillir ces solutions
- Innovation ouverte : collaboration avec des partenaires externes, des clients, des fournisseurs ou même des concurrents pour résoudre des problèmes. L'innovation ouverte encourage l'échange d'idées et de connaissances
- ✓ Suite à la huitième question : « **Comment mesurez-vous le succès de votre entreprise ?** » la plupart des entrepreneurs déclarent : la mesure du succès d'une entreprise peut varier en fonction de ses objectifs, de son secteur d'activité et de sa taille et plusieurs indicateurs peuvent déterminer le succès, rentabilité, taux de croissance, chiffre d'affaires.
- ✓ Concernant la neuvième question : « **Quelle est l'inspiration derrière la création de votre entreprise ?** » la majorité des entrepreneurs nous déclarent que leur inspiration est le désir de résoudre un problème ou de répondre à un besoin non satisfait sur le marché, ils veulent être leurs propres patrons, possibilité de gagner davantage et de mieux contrôler leur avenir financier.

C- Présentation et analyse des résultats relatifs à la hypothèse l'entrepreneur opportuniste

- ✓ Suite à la dixième question « **Comment adaptez-vous aux changements de marche et aux nouvelles opportunités ?** » la plupart des entrepreneurs mentionnent que cette adaptation exige de la vigilance, de la souplesse et la capacité à apprendre rapidement. En développant une approche proactive de l'adaptation, l'entreprise sera mieux préparée à relever les défis et à saisir les opportunités qui se présentent sur le marché en constante évolution.
- ✓ En ce qui concerne la onzième question : « **Pourriez-vous nous expliquer comment vous développeriez un nouveau produit ?** » la majorité des entrepreneurs nous indiquent que cela nécessite une planification minutieuse, une équipe multidisciplinaire et une compréhension approfondie des besoins du marché et des clients.
- ✓ Suite à la douzième question : « **Comment votre entreprise s'adapte elle rapidement aux changements du marché pour saisir de nouvelles opportunités ?** » les entrepreneurs se basent sur deux points essentiels :

Analyse et interprétation des données

- Formation continue : ils investissent dans le développement des compétences de leurs employés pour qu'ils soient prêts à relever de nouveaux défis et à adopter de nouvelles technologies.
- Surveillance constante du marché : ils restent à l'affût des évolutions, des besoins des clients et des comportements d'achat.
- ✓ A partir de la treizième question : « **Quelles sont les nouveautés mises en place pour mieux répondre au marché ?** » La plupart des entrepreneurs nous confirme qu'il est nécessaire saisir de nouvelles opportunités avec succès en combinant ces différentes approches : Culture de processus, de technologies et de leadership agiles.
- ✓ Suite à la quatorzième question : « **Comment pouvez-vous vous assurer d'avoir les compétences nécessaires pour gérer les finances, les ressources humaines et les opportunités de manière à garantir le succès de votre entreprise ?** » la majorité des entrepreneurs se basent sur deux points :
 - Expérience pratique : rien ne remplace l'expérience réelle. Prendre des responsabilités au sein de notre entreprise ou chercher des opportunités pour gérer nos projets ou équipes, afin de mettre en pratique ce que nous apprenons
 - Planification stratégique : élaborer une stratégie claire pour mon entreprise qui intègre la gestion des finances, des ressources humaines et des opportunités. Cela m'aidera à rester concentré sur mes objectifs et à prendre des décisions cohérentes.
- ✓ En ce qui concerne la quinzième question : « **Comment pouvez-vous conquérir une place sur le marché ?** » la plupart des entrepreneurs nous répondent que cela nécessite une stratégie solide, une compréhension approfondie du marché et des clients, ainsi que des efforts continus pour se démarquer de la concurrence.

2. Discussion des résultats relatifs aux hypothèses

Après l'étude que nous avons menée auprès des entreprises petites et moyennes a la wilaya de Bejaïa , et après notre enquête de terrain et les entretiens que nous avons menés auprès d'un certain nombre d'entrepreneurs de toutes catégories afin de recueillir le maximum d'informations liées au sujet de notre recherche, qui à leur tour nous avons pu répondre et comprendre notre problématique et ainsi de vérifier la validité de nos hypothèses que ce soit en l'infirmant ou en la confirmant, nous sommes finalement arrivés aux résultats finaux suivants :

Analyse et interprétation des données

2.1 Discussion de la première hypothèse :

En ce qui concerne la première hypothèse, selon laquelle « **l'entrepreneur est un joueur** », nous avons collecté et analysé les données et informations que nous avons obtenues suite à notre entretien avec les entrepreneurs de la wilaya de Bejaïa qui déclarent qu'ils prennent des risques dans le but de l'innovation et assurent leurs réussites avec la possession d'une idée solide, innovante, étude de marché approfondie, plan d'affaire bien conçu et ils déclarent aussi qu'ils retrouvent des obstacles durant leurs travail entrepreneurial et qu'ils les surmontent d'une façon ou d'une autre.

A travers ces résultats, nous sommes venus confirmer notre première hypothèse à savoir que les entrepreneurs sont souvent appelés à prendre des risques, mais ces risques sont généralement calculés et basés sur des analyses réfléchies plutôt que sur des jeux de hasard ou des impulsions.

2.2. Discussion de la deuxième hypothèse :

Après notre entretien avec un certain nombre d'entrepreneurs de plusieurs catégories pour valider notre seconde hypothèse, à savoir que « **l'entrepreneur est un créateur** », nous avons pu obtenir de nombreuses données qui nous ont permis de savoir que les entrepreneurs sont des créateurs car ils sont souvent responsables de la création et de la gestion de leurs propres entreprises et en ce qui concerne la capacité à penser de manière créative aide à générer des idées innovantes pour les produits, les services et les stratégies commerciales et aussi la capacité d'assurer le succès de leurs propres entreprises, ils sont en mesure de gérer efficacement leurs entreprises, de s'adapter aux changements du marché et de prendre des décisions stratégiques pour maximiser les chances de succès.

A travers ces résultats que nous avons analysés, nous sommes venus confirmer cette hypothèse savoir que l'entrepreneur est un créateur.

2.3 Discussion de la troisième hypothèse :

En ce qui concerne notre troisième hypothèse, selon laquelle « **l'entrepreneur est un opportuniste** » nous avons pu recueillir des informations qui nous assurent que la majorité des entrepreneurs de la wilaya de Bejaïa sont des entrepreneurs opportunistes qui mentionnent saisir de nouvelles opportunités avec succès en combinant ces différentes approches : Culture de processus, de technologies et de leadership agiles nécessairement pour mieux répondre au marché et pour avoir les compétences nécessaires pour gérer les finances, les ressources

Analyse et interprétation des données

humaines et les opportunités de manière à garantir le succès de votre entreprise cela nécessite une planification stratégique et une expérience pratique.

A travers ces résultats, nous sommes venus confirmer notre dernière hypothèse à savoir que les entrepreneurs sont des opportunistes cependant l'opportunisme peut être défini comme la capacité de repérer et de saisir des opportunités commerciales lucratives, souvent en exploitant des lacunes sur le marché ou en répondant à des besoins non satisfaits.

Les entrepreneurs qui réussissent sont souvent ceux qui sont capables de repérer des opportunités et de les exploiter pour créer de la valeur.

Synthèse

A travers notre enquête sur le terrain on a pu extraire 3 typologies d'entrepreneur opportuniste, créateur et joueur - peuvent être utilisées pour catégoriser différents styles ou approches entrepreneuriales en fonction des caractéristiques et des motivations des individus. Et on note que le succès entrepreneurial dépend de nombreux facteurs, notamment les compétences individuelles, les circonstances du marché, la chance et d'autres variables. Les typologies entrepreneuriales peuvent être utiles pour comprendre les différentes approches et motivations des entrepreneurs, mais elles ne sont pas des jugements de valeur. Un entrepreneur peut réussir dans n'importe laquelle de ces catégories s'il sait comment gérer efficacement son entreprise en fonction de ses propres caractéristiques et des défis du marché.

Analyse et interprétation des données

Conclusion

La construction d'une typologie d'entrepreneurs est une tâche complexe qui dépend de nombreux facteurs interdépendants. En général, ces facteurs peuvent être regroupés en plusieurs catégories clés qui contribuent à façonner le profil et le comportement d'un entrepreneur. Voici une conclusion générale sur les principaux facteurs qui influencent la typologie d'entrepreneur :

1. **Caractéristiques personnelles** : Les traits de personnalité, l'éducation, l'expérience et les compétences individuelles d'une personne jouent un rôle essentiel dans la définition de son profil entrepreneurial. Certains entrepreneurs peuvent être plus innovants, tandis que d'autres se concentrent davantage sur la gestion.
2. **Motivation** : Les motivations personnelles sont un moteur important. Certains entrepreneurs sont motivés par le désir de résoudre des problèmes, d'autres par la recherche de profits, et d'autres encore par un engagement envers une cause sociale ou environnementale.
3. **Environnement culturel et social** : L'endroit où l'entrepreneur est né et a grandi, ainsi que les normes culturelles et sociales de sa région, ont un impact significatif sur sa typologie. Par exemple, la culture d'entreprise dans la Silicon Valley peut être très différente de celle d'une région rurale.
4. **Contexte économique** : L'état de l'économie, les opportunités de marché, les contraintes réglementaires et fiscales, ainsi que l'accès aux ressources financières peuvent influencer le type d'entreprise qu'un individu choisit de créer.
5. **Réseaux et relations professionnelles** : Les réseaux sociaux et professionnels d'un individu peuvent jouer un rôle crucial dans le développement de son entreprise. Les liens avec d'autres entrepreneurs, investisseurs, clients potentiels peuvent orienter les choix et les opportunités.
6. **Secteur d'activité** : Le secteur dans lequel un entrepreneur opère peut également influencer sa typologie. Les caractéristiques de l'industrie, telles que la concurrence, la réglementation, la demande du marché et la technologie, peuvent dicter le comportement entrepreneurial.

Analyse et interprétation des données

7. Dynamique concurrentielle : La compétition entre les entreprises peut stimuler l'innovation et la croissance. Les environnements entrepreneuriaux qui favorisent une concurrence saine sont plus susceptibles de voir émerger des entreprises innovantes.
8. Innovations technologiques : L'évolution rapide de la technologie peut créer de nouvelles opportunités entrepreneuriales et influencer la typologie des entrepreneurs. Les entrepreneurs technologiques, par exemple, sont souvent à la pointe de l'innovation.
9. Facteurs personnels et familiaux : Les obligations familiales, telles que la responsabilité envers les enfants ou les parents âgés, peuvent influencer le type d'entreprise qu'un individu choisit de créer, ainsi que sa tolérance au risque.

En conclusion, la typologie d'entrepreneur est le résultat d'une interplay complexe entre de nombreux facteurs personnels, environnementaux et situationnels. Chaque entrepreneur est unique, et sa typologie est le produit de son histoire personnelle, de ses motivations et des circonstances qui l'entourent. Comprendre ces facteurs est essentiel pour mieux soutenir et orienter les entrepreneurs dans leurs parcours professionnels.

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

Ouvrages :

- FAYOLLE Alain, 2012, Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre, Edition Dunod, 2eme édition, Belgique.
- VERSTREATE. Thierry, 2000 ; Histoire d'entreprendre la réalité de l'entrepreneuriat, Éd. EMS Management et sociétés, Paris.
- BAYLE Emmanuel, DUPUIS Jean-Claude, 2012, Management des entreprises de l'économie sociale et solidaire : Identités plurielles et spécificités, De Boeck.
- SADI. N-E, La privatisation des entreprises publiques en Algérie, Éd. OPU, Algérie, 2005.
- T. Verstraete 2000, Entrepreneuriat et Sciences de Gestion, Habilitation à Diriger des Recherches, Lille
- Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique Amina Omrane, Alain Fayolle, Olfa Zeribi Ben-Slimane Dans La Revue des Sciences de Gestion 2011, P91 à 100
- T. Verstreate, B. Saporta« Création d'entreprise et Entrepreneuriat », les éditions de l'ADREG, France, 2006, P77
- Capron H, « Entrepreneuriat et création d'entreprises », facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise, édition de Boeck, Paris, 2009, P66
- GASSE Y, « l'influence du milieu dans la création d'entreprise », organisation et territoires, 2003, Canada, P49
- A. Leghima, S. Megueli, 2006 Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires » Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
- -FAYOLLE Alain, introduction à l'entrepreneuriat, Ed:Dunod, Paris, 2005.
- Harnandez E-M, « L'entrepreneuriat, approche théorique », Le Harmattan, France ,2001, P64
- Bayad M ; Boughattas Y; Schmitt C, Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition de compétences, 8em congrès international en Entrepreneuriat et PME, Suisse, Octobre 2006.
- Claude LEVY-LEBOYER. "LA MOTIVATION DANS L'ENTREPRISE. Modèles et stratégies". (Editions d'Organisation, 1998)

- Thierry Verstrete Entrepreneuriat connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes, Edition L'Harmattan 5-7 rue de l'école polytechnique 75005 Paris France P78.
- Koenig G. (1990) : Management stratégique – Vision, manœuvre et tactiques, Edition Nathan, 1ère édition, Paris, P 400.
- Capron H, Durez B, Lux B. (1986), les problèmes de gestion des PME en Belgique : Résultat d'une enquête. Gestion 2000, n°1, pp87-111.
- Colot Olivier :« la transmission des PME familiales non cotées : approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprise », Thèse de doctorat, Université de Mons Hainaut. 2007 , p 19. ⁵³ Idem ,p20.
- Azzedine TOUNES, « l'intention entrepreneuriale : théories et modèle » in Riadh ZGHAL, «L'entrepreneuriat : théories, acteurs, pratiques », P 74.
- Zineb AOUNI, Bernard Surlemont, « Le processus d'acquisition des compétences entrepreneuriales : une approche cognitive » P 6,7

Article et revues :

- G.E.M rapport exécutif, 2000
- Ainsi en Algérie les 619072 PME (Publiques et privées) génèrent environ 1625686 postes d'emplois pour l'année 2010.
- En se référant à la pyramide de Maslow, le besoin d'accomplissement est dans le 5ème niveau(le sommet de la pyramide), c'est-à-dire que l'individu apres la satisfaction de ses besoins primaires,de sécurité..etc .Il a besoin de réaliser de soi
- Cachon J-C, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? », P22
- Tournés A. Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens, 5ème congrès international de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2007.P 45
- Tournés A. Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens, 5ème congrès international de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2007.P 56
- La Revue des Sciences de Gestion Direction et Gestion Sabrina bellemca, olivier colot, 2014, p,63-74
- Histoire d'entreprendre - Les réalités de l'entrepreneuriat, Éditions EMS, 2000, p 4, 5,6

- MADOUÏ M., 2008, «Entrepreneurs issus de l’immigration maghrébine. De la stigmatisation à la quête de la reconnaissance sociale », Paris, Aux lieux d’être Mondes contemporains.

Thèse et mémoire :

- Thèse doctorat : Moussa-Mouloungui (2012) « processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales »
- Mémoire : Alice Bouvier, « L’entrepreneuriat social au service de la culture : opportunités et défis » .2013

WEBOGRAPHIE :

- www.memoireonline.dz
- <http://mouves.org/lentrepreneuriat-social/l-entrepreneuriat-social/>

LISTE DES ANNEXES

Guide d'entretien :

Axe 01 : Question relatives aux hypothèses

Ce présent entretien a pour objectif de réussir notre enquête, destiné a l'ensemble des entrepreneurs dirigeants.

L'entretien est comme suivant :

Q n°01 : Qu'est-ce qui rend la prise de risque et l'incertitude importants ?

Q n° 02 : Comment l'entrepreneur s'assure sa réussite ?

Q n°03 : Quels sont les différents risques financiers, familiaux, professionnels et d'ordre physique auxquels les entrepreneurs doivent faire face lorsqu'ils se lancent ?

Q n°04 : Est-ce que les entrepreneurs doivent être préservant ?

Q n°05 : Quels sont les obstacles qui empêchent votre entreprise de réussir et comment les surmonter ?

Q n°06 : Comment les entrepreneurs sont-ils capables de penser de manière créative ?

Q n° 07 : Quelles est la solution innovante pour résoudre des problèmes ou des obstacles ?

Q n°08 : Comment mesurez-vous le succès de votre entreprise ?

Q n° 09 : Quelle est l'inspiration derrière la création de votre entreprise ?

Q n° 10 : Comment adaptez-vous aux changements de marche et aux nouvelles opportunités ?

Q n°11 : Pourriez-vous nous expliquer comment vous développeriez un nouveau produit ?

Q n°12 : Comment votre entreprise s'adapte elle rapidement aux changements du marché pour saisir de nouvelles opportunités ?

Q n°13 : Quelles sont les nouveautés mises en place pour mieux répondre au marché ?

Q n° 14 : Comment pouvez-vous vous assurer d'avoir les compétences nécessaires pour gérer les finances, les ressources humaines et les opportunités de manière à garantir le succès de votre entreprise ?

Q n°15 : Comment pouvez-vous conquérir une place sur le marché ?

Axe 02 : Les données personnelles des enquêtés

Q n° 01 : êtes-vous homme / femme ?

- Homme
- Femme

Q n°02 : Quelle est votre tranche d'âge au moment de la création de votre entreprise ?

- [25-35]
- [36-45]

Q n°03 : Quel est votre niveau d'instruction ?

- Aucun niveau
- Niveau primaire
- Niveau moyen
- Niveau secondaire
- Niveau universitaire
- Formation professionnelle

Résumé

Un entrepreneur est une personne qui prend l'initiative de créer, développer et gérer une entreprise, souvent en assumant des risques financiers dans l'espoir de réaliser des bénéfices. Le profil d'un entrepreneur se caractérise par plusieurs traits de personnalité et compétences clés. Ces traits comprennent la créativité, la prise de décision, la persévérance, la résilience face à l'échec, la gestion du temps, la capacité à prendre des risques calculés, la vision stratégique, et un fort sens de la responsabilité.

Les entrepreneurs sont souvent motivés par le désir de créer quelque chose de nouveau, de résoudre des problèmes, de répondre à des besoins du marché, ou encore de réaliser des aspirations personnelles. Ils doivent également être capables de s'adapter rapidement aux changements et d'innover pour rester compétitifs dans un environnement commercial en constante évolution.

La réussite entrepreneuriale dépend souvent de la capacité à identifier des opportunités, à mobiliser des ressources, à établir des partenariats, à construire une équipe solide, et à élaborer des stratégies efficaces. Les entrepreneurs jouent un rôle crucial dans le dynamisme économique en créant des emplois, en stimulant l'innovation et en contribuant à la croissance économique.