

**Ecole Des Hautes Etudes Commerciales
D'Alger
EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

THEME :

**De l'étudiant aux chef d'entreprise :
l'entrepreneuriat des jeunes diplômés.**

ETUDE DE CAS : ANADE. TIPAZA

Présenté par :

M.Tamine Abde Rahmane

Encadreur :

Professeure GUECHTOULI Widad

08ème Promotion

Juin 2021

**Ecole Des Hautes Etudes Commerciales
D'Alger
EHEC**

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Commerciales**

Option : Affaires Internationales

THEME :

**De l'étudiant aux chef d'entreprise :
l'entrepreneuriat des jeunes diplômés.**

ETUDE DE CAS : ANADE. TIPAZA

Présenté par :

M.Tamine Abde Rahmane

Encadreur :

Professeure GUECHTOULI Widad

08ème Promotion

Juin 2021

Remerciements :

Avant de commencer, je tiens à remercier « le bon Dieu »

Qui avoir donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser mon rêve et de mener à terme ce travail.

Je présente mes sincère remerciements à mon encadreur Mme GUECHTOULI Widad pour son aide, ses précieux conseils, et son suivi qu'il a prodigué tout au long de la recherche. Mon reconnaissance aux membres de jury qui ont fait l'honneur d'évaluer et de critiquer objectivement ce travail, et leurs pertinentes remarques sont des véritables clés de l'amélioration de sa qualité.

Mes profonds remerciements seront adressés à tous les responsables de l'ANADE antenne de TIPAZA et le personnel de la Direction General qui nous a permis l'accès à l'observation, à l'explication et à l'application durant notre formation, et pour leurs contributions à notre succès.

Enfin, nos remerciements vont aussi à toutes les personnes qui nous ont aidées de près ou de loin à la réalisation de ce travail

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail :

*A la mémoire de mon père et ma grand-mère et bien sur mon frère
Aladdine.*

Que Dieu l'accueille dans son vaste paradis :

A Mon honorables Mère, pour leur compréhension et leur soutien.

A mes frères Yakoub, Monsif.

A mes sœur Asma et Amani.

A tous mes amis et tous ceux qui me connaît

*Enfin à toutes les personnes qui mon soutenu et qui ont participé à
l'élaboration de ce travail.*

Merci

Résumé :

L'engagement dans la création d'entreprise est un événement rare chez les jeunes diplômés. Pour changer cette situation et former davantage d'ingénieurs entrepreneurs, nous étudions l'impact de manque de formation entrepreneurial et le rôle d'organisme nationale ANADE. La problématique s'inscrit dans le cadre théorique du comportement planifié complété par la théorie de la carrière entrepreneuriale et la notion d'esprit d'entreprendre. La thèse s'appuie sur un questionnaire posé chaque année et les autorités n'y ont pas trouvé de solution, malgré les efforts déployés dans le cadre de la sensibilisation et du développement de l'entrepreneuriat à travers les maison d'entrepreneurial aux niveau des université, salon d'emplois.... Elle aboutit à l'identification de plusieurs identités professionnelles d'ingénieurs (ingénieur technique, manager, entrepreneur) et la caractérisation de la trajectoire de l'intention qui mène au choix de carrière entrepreneuriale. L'impact des facteurs socioculturels, sur la trajectoire de l'intention a été modélisé. Il permet d'expliquer la construction de chaque identité professionnelle.

Mots clés : Elèves ingénieurs ; Education entrepreneuriale ; Intention d'entreprendre ; Esprit d'entreprendre.

Abstract:

Commitment to starting a business is a rare event for young graduates. To change this situation and train more entrepreneurial engineers, we are studying the impact of lack of entrepreneurial training and the role of a national organization ANADE. The issue falls within the theoretical framework of planned behavior supplemented by the theory of entrepreneurial career and the notion of entrepreneurial spirit. The thesis is based on a questionnaire asked each year and the authorities have not found a solution, despite the efforts made in the context of awareness and development of entrepreneurship through entrepreneurship houses at the level of university, job fair.... It leads to the identification of several professional identities of engineers (technical engineer, manager, entrepreneur) and the characterization of the trajectory of the intention which leads to the choice of an entrepreneurial career. The impact of socio-cultural factors on the trajectory of the intention was modeled. It helps explain the construction of each professional identity.

Keywords: Engineering students; Entrepreneurial education; Intention to undertake; Entrepreneurial spirit.

المخلص:

يعد الالتزام ببدا عمل تجاري حدثًا نادرًا للخريجين الشباب. لتغيير هذا الوضع وتدريب المزيد من المهندسين الرياديين ، تندرج هذه القضية في المؤسسة الوطنية ANADE. ندرس تأثير نقص التدريب على ريادة الأعمال ودور منظمة وطنية الإطار النظري للسلوك المخطط الذي تكمله نظرية مهنة ريادة الأعمال ومفهوم روح المبادرة. الأطروحة مبنية على استبيان يتم طرحه كل عام ولم تجد السلطات حلاً رغم الجهود المبذولة في سياق التوعية وتنمية ريادة الأعمال من خلال دور ريادة الأعمال على مستوى الجامعة ومعرض الوظائف... إنه يؤدي إلى تحديد العديد من الهويات المهنية للمهندسين (مهندس تقني ، مدير ، رائد أعمال) وتوصيف مسار النية الذي يؤدي إلى اختيار مهنة ريادة الأعمال. تمت صياغة تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية على مسار النية. يساعد في شرح بناء كل هوية مهنية

الكلمات المفتاحية: طلاب الهندسة. تعليم ريادة الأعمال ؛ نية القيام ؛ روح المبادرة

Liste des Tableaux :

Tableau 1 : financement triangulaire.....	57
Tableau 2 : financement mixte.....	57
Tableau 3 : de mécanisme de remboursement des crédits	58
Tableau 4 : Tableau croisé croisement entre Q1 et Q12 supposent il-y-a une relation.....	75
Tableau 5 : Tableau croisé 3-avez-vous un diplôme ? * 13-avait vous une idée sur l'entrepreneuriat ?.....	78
Tableau 6 : Tests du khi-deux (T5)	79
Tableau 7 : Tableaux croisés 7-votre milieux familiale est un milieu * 11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise ? (Récapitulatif de traitement des observations) ...	79
Tableau 8 : Tableau croisé 7-votre milieux familiale est un milieu * 11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise ? (Effectif)....	80
Tableau 9 : Tests du khi-deux(T8)	81
Tableau 10 : Tableaux croisés 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 16-si vous chosiez ANADE pour quelle raison 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ? (Récapitulatif de traitement des observations)	81
Tableau 11 : Tableau croisé 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 16-si vous chosiez ANADE pour quelle raison.....	82
Tableau 12 : Tests du khi-deux(T11)	82
Tableau 13 : Tableau croisé 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ?.....	83
Tableau 14 : Tests du khi-deux(T13)	83
Tableau 15 : Tableaux croisés 18-A votre avis est ce que l'ANADE contribué à la réussite des	

nouveaux projets ? * 19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la
réussite des nouveaux projets ? (Récapitulatif de traitement des observations)84

Tableau 16 : Tableau croisé 18-A votre avis est ce que l'ANADE contribué à la réussite des
nouveaux projets ? * 19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la
réussite des nouveaux projets ? (Effectif)...84

Tableau 17 : Tests du khi-deux(T16)85

Liste des Figures :

Figure 01 : un modèle de la carrière entrepreneurial d'après Dyer (1994)	28
Figure 02 : Modèle du comportement planifié (Ajzen 1991, p.182)	31
Figure 03 : Source du modèle d'événement entrepreneurial - Shapero et Sokol (1982)	33
Figure 04 : intention à l'égard du comportement entrepreneurial ; la théorie du comportement planifié version simplifiée (KRUEGER et CARSUD ?1993, p 323)	34
Figure 05 : les étapes de création d'une micro-entreprise par L'ANADE.....	55
Figure 06 : la distribution de la population selon le sexe.....	63
Figure 07 : la distribution de la population selon les catégorie d'âge.....	64
Figure 08 : la répartition des individus selon leur diplôme.....	64
Figure 09 : la répartition de la population selon l'activité des parents.....	65
Figure 10 : la répartition de la population selon l'influence d'emploi des parents sur le choix de vie professionnel.....	66
Figure 11 : la répartition de la population selon l'existence d'un membre de la famille qui démarré un projet ou gère une entreprise.....	67
Figure 12 : la répartition de la population selon l'activité dominante à leur famille.....	67
Figure 13 : la distribution de la population selon leur désir de relever des défis.....	68
Figure 14 : la distribution de la population selon la désire entre crée où être un partenaire dans une entreprise.....	69
Figure 15 : la répartition de la population selon la préférence d'être le responsable.....	69
Figure 16 :la distribution de la population selon leur attitude de crée une entreprise.....	70
Figure 17 :la distribution de la population selon possède un projet professionnel.....	70
Figure 18 :la distribution de la population selon la connaissance du domaine d'entrepreneuriat.....	71
Figure 19 : la répartition de la population selon leur connaissance de l'ANADE.....	72
Figure 20 :la distribution de la population selon leur choix pour crée une entreprise.....	72

Figure 21 :la distribution de la population selon la raison de choisir l'ANADE	73
Figure 22 : la distribution de la population selon leur opinion sur les difficultés de création d'une entreprise.....	73
Figure 23 : la distribution de la population selon l'opinion des personnes sur le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets.....	74
Figure 24 : la répartition de la population selon le degré d'utilité d'ANADE.....	75
Figure 25 : croisement entre Q1 et Q12 supposent il-y-a une relation.....	76
Figure 26 : croisement entre Q2 et Q9 supposent il-y-a une relation.....	77

Liste des abréviations :

ANADE : l'agence national d'appui et de développement

ECI : évaluation du climat d'investissement

IPA : les indicateurs de la pratique des affaires

PME : petite et moyen entreprise

OPPE : l'observatoire des pratiques pédagogique en entrepreneuriat

CSVF : comité de sélection, de validation et de financement

PNR : prêt non rémunéré

PNR sup : prêt non rémunéré supplémentaires

IFU : l'impôt forfaitaire unique

ANSEJ : agence national de soutien à l'emploi des jeunes

Sommaire :

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des Tableaux	
Liste des Figures	
Liste des abréviations	
INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre 01 : L'entrepreneuriat	6
Section 1 : L'ENTREPRENEURIAT, FONDEMENTS, APPROCHES.....	6
Section 2 : Les trois piliers de l'entrepreneuriat	14
Chapitre 02 :la littérature autour de l'intention entrepreneurial	26
Introduction du chapitre	26
Section 01 : L'INTENTION ENTREPRENEURIALE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE	26
Section 02 : L'enseignement et les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat.....	43
Chapitre 03 : le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets.....	52
Section 01 : Présentation de l'Agence Nationale d'Appui Et de Développement de l'Entrepreneuriat et du dispositif ANADE.....	52
Section 02 : l'analyse des données.....	59
Conclusion du chapitre.....	87
Conclusion générale.....	89
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE :

Après la crise des années soixante-dix, les recherches se sont orientées vers l'entrepreneuriat et les petites et moyennes entreprises. L'entrepreneuriat est de plus en plus considéré comme l'un des leviers stratégiques à la création des emplois et des richesses au niveau d'une nation. Aujourd'hui, l'entrepreneuriat est devenu un enjeu majeur pour plusieurs pays à cause de son rôle primordial dans le développement économique.

La création des entreprises et leur capacité à générer la croissance économique ; réduire le chômage et de stimuler l'innovation a été prouvé par de nombreuses études ce que nous pouvons retenir que l'entrepreneuriat est essentiellement qui doit aboutir à la création d'un nouveau projet et en suite peut développer.

Ainsi, l'apport des entrepreneurs et des petites et moyennes entreprises à l'économie n'est plus à démontrer (Gasse, 2003). L'entrepreneuriat a suscité ces dernières décennies un intérêt croissant tant dans les milieux politiques que dans les milieux académiques (Capron, 2009). Le champ de l'entrepreneuriat, un domaine de recherche encore en développement, est considéré comme interdisciplinaire et multidisciplinaire (Davidsson, 1989).

Dans toutes les sociétés humaines, la jeunesse est considérée comme source de changement, bouleversant les mœurs et accueillant l'innovation. L'Algérie, vu son caractère démographique, les jeunes représentent un atout social et économique indéniable : « la jeunesse, de par son poids démographique, nantie de pensée et d'attitudes novatrices, constitue une force de changement lui conférant le statut de ressource stratégique de développement ». L'étude de cette population nous semble pertinente vu l'importance que l'on y accorde, tant au niveau national qu'international.

L'aide à la création d'activité constitue l'une des mesures mise en œuvre dans le cadre de la promotion de l'emploi et de la lutte notamment des jeunes et des travailleurs ayant fait l'objet de compression d'effectif, des dispositifs ont été promulgués pour le soutien et la promotion des micro-entreprises à titre d'exemple l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes. La réussite d'une entreprise dépend surtout de sa capacité à affronter tous les mouvements qui vont se présenter dès sa création. Malgré tous les efforts que fait le créateur qui possède un savoir-faire, des idées et de l'ambition pour produire un bien et offrir un service, il aura toujours besoin d'accompagnement, de soutien mais surtout de financement extérieur à défaut d'apport personnel.

Le dispositif ANSEJ a été mise en place en janvier 1997 aujourd'hui L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat(ANADE) pour principal objectif, la lutte contre le chômage, alors l'ANADE conseille, oriente et suit les jeunes promoteurs dans les différentes phases de création de leurs micro-entreprises.

A partir de cette perspective, il sera question de supposer que les pratiques d'entrepreneuriat sont des facteurs qui initient les jeunes entrepreneurs à construire leur entreprise. Les études concernant l'entrepreneuriat des jeunes diplômés, comme celles relatives à l'échec des projets sont répétitives et abondantes. Toutefois, la question concernant leur relation est peu fréquente. Il est donc clair qu'il existe un manque d'évidences empiriques qu'il convient de combler.

Ainsi, le choix de notre sujet n'est certainement pas fortuit. Notre étude a été motivée par l'ampleur de la problématique que nous pouvions soulever et par la perspective de proposer des solutions efficaces à l'ensemble des préoccupations concernant ce sujet. La première préoccupation ou le but de ce travail est d'avoir une réponse circonspecte par rapport à la problématique suivante :

« Dans quelle mesure l'ANADE aide les jeunes diplômés à surmonter les différents facteurs d'échec pour créer leur entreprise ? »

Pour tenter de répondre à cette problématique, nous déduisons les questions secondaires suivantes :

- 1- quels sont les raisons de l'échec des jeunes entrepreneurs ?
- 2- quels sont les facteurs qui influence les jeunes à crée une entreprise ?
- 3- est ce que l'ANADE aide vraiment les jeunes dans la création de leur entreprise ?

Pour tenter de répondre à notre problématique nous nous sommes également appuyer sur la formulation des hypothèses suivantes.

Hypothèse H1 « les jeunes diplômés n'arrivent pas à réussir leur projet à cause de manque en formation entrepreneurial. »

Hypothèse H2 « parmi les facteurs qui influencé les jeunes a créé une entreprise l'impact du milieu familial. »

Hypothèse H3 « l'ANNADE n'aide pas vraiment les jeunes pour crée leur entreprise. »

Pour accomplir ce présent travail et confirmer ou infirmer ces hypothèses, nous nous sommes appuyés sur les techniques d'investigations suivantes :

- Une étude quantitative à travers l'élaboration d'un questionnaire administré à 100 internautes, dont nous avons fait l'analyse en s'appuyant sur le logiciel Excel qui est un logiciel qui constitue un système de traitement des données utilisé pour conduire des analyses statistiques et générer divers tableaux, graphiques et par le biais de tri à plat.
- la méthode de tableau croisé Un tableau croisé dynamique (pivot table) permet d'effectuer des calculs mathématiques (somme, nombre, moyenne, maximum, minimum, produit, écart-type...) en regroupant des données en fonction de catégories. Ces catégories pourront être les lignes et les colonnes de votre tableau croisé dynamique.
- test du khi-deux Ce test permet de vérifier l'absence de lien statistique entre deux variables X et Y. ... L'hypothèse nulle (H0) de ce test est la suivante : les deux variables X et Y sont indépendantes. En termes de valeur p, l'hypothèse nulle est généralement rejetée lorsque $p \leq 0,05$.
- Aussi nous sommes inspirés de plusieurs ouvrages ainsi qu'une recherche documentaire à partir de différents supports théoriques disponibles au niveau de la bibliothèque de notre école EHEC ainsi que la bibliothèque en ligne Scholar Vox.

Notre travail s'articulera sur deux (02) parties, une partie théorique scindée en deux chapitres, ainsi qu'une partie pratique. Chaque chapitre à son tour est composé de deux (02) sections.

Nous allons structurer la globalité de notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre intitulé « **L'entrepreneuriat** » est structuré autour de deux sections, la première section traite des généralités sur l'entrepreneuriat, fondement, approches... Dans la deuxième section nous allons discuter Les trois piliers de l'entrepreneuriat (définition, caractéristique, motivation, et les processus)

Le second chapitre intitulé « **la littérature autour de l'intention entrepreneurial** » portera sur les concepts théoriques de, les facteurs de motivation qui conduisent les gens à quitter leur zone confortable, Identifier les causes de l'intention entrepreneuriale avec des milliers de littératures.

Le troisième chapitre intitulé « **le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets** » portera sur la partie pratique du mémoire, il englobe une présentation de l'entreprise et son système de management, une description de notre démarche méthodologique et le traitement des données collectées à travers le questionnaire utilisé.

Chapitre 01 :
L'entrepreneuriat

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat

Section 1 : L'ENTREPRENEURIAT, FONDEMENTS, APPROCHES :

1.1. Définitions :

Définition de l'entrepreneuriat :

Même si ce phénomène existe depuis fort longtemps, mais il reste très difficile d'en donner une définition qui fera l'unanimité. En effet, les travaux réalisés dans ce domaine ont proposé de nombreuses définitions, sans qu'aucune d'entre elles ne reçoive un consensus général. Ce constat fait dire à Verstraete, « Selon les auteurs, et les disciplines, il renvoie à des logiques parfois fort différentes et il serait illusoire de croire en un possible consensus sur une définition, une théorie ou un modèle de l'entrepreneuriat »¹.

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

L'entrepreneuriat est « le processus dynamique qui consiste à créer de la richesse en termes de capitaux ou d'implication professionnelle afin de donner de la valeur à un bien ou à un service. L'acte productif peut ou non être nouveau ou exclusif, mais alloue les compétences et ressources nécessaires »

En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé à dynamiser les entreprises, participé à la Création d'emplois.

Pour Schumpeter, l'acte entrepreneurial nécessite l'innovation et il assimile ce terme à une rupture. Il s'agit de faire des choses inédites ou bien d'accomplir des choses connues d'une façon souple. Il identifie cinq catégories d'action pour l'entrepreneur :

¹ 1 VERSTEATE,(Therry) : entrepreneuriat : Connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes , ED L'Harmattan,1999, p11.

2 FAYOLLE (ALAIN) et FILION (I. J.) : devenir entrepreneur , ED persean- village mondiale, 2006.p254.

3VERSTEATE (T) . : Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat .ED EMS.2000.p.12.

4 FAYOLLE (A) . : introduction à l'entrepreneuriat ,ED. Dunod. Paris,2005. page 01.

5 FAYOLLE (A) . op cité, p 02

6 FAYOLLE (A) . op cité, p 02

- La création d'un nouveau produit ou service.
- L'introduction d'un nouveau procédé de production.
- L'ouverture d'un nouveau marché.
- Trouver des nouvelles sources de facteurs de production ; - Introduction d'une nouvelle forme organisationnelle dans le secteur.

Selon Thierry Verstraet l'entrepreneuriat « est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice-versa. Ainsi, l'entrepreneur agit, structure, et engage son environnement à des fins socioéconomiques »

Cette variété de définitions trouve ses origines aux différentes approches expliquant le phénomène d'entrepreneuriat.

1.2. Approches entrepreneuriales :

1.2.1. Approches fonctionnelles des économistes :

Le phénomène de l'entrepreneuriat doit beaucoup aux économistes, puisque ses bases historiques appartiennent aux sciences économiques. En effet, dès le dix-huitième siècle des définitions de l'entrepreneur ont été proposés par plusieurs auteurs. Le concept de l'entrepreneuriat apparaît dans la littérature économique à travers les écrits de R. Cantillon (1755) et J.B. Say (1803), qui tentaient de présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique.

R. Cantillon (1755), souligne dans son analyse du phénomène entrepreneurial, le rôle de l'incertitude et du risque, puisque selon lui : « L'entrepreneur est un agent de direction de la production et du commerce qui supporte seul les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. L'entrepreneur de Cantillon effectue des achats à des prix certains pour se procurer toutes les ressources nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, ce qui rend incertaine l'espérance de profit »², « l'entrepreneur prends des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre ».

² 7 Cantillon (1755), cité par Toutain,(O) : Entrepreneuriat, territoire et développement économique , cahier de recherche « L'art d'entreprendre » N° 2/10 EM Lyon, 2010, p 02.

⁸ Schumpeter (1935), cité par .BERAU,(Ph) « Qui est l'entrepreneur ? Débat autour du spectre de la théorie économique », Université de Rennes I, p10

J.B. Say est le deuxième économiste ayant évoqué les fonctions et les activités de l'entrepreneur, en mettant l'accent sur « ce qu'il doit être », à savoir notamment : Prévoir, organiser, commander et contrôler. Selon lui « l'entrepreneur est avant tout un preneur de risques qui investit son propre argent et coordonne des ressources pour produire des biens. Il crée et développe des activités économiques pour son propre compte ». Et aussi il donne la description suivante : « l'entrepreneur est l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapports ; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production ».

Schumpeter (1935) qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat, fait évoluer d'une façon importante la compréhension que nous avons de la fonction entrepreneuriale. Il associe à l'entrepreneur une définition plus restrictive que celle de Say et rejette notamment la notion de risque lorsqu'il écrit : « La conception de l'entrepreneur vu comme celui qui supporte les risques, est incompatible avec nos idées ».

1.2.2. Approches centrées sur les individus :

Cette approche vise à produire des connaissances sur les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs comme leurs traits de personnalité, leurs motivations, leur comportement, leurs origines et trajectoires sociales, cherchant ainsi un profil type d'entrepreneur en l'identifiant par une caractéristique principale ou un ensemble de caractéristiques. Cette approche vise à identifier une ou plusieurs caractéristiques.

McClelland (1961) fut le premier à critiquer la perception de Schumpeter, en considérant qu'un gestionnaire créateur qui prend de bonnes décisions pourrait être également considéré comme un entrepreneur. Il conclut que l'entrepreneur n'est pas forcément un preneur de risque. A expliqué que « l'entrepreneur se caractérise par un besoin d'accomplissement élevé ; Il préfère être responsable de la solution des problèmes, établir ses propres objectifs et les atteindre par leur seul effort .ils ont également tendance à prendre des risques modérés en fonction de leur habilités... »³.

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

³9 Hernandez (E.M) : Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ED L'Harmattan, paris, 1999, p256.

ou sociologiques. Ce constat se trouve de plus en plus partagé, ce qui a conduit les chercheurs à l'étude des processus entrepreneuriaux.

1.2.3. Approches basées sur les processus :

Cette approche contrairement aux deux précédentes elle s'intéresse à ce que font les entrepreneurs et non pas à ce qu'ils sont. Selon Gartner (1985), six comportements peuvent décrire l'activité entrepreneuriale :

- L'entrepreneur localise une opportunité d'affaires ;
- L'entrepreneur accumule des ressources ;
- L'entrepreneur fait marchander des biens et services ;
- L'entrepreneur produit des produits ;
- L'entrepreneur construit une organisation ;
- L'entrepreneur répond aux exigences du gouvernement et de la société.

Bygrave et Hofer (1991), a proposé cette définition sur le processus entrepreneurial : « Le processus entrepreneurial englobe toutes les fonctions activités et actions associées avec la perception d'une opportunité et d'une organisation ». Gartner (1988, 1990 et 1993), il défend l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations et indique que l'entrepreneuriat revient à l'étude de la naissance d'une nouvelle organisation c'est-à-dire, les activités pour lesquelles le créateur combine et mobilise les ressources pour concrétiser l'opportunité. La deuxième conception est basée sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, celle de Shane et Venkataraman (2000). Ces deux auteurs précisent que « la création d'activité est le résultat d'un processus de découverte, d'identification, d'évaluation et d'exploitation d'une opportunité. Ils proposent de ce fait, de se focaliser sur le processus plutôt que sur le résultat ».

Bruyat (1993, 1994). Il stipule, que l'entrepreneuriat comme la dialogique individu/création de valeur. « Cette dialogique est définie comme une dynamique de changement où l'individu est à la fois acteur de la création de valeur dont il détermine les modalités et objet de la création de valeur qui par l'intermédiaire de son support (projet, structure, etc.) » Pour Bruyat, « l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création de valeur ». Cette dialogique peut être définie comme suit : « l'individu est une condition nécessaire

pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur...il en est acteur principal. Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la (chose) de l'individu, nous avons :

INDIVIDU-----CREATION DE VALEUR

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes...).

CREATION DE VALEUR -----INDIVIDU10

Pour Bruyat, le système entrepreneurial s'inscrit dans une dynamique de changement, ou l'individu est observé à la fois comme étant l'acteur de la création de la valeur et l'objet de la création de valeur. Ce système ; entrepreneur/ création de valeur et création de valeur/ entrepreneur est en interaction avec son environnement « un système ouvert », il subit ses menaces, mais forte heureusement qu'il saisit les opportunités. ⁴

1.3. Les paradigmes de l'entrepreneuriat :

Alain Fayolle et Vestraete (2005)¹¹, identifient 04 paradigmes qui permettent de comprendre le domaine entrepreneurial, ces 04 paradigmes sont :

1.3.1/. L'opportunité d'affaire :

Signifie que l'entrepreneuriat est un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités. Kirzner (1973) met en évidence l'importance de la découverte des opportunités dans les marchés. Venkataraman (2000), le processus découverte-évaluation et exploitation de l'opportunité est associé à des individus. Cette perspective porte sur l'émergence d'une nouvelle activité économique sans qu'elle soit nécessairement liée à l'émergence d'une nouvelle organisation. Une activité peut être considérée nouvelle parce qu'elle présente une combinaison nouvelle d'idées existantes ou parce qu'elle crée une nouvelle idée. Ces individus présupposent que les opportunités existent naturellement, il suffit d'avoir une capacité à les reconnaître pour les exploiter et les transformer en réalités économiques.

⁴ 10 VERSTREATE (Th), (1999), Op. Cit, P19

¹¹ FAYOLLE (A.) et VERSREATE (Th.), « paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'entrepreneuriat, vol 4, N°1, 2005, p12.

Comment trouver une opportunité ? Les sources sont multiples :

- Les raisons d'insatisfaction des consommateurs,
- Les produits et les services offerts par les sociétés existantes,
- Les intervenants dans les différents réseaux de distribution (grossistes, détaillants, agents indépendants et représentants) etc.
- L'évolution de la technologie constitue également une source d'idées pour les projets innovateurs à dominante technologique.

L'identification d'une bonne opportunité, l'exploiter et en tirer profit, représentent tout l'art d'entreprendre. Certaines activités professionnelles sont propices à la création de nouvelles entreprises : la recherche et développement (en ce qui concerne les idées innovantes) et le marketing (pour ce qui est des projets qui cherchent à combler des besoins insatisfaits ou mal satisfaits sur le marché).

1.3.2/. La création d'une organisation :

Gartner (1995) repose sur l'idée que l'entrepreneuriat est un phénomène consistant à créer une nouvelle organisation. Il distingue le phénomène de création d'une organisation des autres phénomènes organisationnels. Collins et Moore (1964), reconnaissent aux entrepreneurs la capacité de transformer leurs rêves en action par la création d'une affaire. Dans cette vision, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités par lesquelles le créateur mobilise et combine des ressources pour concrétiser l'opportunité en un projet.

1.3.3/. La création de valeur :

Bruyat(1993) indique que l'objet étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est le rapport individu-crédation de valeur. L'entrepreneur est une condition nécessaire pour l'apparition du résultat, de même, le résultat est une condition nécessaire pour que l'entrepreneur existe. La valeur réalisée par un projet ne sera créée qu'avec l'intervention de l'individu et ce dernier ne sera pas qualifié d'entrepreneur tant que la création de valeur n'a pas eu lieu.

1.3.4/. L'innovation :

Joseph Schumpeter, parmi les premiers qui ont travaillé sur ce concept, considère que la firme innovatrice crée une rupture dans les conditions de la concurrence car elle dispose d'un avantage compétitif. C'est ce qu'on appelle « la destruction créatrice », L'idée s'explique par l'émergence de nouvelles entreprises très innovantes mais souvent en difficulté qui entraîne la disparition d'entreprises existantes qui n'ont pas su ou pu adapter leurs produits, leurs services ou renouveler leurs technologies.

D'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de la « destruction-créatrice » en identifiant les opportunités et en développant les technologies et les concepts qui donneront naissance à de nouvelles activités économiques.

P. André Julien et Michel Marchensay affirment que le moteur de l'entrepreneuriat est l'innovation. Elle constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celle-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens et services, ou, encore, pour réorganiser auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre.

Selon DRUCKER Peter « l'innovation est l'instrument spécifique des entrepreneurs, le moyen d'utiliser le changement comme une opportunité ouverte sur une affaire ou un service différent. Elle peut être présentée comme une discipline, elle peut s'apprendre et se pratiquer. Les entrepreneurs doivent chercher les sources d'innovation, les changements et les indices qui signalent les innovations qui peuvent réussir. Ils doivent connaître et appliquer les principes qui permettent à ses innovations de réussir »⁵

L'innovation fait l'objet de plusieurs et nombreuses recherches en relation avec toutes les entreprises créées. La diversité des domaines de recherche et de façon création d'entreprises donne une multiforme pour l'innovation. Cependant, l'innovation n'est pas seulement l'œuvre des entrepreneurs mais, selon Schumpeter, les entrepreneurs innoveront beaucoup plus que les autres acteurs. Nous pouvons proposer la typologie suivante :

⁵ 12 DRUCKER P. : Les entrepreneurs, Traduit de l'anglais par Patrice Hoffman, ED L'expansion ACHETTE, JCLattés.1985, p35.

Selon Schumpeter, on parlera de grappes d'innovations lorsque les innovations apparaissent en grappes ou essaims : après une innovation majeure, souvent une innovation de rupture due à un progrès technique,

Voire scientifique (par exemple : la vapeur, les circuits intégrés, l'informatique, l'internet, les nanotechnologies, ...) d'autres innovations sont portées par ces découvertes (J.A. Schumpeter, 1939).

En outre, Schumpeter distinguait cinq types d'innovation :

1. la fabrication de biens nouveaux ;
 2. des nouvelles méthodes de production ;
 3. l'ouverture d'un nouveau débouché ;
 4. l'utilisation de nouvelles matières premières ;
 5. la réalisation d'une nouvelle organisation du travail
- La création de valeur et l'innovation sont indissociables de nos jours. La vitesse avec laquelle évoluent les marchés des biens et services fait qu'une entreprise qui n'innove pas est condamnée, à plus ou moins long terme, à la disparition.⁶

On peut dire que l'innovation représente l'un des principaux moyens pour acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché. Ainsi, Innover consistera à créer de nouveaux produits, développer ou améliorer des produits existants, mais également, optimiser un système de production. La fonction d'innovation est donc importante et fait de l'entrepreneur un vecteur du développement économique. Les entrepreneurs doivent chercher les sources d'innovation, les changements et les informations pertinentes sur les opportunités créatrices. Ils doivent connaître et maîtriser les principes qui permettent de mettre en œuvre les innovations, avec les meilleures chances de réussite.

⁶ 13 BALI (Hamid), « l'entreprise innovante dans le contexte algérien », in revues EcoNature, N°01, 2015, p06.

Section 2 : Les trois piliers de l'entrepreneuriat :

2.1. L'entrepreneur, l'acteur principal de l'entrepreneuriat :

2.1.1. Définition :

L'entrepreneur est l'acteur du processus entrepreneurial. Pour les chercheurs, la compréhension du champ d'entrepreneuriat nécessite la connaissance de son acteur qui est l'entrepreneur. En étudiant ses caractéristiques psychologiques, personnelles et démographiques :

Qui est l'entrepreneur ? En quoi est-il différent des autres créateurs ? Quel est son profil psychologique ? Pourquoi devient-il entrepreneur ? Pourquoi crée-t-il ? Qu'est ce qui le fait agir ? Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ? Qui échouent ?

Cantillon R. est le premier à définir en 1755 l'entrepreneur et à intégrer la notion d'incertitude et de risque dans le processus entrepreneurial. Pour lui : « l'entrepreneur est celui qui assume le risque de l'incertain peu importe le secteur. Il s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers en faisant l'acquisition des moyens nécessaires à un prix certain sans garantie de ce qu'il peut attendre⁷ .

En 1828, Jean-Baptiste Say est le deuxième économiste qui a défini l'entrepreneur comme étant une « personne capable de combiner et coordonner différents facteurs de production ». Il la présente comme coordinateur, l'entrepreneur met à profit les facultés les plus élevées et les plus humbles de l'humanité. L'entrepreneur et l'acteur essentiel de l'activité économique, il doit savoir prévoir organiser, commander, coordonner, contrôler et gérer au quotidien son entreprise.

Joseph Schumpeter (1934) : « Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie ». L'entrepreneur est avant tout un innovateur et un agent de changement, il n'est plus un arbitragiste et/ou coordinateur des ressources, qui prend des contraintes technologiques plutôt comme données, et que n'apporte que des changements.

« Une personne qui prend l'initiative de rassembler certains moyens dans certaines formes et pour un certain but. Cette entité dispose d'une relative autonomie et la personne qui en a eu l'idée la dirige et en prend le risque »

⁷ 14 Cantillon (R) : Essai sur la nature du commerce en général, Ed. I.N.E.D, Paris, 1997.

15 HERNANDEZ (E.M) : l'entrepreneuriat, approche théorique, Ed l'Harmattan, Paris, 2001, p74

L'entrepreneur est une personne qui est prête à mettre en jeu sa carrière et sa sécurité financière pour mettre en œuvre une idée, à mettre son temps et son capital dans une entreprise risquée.

2.1.2. Les principales motivations des entrepreneurs :

Les raisons de créer une entreprise ou d'entreprendre un projet sont nombreuses et varient d'un individu à un autre. Qu'est-ce qui amène donc une personne à démarrer une entreprise ?

A. FAYOLLE (2004), précise que les entrepreneurs, quel que soit le pays considéré mettent plus souvent en avant les motivations suivantes :

- _ Le besoin d'accomplissement ;
- _ Le besoin d'indépendance ;
- _ Le besoin de reconnaissance ;
- _ La recherche du pouvoir ;
- _ La passion ;
- _ Le défi ;
- _ L'enrichissement.

2.1.3. Les caractéristiques des entrepreneurs :

Doté de caractéristiques particulières, l'entrepreneur est un individu hétérogène, sa capacité dépend de sa personnalité, de ses ambitions, motivations, formations, compétences, profil psychologique et enfin un entourage ou un environnement socioculturel. Il se distingue par sa volonté de création d'entreprise qui est issue de son profil psychologique. Alors ceci représente un atout qui permettra à l'entrepreneur de résister aux changements de l'environnement, il lui permet de se différencier par rapport aux autres. ⁸

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

1. l'entrepreneur comme initiateur : les premières recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur, acteur de processus, ayant une

⁸ 16 BOUTILLER (S). « L'entrepreneur dans la théorie économique », in problèmes économiques, n°2482, 1996, p04.

17 HERNANDEZ,(E.M) : l'entrepreneuriat, approche théorique , ED l'Harmattan, paris, 2001, p64

intention et une volonté pour s'introduire dans le domaine des affaires. « L'approche par traits » et le model de Shapero (1975).

2. un besoin d'accomplissement : l'entrepreneur préfère être le responsable des solutions des problèmes au lieu de subir les commandes, d'établir ses propres objectifs et les faire réaliser par soi-même « être son propre patron »

3. l'entrepreneur innovateur : J. SCHUMPETER (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.

4. un preneur de risque : créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses couts et les potentialités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risque comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs.

2.2. L'environnement :

Les explications de l'acte entrepreneurial après avoir étudié les créateurs, les traits de l'entrepreneur, sont dirigés vers l'identification des facteurs motivationnels de la dynamique entrepreneuriale. L'explication du domaine entrepreneuriale nécessite d'ajouter un ensemble de facteurs environnementaux à la dimension individuelle.

Bouchikhi(1990) rappelle que le créateur d'entreprise réussit, parce qu'il sait réunir les ressources nécessaires pour la réalisation de son projet. Pour lui, l'entrepreneur ne peut pas réussir seul et isolément, mais il appartient à un milieu qui le fait évoluer, en lui fournissant tous les moyens matériels et immatériel nécessaires aux nouvelles entreprises.

2.2.1 Les facteurs d'un environnement propice à l'entrepreneuriat :

L'environnement socioéconomique, institutionnel et culturel constitue des facteurs importants qui facilitent l'activité entrepreneuriale. La croissance économique, la dimension marché (marché de travail, de biens et services, matières premières...), la stabilité politique, l'environnement fiscal, les contraintes administratives et réglementaires sont des facteurs qui peuvent jouer un rôle facilitateur ou un frein pour l'activité entrepreneuriale.

➤ **Les dimensions économiques et démographiques :**

Les études réalisées indiquent qu'il y a un impact significatif entre la croissance de la demande de biens de consommation et le nombre de créations d'entreprises dans la plupart des pays. Autres recherches ont montré que l'entrepreneuriat dépend fortement de la masse démographique. Parmi celles-ci, les recherches de Mc Milan (1988) qui démontre que le dynamisme entrepreneurial est fortement lié à la densité de population des entreprises et aux relations entretenue entre elles, mais en même temps ils doivent faire face à une intensité concurrentielle très forte.⁹

D'autres variables importantes peuvent influencer l'acte entrepreneurial telles que : l'existence d'université et de centres de recherche, le développement du secteur des services, la jeunesse de la population et le dynamisme technologique des entreprises.

➤ **Les raisons socioculturelles :** Le concept de capital social est utilisé par Boutillier et Uzunidis (1999) pour définir l'ensemble des relations d'un individu. Le capital social aide le porteur de projet dans sa démarche, il lui permet d'avoir accès à certains savoirs, capitaux, clients, fournisseurs...etc difficilement accessibles sans l'existence de relations interpersonnelles.

➤ **Les motifs politiques :** Les actions politiques et gouvernementales peuvent influencer dans le dynamique entrepreneurial. L'environnement juridique est susceptible d'encourager ou limiter l'initiative individuelle. De plus, la mise en place de certains dispositifs d'accompagnement peut permettre la réalisation d'un projet. Les états accordent des aides spécifiques aux entrepreneurs sous forme d'avantages financiers, formation, conseils et d'assistance aux personnes en difficultés. Le système est créé dans le but de soutenir l'emploi et de diminuer la disparition des entreprises.

2.2.2. Critères d'évaluation d'un environnement : Le climat des affaires dans un environnement s'analyse sous trois volets : les indicateurs de gouvernance publique, les évaluations du climat d'investissement et les indicateurs de « la pratique des affaires ». ¹⁰

⁹ 18 DANJOU (Isabelle), « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité », in Revue Française de gestion, N°138, 2002, p112.

¹⁰ 19 SEKIOU (A.), BOUHALA (A.) et BOUZID (N.), « entrepreneuriat en Algérie réalité et perspectives », in JFBE, p301.

20 DANJOU Isabelle, « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité », Revue française de gestion, n°138, 2002.p (108-123).

21 A. FAYOLLE (2000), p405.

2.2.2.1. Les indicateurs de gouvernance allient les indices de la qualité de l'administration publique (telles que la corruption et la prévisibilité des politiques) aux indices qui produisent la gouvernance (salaires dans la fonction publique, type et organisation des élections par exemple).

2.2.2.2. Les évaluations du climat d'investissement (ECI) mesurent la vision des chefs des entreprises concernant la gravité des obstacles au fonctionnement et à la croissance de leurs entreprises, tels que : les politiques et les services de l'administration publique ; la qualité et la quantité des infrastructures physiques ; la structure et les fonctions des marchés de main-d'œuvre, de capitaux et de produits ; les relations entre les entreprises et les réseaux d'entreprises ; l'exécution des contrats ; l'efficacité de la réglementation ; la fiscalité et la réglementation douanière et l'ordre public et autres aspects de la gouvernance.

2.2.2.3. Les indicateurs de la pratique des affaires (IPA) mesurent le poids de la réglementation sur les PME. L'IPA regroupent plusieurs indicateurs : création d'entreprise, obtention d'autorisation, embauche et licenciement de travailleurs, enregistrement de la propriété, obtention de crédit, protection des investisseurs, exécution des contrats, paiement des impôts et fermeture d'entreprises.

2.3.1. Le processus entrepreneurial :

Il s'agit ici d'identifier les étapes du processus entrepreneurial. Pour la création de son entreprise, l'entrepreneur passe par plusieurs étapes du prédémarrage au démarrage. Comment les organisations naissent-elles ? que font les entrepreneurs pour les créer ? Qu'est ce qui caractérise un projet d'entrepreneur ? Qu'elles sont les tâches clés nécessaires pour établir avec succès une nouvelle organisation ? En quoi différentes-elles de celles requises par la gestion courante de l'entreprise ? comment crée-t-on une entreprise ? Comment un projet est-t-il entrepris ?

La première phase du processus entrepreneurial est la « propension ». C'est une incitation, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale. Elle signifie que l'individu est sensibilisé à l'entrepreneuriat à cause d'influence de son environnement, la famille, les proches, la formation et des expériences entrepreneuriales. La propension peut se transformer en intention entrepreneuriale caractérisée par l'existence d'une idée d'un projet d'affaire plus ou moins formalisée, comme elle peut être interrompue et elle ne peut être pas concrétisée. 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 »¹¹

La troisième phase correspond à la décision d'entreprendre, dire que l'intention de l'individu pour entrer dans le monde des affaires est forte et il veut réellement concrétiser son idée. Mais avant de valider cette décision, il faut s'interroger si vraiment l'idée est faisable ou pas ? Est-elle réaliste ? Quels sont les différents obstacles qui l'entourent ? C'est-à-dire que cette décision va être suivie par des études financières, marketing...etc. tels que :

- La mise en relation avec le marché : c'est d'être plus attentif aux éléments économiques, parlons ici la mise en place sur le marché, la concurrence la réglementation, canaux de distribution...etc.

- La recherche des ressources de base : si les étapes précédentes sont validées, il faut s'assurer de la disponibilité des ressources matières premières, la réglementation, équipement de production, le local...etc.

- Le financement : le financement est « le nerf de la guerre ». Il existe plusieurs sources pour ce dernier, des fonds propres, des fonds survenant des parents, des amis, soit des fonds survenant de l'état par les organismes de soutien qui aident le développement des jeunes entrepreneurs.

- Le plan d'affaires : c'est le plan de démarrage, il définit les différentes démarches pour créer et faire fonctionner son entreprise. Il s'agit de mettre dans un ensemble structuré l'idée, ressources, production, mise en marché et les ventes potentiel.

- La mise en place de l'organisation : après avoir fini avec les différentes étapes, vient la mise en place de l'organisation par la préparation de la production, la location du local, l'installation du matériel, l'embauche des employés et voir les clients potentiels. Il arrive toujours d'avoir des imprévus malgré l'élaboration d'un plan d'affaires, exemple : non livraison des équipements à temps...etc.

La quatrième et dernière phase est l'acte d'entreprendre, correspond au démarrage physique de l'activité, la concrétisation qui implique la réalisation du premier produit ou service. Le processus entrepreneurial n'est pas toujours le même, l'acte de création peut apparaître

¹¹ 22 TOUNES (A): l'intention entrepreneurial, thèse pour le doctorat en sciences de gestion, UNIV de ROUEN, p48.

soudainement sans avoir de l'intention à cause d'une insatisfaction professionnelle, d'une opportunité saisie lors d'un travail...etc.

2.3.2. Création d'entreprises :

Les différentes situations entrepreneuriales Les types de création se différencient selon le secteur, l'environnement, l'originalité de l'idée, l'expérience vécue et la façon de s'organiser et de trouver de l'aide :

- ✓ **Une idée nouvelle** : l'innovation peut concerner le produit, sa fabrication, la commercialisation ;
- ✓ **Une transformation de l'expérience acquise** : la création pourrait être faite par un individu ayant des expériences dans des entreprises et qui veut se lancer dans sa propre entreprise en cherchant l'indépendance ;
- ✓ **Seul ou en équipe** : la création d'entreprise peut se faire par un seul individu ou par une équipe, un innovateur et un gestionnaire par exemple. Le partenariat est acceptable lorsque le degré de complémentarité entre les deux est fort ou chacun est maître dans son domaine ;
- ✓ **Avec l'aide de l'extérieur** : la création d'entreprise peut se faire dans un incubateur, ou par l'essaimage (les grandes entreprises qui veulent déléguer des activités marginales en les confiant à un employé), ou par un soutien des organismes spécialisés qui aident les jeunes entrepreneurs et les encadrent pour mener à bien leurs entreprises et projets¹².

Pour la création d'une entreprise il y a plusieurs situations qui peuvent toucher l'entrepreneur, parmi ces dernières on a cité quatre d'entre eux :

2.3.2.1/. La création d'entreprise et le renouvellement du parc :

La création d'entreprise est une notion à multiple facettes et les nouvelles entreprises constituent un objet hétérogène. Elle peut prendre plusieurs formes entrepreneuriales ces différentes situations varient selon les personnes et la façon de création, mais aussi le type d'entreprises a créé dans ce contexte les formes les plus connues sont :

2.3.2.1.a /La création ex nihilo : création d'une entreprise par un individu ou un groupe, on parle de création d'une entreprise nouvelle. Cette forme exige beaucoup de travail, de rigueur

¹² 23 BENMESSAOUD Khadidja : entrepreneuriat en Algérie, mémoire de magister en management, Université d'Oran, 2014, pp50-51.

et de ténacité et nécessité du temps pour avoir les ressources suffisantes et implanter le produit sur le marché et les risques doivent être bien évalués.

2.3.2.1.b / La création par essaimage : créer une entreprise quand on est encore salarié et avec l'aide de son entreprise est certainement une démarche plus facile. Les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprises. Les projets peuvent être variés et concernent la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle, mais l'accompagnement (matériels, intellectuel, commercial et financier) d'une entreprise peut être de nature à réduire le risque de l'entrepreneur.

2.3.2.1.c / La création en franchise : elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule, autour d'un concept, qui a déjà été utilisée ailleurs. Ce type de création consiste, d'une certaine façon, à imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donné. La création en franchise bénéficie également d'un accompagnement important, mais payant, de la part du franchiseur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.

2.3.2.1.d / La création de filiale : l'entrepreneur agit, dans ce cas, pour le compte d'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneuriale. Les risques personnels sont très limités et les conditions matérielles proposées sont celles d'un cadre ou d'un dirigeant. Cette situation peut convenir à la condition de pouvoir y accéder, à celui qui va entreprendre amis qui ne le fait pas par peur des risques et pour ne pas remettre en cause sa situation personnelle ou familiale.

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

2.3.2.2. La reprise d'entreprise : un processus par lequel une personne physique ou morale, le repreneur, acquiert la propriété d'une entreprise ou d'une activité existante et occupe les fonctions de direction général. La reprise d'entreprise ou d'activité présente une différence de

taille avec la création d'entreprise. L'organisation existe, elle n'a pas été créée. Il est alors possible de s'appuyer sur les données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque beaucoup plus faibles. Comme pour la création d'entreprise, la reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise existante.

2.3.2.3. La réactivation des entreprises : Correspond au redémarrage des activités d'une entreprise mise en sommeil, ou un changement d'activité.

2.3.2.4. L'intrapreneuriat : Cette forme d'entrepreneuriat est pratiquée à l'intérieure de l'entreprise contrairement à la création d'entreprise essaimant. Ici, on encourage le développement des compétences professionnelles et l'adopter de certain comportement entrepreneurial au sein de l'organisation ou d'une grande entreprise. Cette entreprise peut ainsi développer des projets stratégiques et des projets d'innovation, sans toutefois créer une nouvelle entreprise. Ceci permet aux salariés d'apprendre progressivement le métier d'entrepreneur sans toutefois qu'il y ait une prise de risque ou une perte du statut social de l'entreprise.

Dans une approche similaire, BRUYAT (1994) formule une typologie qui met en évidence différents types de processus de création d'entreprise. En se référant à deux dimensions qui permettent de distinguer quatre grands types de création d'entreprises.¹³

- La première dimension : le degré d'importance de la nouvelle valeur ou de l'innovation de cette création, elle concerne l'environnement pertinent de projet.
- La deuxième dimension : l'importance de l'effet de cette création sur l'entrepreneur : peu de changement, beaucoup de changement. Pour chacun des types, il est possible d'associer un niveau d'incertitude.
- ✓ **La création reproduction :** caractérisée par une faible intensité de changement → pour le créateur et une faible intensité de nouveauté pour l'environnement. Dans ce cas le niveau d'incertitude n'est pas très élevé. La création de reproduction c'est le fait de créer une entreprise ressemblant à d'autres connues. Les changements pour le créateur sont faibles car il a le savoir-faire et les relations utiles à son projet. Dans ce type de création, le créateur cherche à faire pour son propre compte ce qu'il faisait déjà dans son emploi précédent.

¹³ 24 FAYOLLE (A) : Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre, ED DUNOD, paris, 2004, p113.

- ✓ **La création d'imitation** : l'entrepreneuriat d'imitation crée peu de valeur nouvelle, mais permet au créateur de changer sa situation parfois d'une façon importante. Le créateur d'entreprise ne dispose pas de l'ensemble des ressources et des compétences nécessaires, il essaye de monter et de développer une entreprise en utilisant une forme bien établie. Le niveau d'incertitude correspond à la capacité du créateur à acquérir les compétences et les ressources nécessaires pour mener à bien son projet.
- ✓ **La création innovation-valorisation** : elle est caractérisée par une faible intensité de changement pour le créateur, mais la nouveauté est grande pour l'environnement.

Cela signifie que le créateur crée une entreprise à partir d'une manière de faire ou d'un produit nouveau dont il possède les savoir-faire. Le niveau d'incertitude est fonction de la vitesse de pénétration de l'innovation dans son environnement (valorisation de la nouveauté par les clients).

- ✓ **La création innovation-aventure** : elle est caractérisée par une grande intensité de changement pour le créateur et une grande nouveauté pour l'environnement. Le niveau d'incertitude est très élevé et combine des aspects liés à l'apprentissage et à l'innovation.

Ces situations de création sont très dynamiques, les imprévus et les aléas sont fréquents, conduisant le créateur et le projet à des adaptations et à des changements fréquents. Le projet se construit et se reconstruit en même temps que le créateur doit faire évaluer ses compétences et ces ressources.

2.3.2.5. Intrapreneur vs entrepreneurs :

Signification de l'intrapreneur : «Une personne au sein d'une grande entreprise qui prend la responsabilité directe de transformer une idée en un produit fini rentable grâce à une prise de risque affirmée et à l'innovation»

- Les entrepreneurs fournissent l'étincelle. Intrapreneur maintient la flamme.
- Les entrepreneurs se retrouvent partout où leur vision les mène. Intrapreneur travaille dans les limites d'une organisation.
- Les entrepreneurs sont confrontés à de nombreux obstacles et sont parfois ridiculisés et criblés de revers. Les intrapreneurs peuvent parfois être confrontés à des conflits au sein de l'organisation.
- Les entrepreneurs peuvent avoir des difficultés à obtenir des ressources. Les intrapreneurs ont leurs ressources à leur disposition.

- Les entrepreneurs peuvent tout perdre lorsqu'ils échouent. Les intrapreneurs ont encore un chèque de paie à attendre (du moins pour le moment) en cas d'échec.
- Les entrepreneurs connaissent l'entreprise à une échelle macro. Les intrapreneurs sont hautement qualifiés et spécialisés.

2.3.2.6. Entrepreneur vs manager :

Les termes Entrepreneur et Manager sont considérés comme une seule et même chose. Mais les deux termes ont des significations différentes. Voici quelques-unes des différences entre un gestionnaire et un entrepreneur.

La raison principale pour laquelle un entrepreneur crée une entreprise commerciale est qu'il comprend l'entreprise pour sa satisfaction individuelle et y a un intérêt personnel où, en tant que gestionnaire, fournit ses services dans une entreprise créée par quelqu'un.

- Un entrepreneur et un manager diffèrent par leur statut, un entrepreneur est le propriétaire de l'organisation et il supporte tous les risques et incertitudes liés à la gestion d'une organisation où en tant que manager est un employé et n'accepte aucun risque.
- Un entrepreneur et un manager diffèrent dans leurs objectifs. L'objectif de l'entrepreneur est d'innover et de créer et il agit comme un agent de changement alors que l'objectif d'un gestionnaire est de superviser et de créer des routines. Il met en œuvre les plans et les idées de l'entrepreneur.
- Un entrepreneur est confronté à davantage d'incertitudes sur les revenus, car ses revenus dépendent de la performance de l'entreprise alors qu'en tant que dirigeant, la rémunération dépend moins de la performance de l'organisation.

**Chapitre 02 :la
littérature autour de
l'intention**

Chapitre 02 :la littérature autour de l'intention entrepreneurial

1. Introduction :

Dans le domaine de la recherche entrepreneuriale, les facteurs de motivation qui conduisent les gens à quitter leur zone confortable, à prendre des risques financiers, à abandonner les emplois à revenu élevé pour poursuivre leur propre entreprise sont toujours un sujet intéressant.

Identifier les causes de l'intention entrepreneuriale avec des milliers de littératures menées au cours des dernières décennies. La majorité d'entre eux se concentrent sur les facteurs connexes de l'entrepreneur, établit un lien entre les caractéristiques personnelles ou le capital humain et l'intention d'entreprendre. Certains considèrent l'environnement exogène comme l'un des déterminants les plus importants des intentions de démarrage d'une nouvelle entreprise commerciale.¹⁴

Section 01 : L'INTENTION ENTREPRENEURIALE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE

les influences des traits personnels et de l'environnement peuvent définir l'intention entrepreneuriale. D'autre part, certains spécialistes de l'entrepreneuriat soutiennent que les « variables situationnelles » telles que le taux d'inflation ou la réglementation des entreprises et les « variables individuelles » comme les traits personnels ont de très mauvais indices pour juger de la formation de l'intention entrepreneuriale. Apparemment, les facteurs d'intention sont compliqués et difficiles à étudier. Dans un environnement changeant, les personnes ayant des caractéristiques étroitement similaires peuvent se comporter différemment, tandis que certaines avec des traits totalement différents peuvent avoir une même réaction dans l'environnement corrélatif. Même avec la même personne, avec le même potentiel / ressources pour devenir l'entrepreneur, il pourrait être vraiment difficile d'anticiper leur prochain déménagement dans différents moments et nous ne pouvons pas déterminer quel facteur a apporté des changements à leur choix. La seule chose que nous savons dans ce cas, c'est que leur perception a changé. Par conséquent, anticiper l'intention de l'esprit d'entreprise en se concentrant uniquement sur les facteurs personnels et environnementaux peut conduire à un « petit pouvoir explicatif ».

L'intention entrepreneuriale est définie comme l'état d'esprit conscient croissant qu'une

¹⁴ 1 Theory Of Planned Behaviour.

Crant (1996), "The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions", Journal of Small Business Management, vol. 34, n° 3, pp. 42-49.

personne désire démarrer une nouvelle entreprise ou créer une nouvelle valeur fondamentale dans l'organisation existante. De toute évidence, les gens font leurs affaires intentionnellement et la façon dont ils deviennent entrepreneurs est le résultat de la prise de décision. L'esprit d'homme est contrôlé par plusieurs processus de psychologie pour venir avec l'intention d'esprit d'entreprise et d'autres comportements. Au cours de ce processus, les « phénomènes pré-organisationnels » pourraient être considérés comme très cruciaux et intéressants.¹⁵

1.1. La théorie de la carrière entrepreneuriale : le choix de carrière et le développement de l'identité entrepreneuriale

Malgré le manque d'intégration de la recherche sur les carrières et les processus l'entrepreneuriat, certains chercheurs ont tenté de construire un cadre théorique intégré pour l'étude de la carrière des entrepreneurs. Bowen et Hisrich (1986) proposent ainsi, à partir de d'une approche centrée sur le courant développementaliste, pour compléter les approches¹⁶ traditionnelles par traits (qualités et caractéristiques personnelles de l'entrepreneur) par l'intégration de variables telles que le niveau d'éducation, l'environnement familial dès l'enfance, l'histoire professionnelle, le cheminement du développement vers l'âge adulte, etc. Un peu plus récemment, Dyer (1994) élargit encore cette perspective et construit un modèle théorique qui est basé sur quatre dimensions clés de l'étude de carrière illustrées à la figure 1 :

- 1) la théorie du choix de carrière, explique facteurs économiques qui influencent le choix d'une carrière entrepreneuriale par un individuel.
- 2) la théorie de la socialisation, présente les expériences de la petite enfance, l'éducation, la création professionnelle ou antérieure qui préparent l'individu à remplir un rôle entrepreneurial professionnel
- 3) La théorie de l'orientation professionnelle explique de quelle manière un individu est orienté vers le rôle d'un entrepreneur.

¹⁶ Dyer, W. G., Jr. (1992), *The entrepreneurial experience*, San Francisco: Jossey-Bass.
Dyer, W.G., Jr., (1994), "Toward a theory of entrepreneurial careers", *Entrepreneurship Theory and Practice*, winter, 19(2), 7-21.

4) La théorie de la progression de carrière décrit les divers rôles adoptés par entrepreneurs au fil du temps et les dilemmes qu'ils ont au cours de Périodes

Facteurs influençant le choix de carrière	Socialisation	Orientation	Progression			
Facteurs individuels	Expériences de la jeune enfance	Développement d'identité et de rôle	Début de carrière	Milieu de carrière	Fin de carrière	
Facteurs sociaux	Expériences professionnelles		Dilemmes personnels			Succès personnel
Facteurs économiques	Education à l'entrepreneuriat		Dilemmes familiaux			Succès familial
	Expériences de création antérieures		Dilemmes professionnels			Succès professionnel

Figure 01 : un modèle de la carrière entrepreneurial d'après Dyer (1994).

1) Facteurs individuels : recherche sur l'entrepreneuriat sur des facteurs individuels aux début c'est sur les facteurs psychologiques et leurs effets pour motives les personnes à la recherche d'une carrière entrepreneuriale (Brockhaus, 1982 ; Brockhaus et Horwitz, 1986 ; Scherer et coll., 1991 ; Bird, 1989). Plus récemment, d'autres chercheurs ont proposé de nouveaux facteurs qui peuvent mieux détecter les comportements entreprenants, tels que le sexes, l'attitude positive envers l'entrepreneuriat, la connaissance sociale (Brush, 1992 ; Robinson, et coll., 1991 ; Shaver et Scott, 1991). Ces deux types de facteurs sont inclus dans la théorie du choix de carrière entrepreneuriale.

2) Facteurs sociaux : Reynolds (1991) a noté que les facteurs sociaux ont à un effet sur la décision individuelle de devenir entrepreneur. L'environnement social d'où vient un individu a un impact sur sa motivation poursuivre une carrière entrepreneuriale ; l'individu et d'origine sociale est plus motivé à prendre le contrôle d'un environnement hostiles et indésirable (Collins et Moore, 1964 ; Kets de Vries, 1977). D'autres recherches ont a montré que les expériences entrepreneuriales dans le soutien familial ont un impact favorable sur le choix de la carrière entrepreneuriale (Collins et Moore, 1970 ; Roberts et Wainer, 1968 ; Shapero, 1972 ; Dyer, 1992). La race, la culture nationale et les soutiens gouvernementaux jouent également un rôle très important.

3) Les facteurs économiques jouent également un rôle dans le choix : l'action de la création est initiée soit lorsqu'il y a un manque de possibilités d'emploi dans les organisations ou lorsque la croissance économique offre des possibilités (Stinchcombe, 1965 ; Wilken, 1979 ; Aldrich, 1990 ; Kirchoff, 1991). Le réseau de ressources, y compris les dispose peut également favoriser la décision de création (Aldrich et coll., 1985 ; Aldrich et Zimmer, 1986 ; Birley, 1985).

4) Les premières expériences dans la famille, pendant l'enfance, à l'école ou dans l'université ainsi que certaines expériences professionnelles peuvent encourager comportements et même des carrières entrepreneuriales (Collins et Moore, 1964 ; Kets de Vries, 1977 ; Lamont, 1972 ; Brockhau et Nord, 1979 ; Roberts, 1969 ; Chambers et coll., 1988). Dalton et Holdaway (1989) montrent que la plupart des entrepreneurs ont responsabilités importantes quand ils étaient jeunes, et ces expériences ont une sur leur choix de carrière entrepreneuriale. Cours spécialisés et formation en l'esprit d'entreprise ont un effet positif ; expériences de travail négatives peuvent conduire l'individu vers la création (Dyer, 1992). Dyer (1994) a supposé que les nouvelles la recherche sur la socialisation entrepreneuriale conduirait probablement à des modèles qui serait plus prédictif des comportements entrepreneuriaux que ceux qui ont été fondés uniquement sur des facteurs individuels.

1.2. Les apports des modèles fondés sur les intentions :

1.2.1. La théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié d'Ajzen (1991) :

La théorie du comportement planifié (Theory of planned Behavior TPB) est actuellement la théorie la plus utilisée pour expliquer et prédire le comportement humain. Elle a été développée par Ajzen (1991 ; 2002) pour suppléer aux limites de la théorie de l'action raisonnée développée conjointement avec Fishbein (Fishbein et Ajzen 1975), lorsqu'on a à faire aux comportements partiellement contrôlés. La théorie du comportement planifié comprend trois niveaux d'analyse :

- Premièrement, le comportement est déterminé conjointement par l'intention et le contrôle comportemental ; cette dernière variable décrit l'aptitude de l'individu à contrôler le processus menant à la réalisation effective du comportement (Ajzen 1991, 2002 ; Conner et Armitage, 1998 ; Armitage et Conner, 2001; Trafimow et al., 2002). Si le comportement en question est sous contrôle volontaire de l'individu, l'intention agit seule. Dans ce cas, il s'agit de la théorie de l'action raisonnée.
- Deuxièmement, l'intention est déterminée par l'attitude personnelle envers le comportement, la norme sociale et le contrôle comportemental perçu. L'attitude personnelle indique le degré avec lequel une personne a une évaluation favorable ou défavorable par rapport à un comportement. ¹⁷

La norme sociale perçue représente la perception par l'acteur de ce que les personnes importantes pour lui pensent de la réalisation de l'action. Elle est supposée évaluer la pression ¹⁸exercée par l'environnement social d'un individu du fait de sa décision de s'engager ou non dans une action. Le contrôle comportemental perçu indique le contrôle qu'un individu a sur la réalisation d'un acte.

- Troisièmement, les trois variables précédentes (l'attitude, norme sociale, contrôle comportemental) sont expliquées par les croyances saillantes : les croyances comportementales, les croyances normatives et les croyances de contrôle (Ajzen, 1991 ; Conner et Armitage, 1998 ; Armitage et Conner, 2001).

¹⁷ Tounés A ,2006 « L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français », P59

¹⁸ Bird, 1988, p.444) cité par Alain Fayolle et Jean- Michel DEGEORGE dynamique entrepreneuriale, p113.

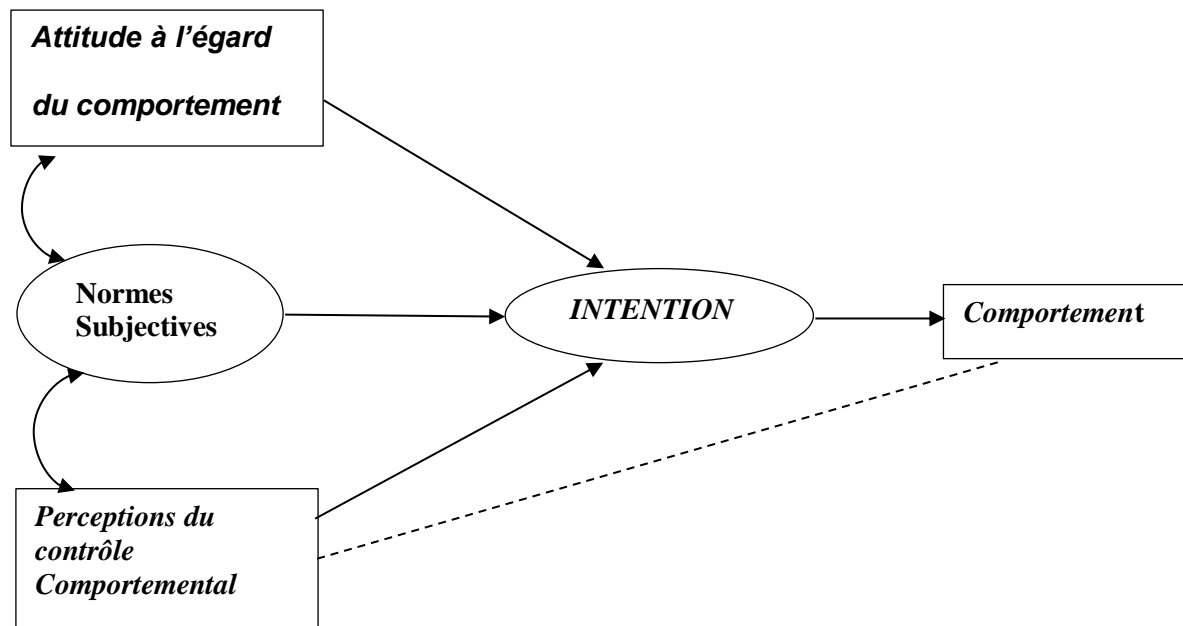


Figure 2 : Modèle du comportement planifié (Ajzen 1991, p.182)

Le comportement est déterminé par l'intention. Selon la théorie, l'intention de réaliser le comportement est un déterminant immédiat du comportement ; c'est le fondement de modèles d'intention. Cependant, en raison des problèmes de contrôlabilité mentionnés auparavant, la théorie suggère que le comportement est également prédit par la capacité de contrôler le processus menant à sa réalisation effective.

2) L'intention est déterminée par trois facteurs :

- attitude personnelle à l'égard du comportement: implique le degré d'évaluation ou d'aspiration, favorable ou défavorable, que l'individu du comportement dans question;
 - les normes sociales perçues: la perception du comportement encouragé par le réseau social de la personne (famille, amis, employeur, etc.) ou la perception de la pression sociale;
- Variables externes Variables démographique Âge, sexe, statut, l'éducation, etc.

Caractéristiques de personnalité Lieu de contrôle, besoin de réalisation, tolérance à ambiguïté propension à prendre risque Croyances comportemental et l'évaluation des conséquences de l'action Croyances normatif et motivation à inclure conformément à la l'opinion des autres Croyances de le contrôle et conditions facilitant attitude Normes social contrôle Perçu intention

• le contrôle perçu du comportement ciblé: implique la perception de la disponibilité des ressources, les possibilités, les obstacles prévus et même les compétences requises. Ces trois facteurs antécédents s'expliquent en fin de compte par des croyances, qui représentent des informations que nous percevons du monde réel. Dans ce modèle, les variables exogènes, telles que les variables individuelles et les traits de personnalité, ne peuvent pas influencer l'intention que lorsqu'elles affectent ces croyances. Ils ont un impact indirect sur l'intention et le comportement par les attitudes (Ajzen, 1987 ; Bagozzi et coll., 1992).¹⁹

1.2.2. Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982) :

Ce modèle a été une contribution précoce à la littérature sur les modèles d'intention de Shapero et Sokol. Dans leur article, Les dimensions sociales de l'entrepreneuriat, ils prennent l'événement entrepreneurial et non l'entrepreneur comme unité d'analyse. L'événement entrepreneurial était la variable dépendante, l'individu ou le groupe était traité comme la variable indépendante, ainsi que les contextes sociaux, économiques, politiques et culturels. Shapero et Sokol ont essayé de comprendre deux questions principales : Qu'est-ce qui déclenche l'action pour changer sa vie ? Et pourquoi les gens choisissent-ils une voie particulière parmi d'innombrables autres options ? Selon ce modèle, l'intention de démarrer une nouvelle entreprise dépend de trois éléments : la désirabilité perçue - la perception de l'opportunité - l'attrait personnel de démarrer une entreprise, y compris les impacts intra-personnels et le personnel supplémentaire.²⁰

¹⁹ Jaouadi M, 2016, « L'impact du comportement entrepreneurial sur l'intention de créer une entreprise », International journal Economics & Strategic Management of Business Process, 2nd Conférence on Business, Economics, Marketing & Management Resaerch, Vol.5, P3.

²⁰ 13A. Fayolle, Jean-Michel DEGEORGE « dynamique entrepreneuriale », de boeck, Paris 2012, P116-117-118.

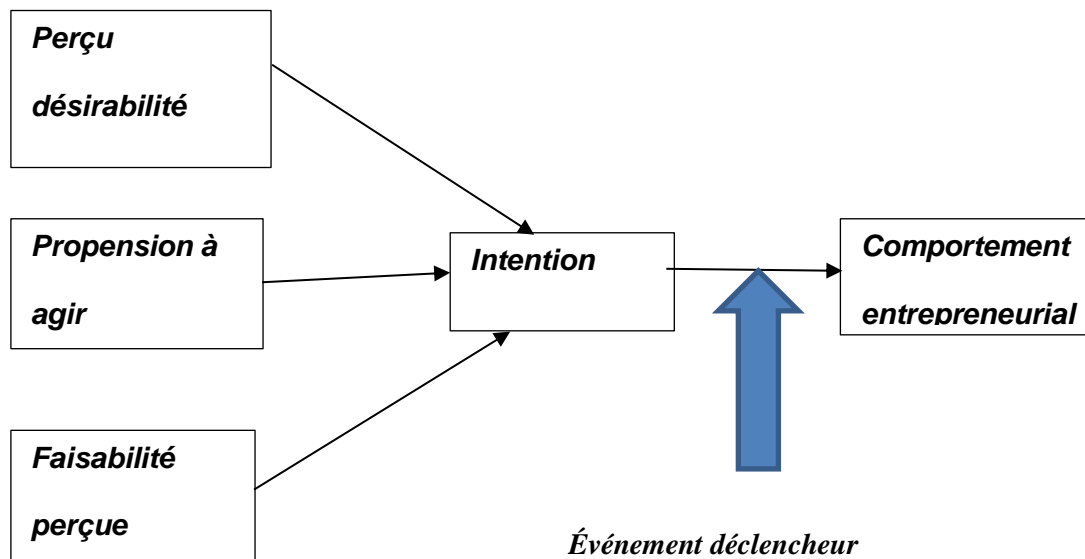


Figure 3 : Source du modèle d'événement entrepreneurial - Shapero et Sokol (1982)

1.2.3. La synthèse des modèles d'intention de Kruger et Carsrud (1993)

Ces auteurs sont les premiers à appliquer la théorie de AJZEN (1991) dans l'explication de l'intention entrepreneuriale. Leur objectif était de montrer que cette théorie, largement utilisée en psychologie sociale pour prédire divers comportements, trouvait un terrain d'application en entrepreneuriat. S'inspirant largement du modèle de SHAPERO et SOKOL (1982), les auteurs relèvent trois éléments essentiels qui agissent sur l'intention l'attrait perçu du comportement entrepreneurial ("perceived attractiveness of entrepreneurial behavior") ; il dépend de la probabilité d'arriver au résultat du comportement désiré ; les normes sociales perçues à l'égard des comportements entrepreneuriaux ("perceived social norms about entrepreneurial behaviors") ; elles sont fonction de la pression sociale qui favorise ou inhibe ces comportements. L'existence de modèles d'entrepreneur est supposée agir sur l'intention l'auto-efficacité perçue des comportements entrepreneuriaux ("perceived self efficacy/control for entrepreneurial behaviors") ; elle représente la perception de faisabilité, c'est-à-dire de concrétisation du comportement recherché. Des facteurs exogènes (compétences et aptitudes, traits de personnalité, disponibilité des ressources, situation économique...) influencent indirectement les comportements à travers les perceptions. Mais ils peuvent aussi agir directement sur la liaison intention-comportement (flèches en pointillés). Ces facteurs sont, cependant, amalgamés avec d'autres groupes de variables. Pour exemple, les compétences et

les aptitudes entrepreneuriales devraient être intégrées dans l'auto-efficacité perçue du comportement entrepreneurial. Elles agissent sur la faisabilité du comportement souhaité.

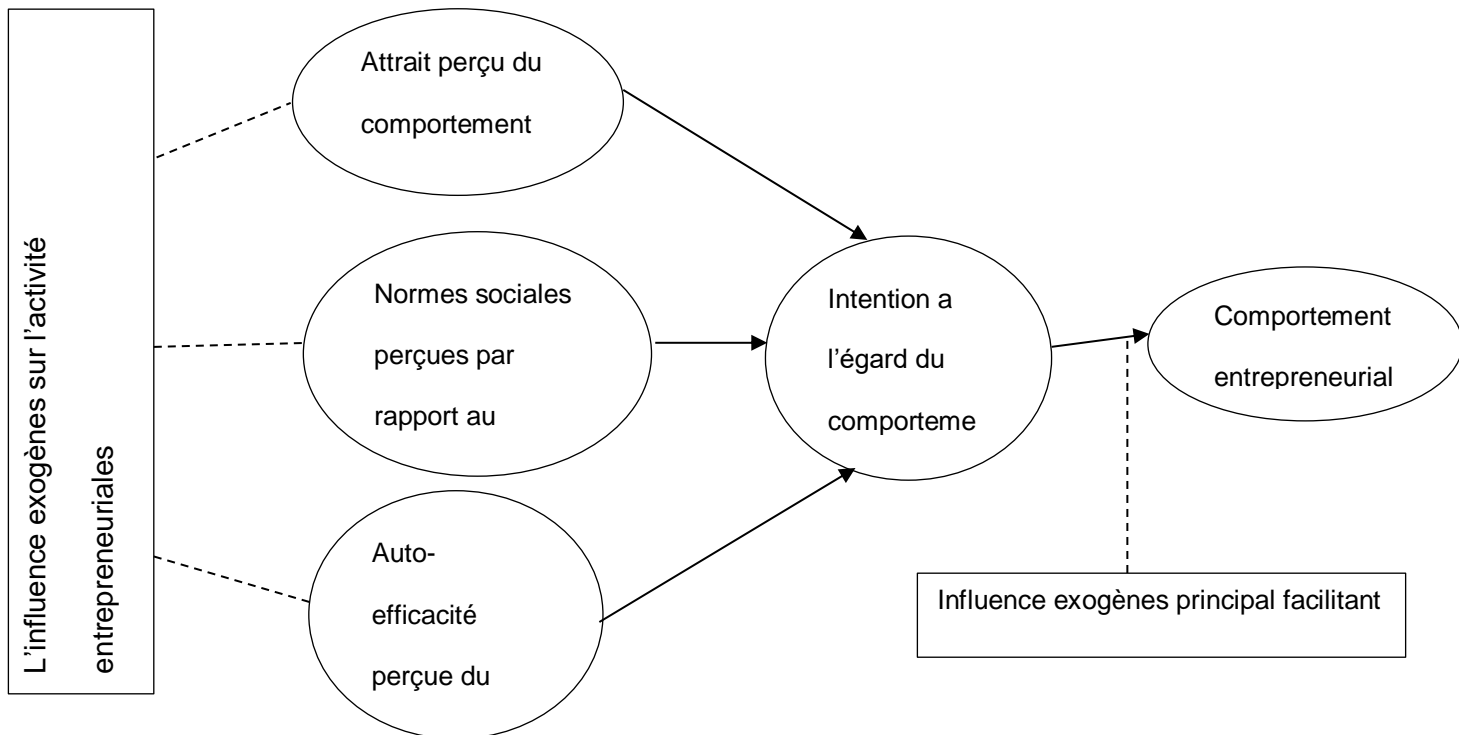


Figure 4 : intention à l'égard du comportement entrepreneurial ; la théorie du comportement planifié version simplifiée (KRUEGER et CARSUD ?1993,p 323)

1.3. Les limitations des modèles d'intention et les nouvelles perspectives

1.3.1. La complexité de l'action – le passage à l'acte

Si l'intention, dans certaines conditions, est une bonne conséquence du comportement, il ne faut pas considérer qu'une fois qu'il y a intention, il y aura un comportement directement. Les exemples cités par Ajzen (1985) correspondent généralement à des comportements qui peuvent être contrôlés par des individus et pour lesquels la volonté joue un rôle important. Même si nous sommes convaincus de l'intérêt et de l'utilité de la théorie du comportement planifié dans le domaine de l'entrepreneuriat, en particulier par rapport au rôle qu'elle pourrait jouer dans le déclenchement du processus. Il y a plusieurs composants qui entrent en jeu pour faire de l'intention un mauvais prédicteur de démarrage d'une entreprise. L'individu qui pensait pouvoir faire face aux difficultés de l'action, il trompe dans l'évaluation de la difficulté de la tâche, de l'information et de l'aide dont il pouvait bénéficier (Ajzen, 1985). Il peut abandonner le projet, ou continuer malgré les difficultés. La force du charisme et la motivation sont des prédicteurs importants de la force de la relation entre l'action et

l'obtention d'un résultat. L'individu peut également se révéler moins compétent qu'il ne le pensait. Des composantes externes et des attitudes imprévues sont susceptibles de survenir et de modifier le contrôle réel d'une personne sur la situation. Ainsi, le manque d'opportunités bloque une tentative de création. Ces facteurs n'entraînent souvent que des changements temporaires dans les intentions. Si une personne ne réussit pas après des efforts répétés, des changements d'intention plus profonds sont susceptibles de se produire (Ajzen, 1987). L'intention Qui motive les gens à atteindre un objectif, mais pas l'action réussie (Ajzen, 1985).

1.3.2. L'instabilité d'intention – la trajectoire d'intention

L'intention n'est pas stable dans le temps (Audet, 2004 ; Moreau et Raveleau, 2006). L'intention aura tendance à se dissiper au fur et à mesure que les événements et les circonstances de la vie se pourront et ne concrétiseront pas le comportement. Sheeran et Abraham (2003) suggèrent que la stabilité de l'intention est le principal intermédiaire dans la relation intention-comportement, lorsqu'il s'agit de comportements difficiles à atteindre et que la mise en œuvre prend du temps et des efforts. En effet, plus le temps s'est long entre la remarque de l'intention et la connaissance du comportement, plus il est probable que des événements imprévus perturbent l'intention (Ajzen, 2005). Dans ces cas, la stabilité de l'intention devient un indicateur de la force de l'intention et donc de son pouvoir de provisionner sur le comportement. Des changements positifs dans le niveau d'intensité de l'intention peuvent aider la relation entre l'intention et le comportement. La transition d'une intention faible à une intention forte est caractérisée par une plus grande probabilité que le comportement se produise. Bagozzi et Yi (1989). Ces auteurs suggèrent que le degré de formation de l'intention est principalement influencé par la capacité d'agir consenti au comportement. Plus un individu a réfléchi aux conséquences d'un comportement intentionnel, plus son intention aura tendance à s'intensifier vers le comportement en question. Les limites des modèles d'intention nous amènent donc à examiner s'il existe d'autres variables qui pourraient améliorer la compréhension des comportements entrepreneuriaux et de leurs liens avec l'intention. Les comportements entrepreneuriaux peuvent être approchés à partir du concept « d'esprit d'entreprise » qui a émergé récemment. ²¹

²¹Yifan Wang L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale DOCTORAT DELIVRE PAR L'ECOLE CENTRALE DE LILLE p36-41

1.3.4. Les trajectoires d'intention

1.3.4.1. Le moment de l'apparition de l'intention

Au moment du baccalauréat. C'est une première période transitoire pour les étudiants qui doivent choisir quelle faculté ou école ils veulent intégrer.

A la fin des premières années d'études dans l'enseignement supérieur. On peut dire que chaque grande transition propre à la vie institutionnelle scolaire est propice à des interrogations sur l'avenir professionnel. Comment les étudiants découvrent-ils le métier d'entrepreneur ?

L'exemplarité : Certains étudiants développent leur intention d'entreprendre à partir de la famille ou d'un ami.

L'information circulante : La découverte de cette option professionnelle peut provenir de l'information qui circule autour des étudiants.

L'action. Pour certains : la découverte de l'entrepreneuriat s'effectue au cours d'une expérience, lors d'un travail d'été ou d'un travail personnel.

1.4. L'esprit d'entreprendre et les capacités associées : vers une nouvelle perspective

1.4.1. La définition de l'esprit d'entreprendre

La définition apportée par le groupe d'expert de l'Union Européenne chargé de l'enseignement et de la formation à l'entrepreneuriat souligne bien cette distinction : « *l'esprit d'entreprendre ne doit pas se limiter à la création d'entreprise, mais doit être perçu comme étant une attitude générale qui peut être utilement adoptée par chacun dans la vie de tous les jours et dans toutes les activités professionnelles* ». L'enseignement en Communauté française de Belgique propose la définition suivante : « *L'esprit d'entreprendre est une compétence de base qui doit être acquise par l'apprentissage tout au long de la vie et qui favorise la satisfaction professionnelle et l'épanouissement personnel. Il puise son énergie dans les attitudes qui le définissent : la persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe, l'énergie autonome, l'initiative et repose avant tout sur le savoir être de l'individu.* ». La définition de Surlemont et Kearney (2009), qui est « *la mentalité et la façon de penser qui conduisent un individu (ou un groupe d'individus) à repérer des opportunités, à réunir les moyens nécessaires pour les exploiter en vue de créer de la valeur* ». L'esprit d'entreprendre c'est la mentalité qui conduit un individu de quitté leur zone de confort et prend des risques pour devenir un héros de sa propre vie.

1.4.2. L'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les institutions :

Dès les années 1980 les entreprises et institutions ont cherché à développer à retrouver ou à conserver certaines caractéristiques entrepreneuriales comme la prise d'initiative la prise de risque l'orientation vers les opportunités la réactivité ou la flexibilité. Pour cela elles n'ont pas hésité à s'engager dans des démarches de changement et parfois même de transformation assez lourdes et consommatrices d'énergie et de ressources. Aujourd'hui l'entrepreneuriat organisationnel est une réponse pertinente à la dévitalisation de l'entreprise (programme de réduction de coût et des effectifs portant sur plusieurs années ; changement de direction multiples, fusion et acquisition à répétition), à la rigidité organisationnelle (organisation de grande taille, fortement hiérarchisées, spécialisées, et orientées processus). Il peut également contribuer à l'innovation et à l'internationalisation. Comment développer la compétence entrepreneuriale ? trois moyens complémentaires : changer l'organisation, mettre en place des processus, et encourager un état d'esprit. Les grandes entreprises ont d'abord revu leurs conditions de structuration et d'organisation, car il n'est pas possible d'avoir l'agilité d'une gazelle quand on est dans une configuration d'éléphant. Elles ont réduit le nombre de niveaux hiérarchiques contribué à rendre les structures plus plates et flexibles, plus perméables à l'environnement, notamment, en modifiant l'organisation du travail et en privilégiant le travail en réseaux. Les grandes entreprises veulent, d'une certaine façon, ressembler aux petites structures, car pour elles, non seulement *Small Is beautiful*, pour souligner leur côté informel et convivial, mais aussi, *Small Is powerful*, pour indiquer que la performance est également associée à l'organisation de petite taille. La mise en place de différents processus peut contribuer à cette dynamique. L'initiative entrepreneuriale peut être le fruit d'une action individuelle spontanée où le processus est singulier et intégré dans l'organisation : il peut également être induit et prendre place dans un dispositif plus ou moins formalisé (cellule , plate - forme , division) Très souvent , les entreprises et les institutions disent rechercher l'esprit d'entreprise (ou plutôt l'esprit d'entreprendre) qui semble leur faire défaut , comme le montrait une publicité de Hewlett Packard qui affirmait que l'objectif de l'entreprise était de retrouver l'esprit du garage » , c'est - à - dire l'état d'esprit qui prévalait lors de la création de l'entreprise . Après l'organisation, c'est donc l'état d'esprit qui doit évoluer.²²

²² Alain fayolle apprendre à entreprendre 2ème édition p20.

L'esprit d'entreprendre intéresse au plus haut point les entreprises et les institutions en raison des caractéristiques qu'il révèle comme l'encouragement à l'imagination, à l'adaptabilité, et à la volonté d'accepter des risques.

L'esprit d'entreprendre traduit une orientation forte vers la recherche d'opportunités et les initiatives créatrices de valeur. Il peut également signifier un engagement plus fort des individus et les aptitudes plus marquées à prendre des responsabilités ou à les exercer. Il résulte de ces intentions et de ces changements culturels et organisationnels un certain nombre d'actions concrètes, au premier rang desquels il convient d'inscrire. L'essaimage. Cette pratique intra - organisationnelle est vraisemblablement celle qui, encore aujourd'hui, incarne le plus et pas forcément le mieux le comportement entrepreneurial au sein des entreprises et des administrations.²³

1.4.3. Esprit de construction et ténacité :

La conviction, aussi forte soit - elle, ne peut en rien compenser la réticence pour l'action. Seule l'alliance de la conviction et du goût pour l'action autorise la réalisation de projets à l'issue toujours un peu improbable - un projet, par essence, n'a pas de viabilité garantie -, autorise ce qui parfois apparaît où se révèle chemin faisant être une traversée de l'impossible. Les entrepreneurs ont, de fait, un sens aigu de la réalisation. La notion Anglo - axonne d'achèvements, plus précise, serait mieux appropriée. Elle exprime bien cet esprit de construction, ce sens de l'œuvre à accomplir. Il s'agit d'aller de l'avant, d'imprimer sa marque, de manière tangible et significative, à l'espace économique investi. Il s'agit de lutter contre la réalité trop étroite afin de l'élargir, d'y frayer un chemin, de donner forme concrètement à un projet. Ceci donne aux entrepreneurs le profil d'hommes et de femmes d'action plus que de réflexion, même si la capacité à prendre du recul pour analyser les situations reste, bien entendu, indispensable. « Il faut être un type actif. Il faut être réalisateur, pas trop conceptuel, plutôt pragmatique. Il faut avoir du bon sens, beaucoup de bon sens. » « Pour être entrepreneur, il ne faut pas être sorti des grandes écoles, il faut savoir réfléchir sainement ; je pense sincèrement que ce n'est pas compliqué, il faut surtout avoir envie de concrétiser. Je ne suis pas uniquement cérébral, j'ai besoin de concret, je crois qu'il faut rester très concret. >>

Je crois qu'il faut avoir du bon sens pratique parce qu'il permet facilement une réalisation, il faut être très vite sur le concret. » « Je suis un réalisateur, je ne suis pas un homme d'état -

Alain fayolle apprendre a entreprendre 2ème édition p21-23.
Isabelle d'Anjou la passion d'accomplir ensemble l'harmattan p41.

major, de staff ou de réflexion. Cela correspond assez à ma formation, une formation d'ingénieur. Pour moi, l'esprit d'entreprise, c'est vouloir réaliser un projet quelque peu spécifique où, je dirais, on se fixe des objectifs personnels assez ambitieux, avec la volonté de réussir à les réaliser et plaisir de les réaliser. C'est, je dirais, un défi de construction de projet dans une certaine liberté d'action. >>

Et passer d'un défi, tout impérieux à relever qu'il soit, à une réalisation concrète exige avant toute autre chose une détermination aussi farouche que le projet est ambitieux, un véritable investissement exempt de tergiversations. " Il ne faut pas caler" «, " il ne faut pas caler " , " I faut se battre " . Il faut avoir la volonté d'aboutir. Il ne faut jamais accepter situation figée ni l'obstacle perçu infranchissable. Il s'agit de s'engager dans un processus dont on est loin de maîtriser toutes les données, tout le mouvement, dont on ignore où il mené précisément, et qui exigera d'importantes capacités d'adaptation à des conditions, à des circonstances fluctuantes. Les qualités qui servent cet engagement et la détermination à l'honorer, et que les entrepreneurs s'attribuent, sont très voisines : le sens de l'effort pour les plus anciens, le courage pour le plus grand nombre ou encore la persévérance, la ténacité, l'obstination, la pugnacité, la combativité, l'opiniâtreté ... Attitudes qui renvoient toutes à une relative force psychologique, à une personnalité solide. Plus des deux tiers des dirigeants rencontrés ont mis en avant spontanément l'une ou l'autre de ces qualités en la considérant comme l'une des principales ressources personnelles qui servent la capacité entrepreneuriale en mettant l'entrepreneur à la hauteur des défis qu'il se donne. Ils font ainsi écho à Aristote pour qui le courage est la première des qualités humaines car elle garantit toutes les autres,>

L'esprit d'entreprendre demande une exigence personnelle, une passion ; peut - être avant la passion l'exigence personnelle. » Etre entrepreneur, « cela ne demande pas des qualités exceptionnelles. Il faut être assez volontaire. C'est la première des choses. Si on ne veut rien, on n'entreprend rien. ».

« Pour entreprendre, il faut beaucoup de courage, beaucoup d'audace, au double sens de ce terme : avoir une certaine intrépidité, quelque chose qui vous fait vous mouvoir plus vite que les autres, et ne pas avoir peur. Vous pouvez avoir un objectif qui est simple, vous pouvez avoir une idée d'y aller qui est simple, et en fait elle se heurte à d'autres choses, il faut donc réinventer, remettre sans cesse l'ouvrage sur le métier. Il faut donc au départ la courage d'y aller et puis, après ça, le courage de la ténacité : recommencer, réessayer, chercher à ne pas avoir une mono solution. Entreprendre ou vivre l'esprit d'entreprise est très exigeant et

heureusement qu'on ne le sait pas au départ. Sinon, il y a une telle renonciation au calme, à soi. Vous êtes mangé par l'entreprise, par le projet que vous poursuivez et, quand vous êtes mangé par quelque chose, c'est forcément au détriment d'autre chose.

« L'esprit d'entreprendre, c'est : je veux entreprendre quelque chose et je m'y tiens. Certains diront qu'on est un peu opiniâtre, qu'on est un peu " bête" », entre nous d'accord, mais je crois beaucoup à ça. Qu'importe les aléas du quotidien, qu'importe que cela ne soit pas si bien que cela, que cela soit compliqué, mais je ne change pas ma voie pour autant. On pourra dire : c'est de l'entêtement, il va se planter, il va droit dans le mur ... Effectivement si on a mal choisi ses objectifs. Mais les objectifs, cela se corrige et l'objectif de moyen, long terme, on peut le modifier de temps en temps ; la façon d'y arriver c'est en zigzaguant. On est amené à devoir tenir compte de cinquante paramètres qui vous empêchent d'atteindre votre objectif, et l'opiniâtreté, l'entêtement, les yeux rivés sur l'horizon, c'est d'y arriver envers et contre tout.

1.4.4. L'esprit d'entreprise, volonté de développement et de création continue :

Se manifeste concrètement à travers la réalisation de projets d'entreprise et repose donc sur le choix de lancer ces projets et d'en assurer la mise en œuvre. Entreprendre, c'est ainsi faire flèche des possibilités qui s'offrent, des opportunités qui émergent dans un monde aléatoire en dessinant et en décidant un projet de création d'une nouvelle entité économique ou des projets d'avenir pour une entreprise existante. C'est lancer une dynamique et la nourrir au cours du temps en opérant de nombreux choix. Entreprendre, ce n'est pas poser un acte isolé en un seul geste, ce n'est pas prendre une décision majeure ; c'est prendre de nombreuses décisions qui introduisent le changement, qui servent le développement. Le chemin se découvre en allant, s'invente et se décide au fur et à mesure. La trajectoire de l'entreprise est à inventer et à décider. « Est ce qu'aujourd'hui, je prends suffisamment de recul et suffisamment de décisions pour être prêt demain ? », telle est la question que l'un des dirigeants rencontrés affirme se poser continuellement ... Entreprendre, diriger l'avenir en conscience et en volonté repose, de fait, sur une attitude et un comportement qui n'évitent pas le choix.²⁴

Mais, bien au contraire, le placent au centre de l'activité exercée. Au point que l'on peut se demander à l'extrême si former de futurs dirigeants , former des entrepreneurs potentiels , ne consiste pas avant tout à développer les capacités de décision des personnes : apprendre se

²⁴ (Chant XXIX Proverbios y cantarès , Campos de Castilla , 1917. La traduction de ce poème espagnol est de Pierre - Yves Gomez) .(p 247)
Isabelle d'Anjou la passion d'accomplir ensemble l'harmattan p43.

confronter à la réalité et à ses contraintes , à prendre la juste mesure des enjeux et du degré de complexité des situations , à envisager ou imaginer des scénarios et des stratégies possibles pour créer des conditions de choix à discriminer entre ce qui est important et ce qui ne l'est pas , à prendre le risque d'un choix , à assumer les conséquences inévitables de ses choix ... Le philosophe et psychiatre de renommée mondiale, Victor Frankl, qui sa vie durant s'est penché sur la question de la responsabilité, exprime cette idée en ces mots « En définitive l'homme décide pour lui - même et, en dernière analyse, l'éducation (l'on pourrait remplacer ce mot par " la thérapie ") consiste à le conduire vers la capacité de décider. 197 La capacité de faire des choix ... vaste programme ! Elle n'est jamais donnée une fois pour toutes et en toutes circonstances. Pointer les stratégies de déresponsabilisation pour pouvoir, le cas échéant, mieux les repérer dans ses propres comportements et les déjouer serait déjà un premier pas.

Noël K. Salathéiss, docteur en psychologie sociale et clinique présente de nombreuses stratégies de déresponsabilisation qu'il qualifie de courantes. Citons notamment : les dénis et blocages qui reposent le plus souvent sur une absence d'affect susceptible de quelque chose nourrir l'émotion , le désir et par - delà l'envie de prendre une direction , la conscience d'avoir à choisir ... ; l'impulsivité qui est un trouble de la volonté et révèle une incapacité à se projeter dans l'avenir : les désirs sont tous agis rapidement , ce qui permet d'éviter de différencier ses désirs , de vivre des conflits entre des désirs contradictoires et donc de choisir ; la compulsive , autre désordre de irrésistible et à ne pas se considérer comme responsable d'un choix la volonté qui consiste à se sentir poussé par une force étrangère la délégation de la décision à quelqu'un d'autre ou à (l'oracle , le jeu du pile ou face , le règlement , etc.) ; la dévalorisation choix écarte par la décision (dénigrement de celui - ci et surévaluation du choix opère) , la diminution du poids de la décision de l'étendue du renoncement lié au choix opère ; l'atermoiement méthode la plus habituelle d'évitement de la décision ; le fait de s'arranger pour que la décision semble imposée par les circonstances ou consciences Ces extérieures (par exemple , tergiverser jusqu'à ce qu'un événement décide pour soi); le jeu de la victime innocente de ce qu'elle a provoqué elle - même ... Les processus d'évitement et de déplacement de la décision sont multiples, plus ou moins prononcés, et pas toujours perceptibles à première vue dysfonctionnements, cette part d'ombre, n'épargnent pas, bien sûr, ceux qui se considèrent et sont reconnus par les autres comme des décideurs et ont comme tout un chacun, leurs propres limites psychologiques face à certaines situations. Ils peuvent avoir des effets négatifs non négligeables sur les membres de l'entreprise et sur l'entreprise elle - même . Ils méritent d'être portés à la conscience et d'être circonscrits par une vigilance soutenue. A un niveau plus global , on peut également se demander si la

manifestation et le développement de capacités décisionnelles ne reposent pas sur une posture intérieure qui accorde une juste place au sens de l'engagement et de la responsabilité : sans vouloir être maître des choses , car l'on subit soi - même et l'univers , se savoir quand même l'artisan de sa situation , l'acteur de sa propre histoire , refuser le jeu , refuser d'être un objet ... et refuser ceci pas seulement pour soi-même , pour les autres aussi . L'existentialisme, qui est une philosophie de la liberté mais aussi une philosophie de l'action, nourrit cette posture mentale. Pour les philosophes de l'existence, l'homme existe dans la mesure où il agit et il se définit par rapport à son engagement, par rapport à ses choix répétés : chaque personne est la somme de ses choix antérieurs et elle a moins à se réaliser qu'à s'inventer. Sa conscience est liberté, projet, visée du monde ... et rien n'est jamais assuré : toute action est un risque, un pari. L'existentialisme s'avère être ainsi une philosophie plutôt dure qui donne à l'homme des devoirs et non des droits : il n'a pas droit à la solidarité, il a un devoir de solidarité ; l'amitié comme l'amour ne sont pas donnés, il se construisent et se construisent dans le risque, etc²⁵.

Entreprendre, c'est aussi construire et se construire dans le risque, c'est aussi inventer un futur et s'inventer. Encore une fois, sans tomber dans l'illusion du contrôle, dans l'illusion de pouvoir sorti : facilement des sentiers tout tracés proposés par le milieu familial, le système éducatif, la société, dans l'illusion que ses décisions auront les effets attendus sur les autres et le monde ... on ne peut que reconnaître aussi l'importance des déterminations personnelles, des ajustements créateurs, des conduites inventives. La réalité n'impose aucune décision ; il appartient à chacun de définir ce qui est possible et ce qui est impossible, d'ouvrir le champ des possibles et de s'engager dans une direction.²⁶

Même les sciences de la nature nous apprennent que la vie est un équilibre subtil d'ordre et d'improvisation, que la vie improvise, essaie, invente perpétuellement. « Tous les événements - sauts décisifs de l'évolution se sont effectués en marge, en déviationnistes, en francs - tireurs, en gitans », affirme Edgar Morin.

²⁵ Citation tirée de son livre Découvrir un sens à sa vie , Les Editions de l'Homme , Montréal , 1993 198 Noël K. Salathé , qui a mené en parallèle des activités d'enseignement et de pratique en Amérique et en Europe , s'est tout particulièrement intéressé à ce qu'il définit comme la psychothérapie existentielle gestaltiste . Isabelle d'Anjou la passion d'accomplir ensemble l'harmattan p247.

²⁶ Isabelle d'Anjou la passion d'accomplir ensemble l'harmattan p249.

Section 02 : L'enseignement et les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat :

L'enseignement et les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat sont alimentés par une très forte demande sociale, qui s'appuie sur de nombreux arguments justifiant l'acte d'entreprendre. En effet, ce dernier accompagne ou rend possible des changements économiques, politiques, technologiques et sociaux d'envergure. La création d'entreprises et d'activités est réputée contribuer au renouvellement du parc d'entreprises, stimuler la création d'emplois et le développement des innovations. La diffusion de l'esprit d'entreprendre participe donc de la modification progressive de notre culture et de notre société, à propos desquelles de nombreuses voix s'accordent à penser qu'elles sont encore aujourd'hui trop peu entrepreneuriales ! Sur cette question de la formation (ou des formations) à l'entrepreneuriat qui est au cœur de nos préoccupations et de nos pratiques depuis de nombreuses années, nous avons choisi de nous concentrer sur deux questions - clés liées entre elles. Pour les traiter, les analyses que nous développons s'appuient, outre nos expériences et pratiques, sur des entretiens que nous avons menés avec des experts ? lors d'une étude réalisée pour ministère de la Recherche et de la Technologie (Fayolle, 2001).

La première question est : « Pourquoi faut-il ou faudrait - il développer ce type de formation ? ». Selon nous, la nécessité de le faire est apparue et s'amplifie du fait des évolutions en cours dans notre société et nos entreprises et qui demandent de nouveaux comportements et de nouvelles capacités, tels que l'autonomie, la capacité d'initiative et de finalisation ainsi que la nécessité souvent proclamée que chacun soit « capable de créer son propre emploi ». Il importe que chacun soit suffisamment autonome pour pouvoir travailler en minimisant les contrôles. Il importe que les entreprises soutiennent davantage l'expression entrepreneuriale. Dans bon nombre de cas, les entreprises étrangères qui prennent le contrôle de groupes français diminuent de plus de 50 % les encadrements de gestion qui ne servaient qu'à contrôler ce qui n'a plus besoin de l'être, c'est - à - dire la marche pure et simple du travail d'entreprise. Nous avons visité en Scandinavie des entreprises de plus de cent employés, qui n'emploient qu'un seul cadre Dirigeant (la Finlande est au premier rang mondial pour ce qui est de la productivité, suivie des États - Unis). L'autonomie des travailleurs est entière, et les quotas de travail sont établis en négociation avec les syndicats. En fait, plus que des entrepreneurs, ce sont des entrepreneurs que nos sociétés et nos entreprises recherchent aujourd'hui et ce, à tous les niveaux des structures organisationnelles des entreprises. La seconde question porte sur ce qui est au cœur des formations à l'entrepreneuriat et sur les

façons de l'approcher. Elle révèle à la fois les difficultés ainsi que la pluralité des approches et des perspectives qui lui sont liées : « Peut - on former aux pratiques entrepreneuriales ? Et comment le faire ? » Avant de traiter ces deux questions, nous tenterons de mieux cerner ce que nous entendons par « enseignement de l'entrepreneuriat ».

Enseigner l'entrepreneuriat ? Il semble que pour beaucoup d'individus, l'idée et le concept d'entrepreneuriat ne sont inconnus ni clairs. Le mot « entrepreneuriat » renferme différentes significations. Par exemple, il peut signifier des aptitudes comme l'autonomie, la créativité, l'innovation, la prise de risque ou il peut désigner l'acte de création d'entreprise. À cet égard, l'acte d'enseigner permet d'ouvrir des personnes et d'élargir leurs connaissances. Mais peut - on enseigner l'entrepreneuriat ? Le mot « enseigner » convient - il ? Avant de préciser ce que recouvre l'enseignement de l'entrepreneuriat, nous proposons une réflexion préalable associant les mots enseigner » et «<< entrepreneuriat.>>

Enseigner et éduquer Il n'est pas certain que ces deux mots aillent bien ensemble et pour le vérifier, nous proposons un retour aux sources, à l'aide du Dictionnaire Hachette. Enseigner « Instruire quelqu'un (dans un art, une science) ; lui donner des leçons, lui transmettre des connaissances. Enseigner la littérature ; enseigner la danse aux enfants ... » L'entrepreneuriat faisant référence à l'initiative individuelle, à la création et parfois à l'innovation, peut-on, en donnant des leçons ou en transmettant des connaissances, favoriser l'émergence d'entrepreneurs ou rendre une société plus entrepreneuriale ? Dans la définition proposée ci-dessus, enseigner évoque une certaine passivité de l'apprenant ...²⁷

Le verbe « éduquer » serait - il préférable ? Éduquer « Développer le caractère, l'esprit, les facultés de quelqu'un, en particulier d'un enfant. Développer une faculté, un organe. Éduquer sa mémoire ou son oreille. » Le mot « éduquer » assemble mieux convenir, au. GIBB A. A. (1996), " Entrepreneurship and small business management: can we afford to neglect them in the Twenty - First Century Business School " , British Academy of Management Journal, p. 309-321. 226 moins pour une grande partie des actions d'enseignement et de formation dans le champ. Par ailleurs, l'éducation des individus s'inscrit davantage dans une évolution des

²⁷ . Certaines études semblent le montrer, comme celle réalisée en 1999 par le cabinet Arthur Andersen pour le compte de l'APCE , et leurs résultats concernent particulièrement en France , comme tendent à l'accréditer les résultats du programme de recherche internationale Gem ., devenir entrepreneur des enjeux aux outils (Alain Fayolle et Louis Jacques Fillion p224.225

processus et méthodes d'apprentissage, lesquels passent du mode didactique au mode²⁸ « entrepreneurial » comme l'a parfaitement démontré Allan Gibb.

Nous sommes convaincus qu'enseigner l'entrepreneuriat ne peut se concevoir sans un essai de clarification du concept et du champ. Au fond, de quoi parle-t-on quand on parle d'enseigner l'entrepreneuriat ? Nous allons essayer de préciser les choses.

2.1.Une approche du domaine d'enseignement :

Dans notre chapitre introductif, nous avons montré qu'il est possible de définir le champ de l'entrepreneuriat en distinguant trois registres (état d'esprit, comportements, situations) et deux niveaux de l'action organisée (individu, collectivité). De plus, nous avons systématiquement souligné les implications de cette conception en termes d'enseignement de la discipline. En conséquence, nous proposons de rester sur cette approche pour préciser ce que peuvent être les objets d'enseignement. L'enseignement de l'entrepreneuriat peut donc se focaliser sur des objets aussi singuliers que l'état d'esprit (ou la culture), les comportements et les situations. Le niveau d'enseignement le plus intégrateur, le plus complexe et le plus riche est vraisemblablement celui de la mise en situation pédagogique active. C'est aussi le plus difficile sur un plan pédagogique et le plus consommateur de ressources. Le modèle pédagogique présenté dans la section précédente prend ici tout son sens. Ceci étant précisé, nous pouvons dégager des pratiques et des expériences d'enseignement de l'entrepreneuriat que nous avons observées, trois niveaux d'intervention. Le premier niveau d'enseignement : sensibilisation et initiation à l'entrepreneuriat Il s'agit d'éveiller les étudiants, de les sensibiliser à la création d'entreprise et de les amener à intégrer l'existence de nouvelles voies professionnelles qu'ils pourraient être conduits à utiliser au cours de leur carrière. Le deuxième niveau d'enseignement formation à la création d'entreprise, à la gestion de projet et à la PME L'objectif est de former les étudiants et de les préparer à des situations professionnelles futurs. Ces enseignements conduisent à une spécialisation dans le domaine à travers des options, filières ou dominantes qui peuvent faire l'objet ou non d'un diplôme ou d'une mention spécifique dans un diplôme Le troisième niveau d'enseignement : accompagnement des étudiants porteurs de projets de création d'entreprise Il combine des appuis de différente nature : une formation très pratique et orientée sur les besoins des projets, des conseils pour faciliter le développement des projets et l'accès aux ressources, un support

. GIBB A. A. (1996) , " Entrepreneurship and small business management : can we afford to neglect them in the Twenty - First Century Business School " , British Academy of Management Journal , p . 309-321 .

qui peut être d'ordre matériel, intellectuel, psychologique et enfin des mises en relation avec des experts et des partenaires potentiels, Ces différents niveaux poursuivent des objectifs et des finalités de natures très souvent opposées, qui s'articulent généralement autour des dimensions pédagogique, académique et économique. De plus, les interventions concernent une grande variété de publics et de cibles, comme tente de le recenser, depuis maintenant plus de quatre ans, l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat (OPPE) ! partir des réflexions et développements précédents, nous pouvons maintenant proposer la formulation suivante qui vise à préciser ce que nous entendons par

« Enseignement de l'entrepreneuriat ». L'enseignement de l'entrepreneuriat correspond pour nous à l'ensemble des actions de sensibilisation, de stimulation, de formation et d'accompagnement des apprenants, qui concourent tout aussi bien à les faire évoluer sur les registres culturel et comportemental qu'à leur Transmettre des connaissances et des savoirs utiles pour une certaine forme d'action (créer ou reprendre une entreprise, par exemple).²⁹

2.2. Apports et objectifs des enseignements en entrepreneuriat :

Pour situer plus précisément les apports des formations et de l'enseignement dans le champ de l'entrepreneuriat, nous allons faire valoir le point de vue des experts que nous avons interrogés, Nous présenterons ensuite les objectifs principaux de ces enseignements. Apports Contribution à l'épanouissement de l'individu Une première réflexion d'expert résume assez bien le sentiment général : « Il m'apparaît important d'enseigner l'entrepreneuriat pour deux raisons principales. La première touche à l'épanouissement personnel : l'entrepreneuriat permet aux individus de développer leurs talents et leur créativité, de réaliser leurs rêves, d'acquérir une certaine indépendance, une sensation de liberté. Et même si l'entreprendre " est souvent difficile (il y a beaucoup d'échecs), le fait d'avoir tenté de lancer une entreprise est un processus d'apprentissage en soi qui aide au développement de l'individu. L'enseignement de l'entrepreneuriat devrait surtout viser à développer le goût d'entreprendre (entrepreneuriat au sens large) et à stimuler l'esprit d'entreprise (entrepreneuriat dans un sens mercantile, dans le but d'obtenir un profit). Développement de la culture entrepreneuriale d'un pays La deuxième raison d'enseigner l'entrepreneuriat a trait à la dimension économique et sociétale.

²⁹ L'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat a été créé en avril 2001 pour recenser, mutualiser et promouvoir les actions en faveur du développement de l'esprit d'entreprendre dans les établissements d'enseignement secondaire et supérieur. L'OPPE recense aujourd'hui plus de 268 actions de sensibilisation, de formation et d'accompagnement au comportement entrepreneurial et à la création d'entreprise ; près de 60 actions proviennent des écoles d'ingénieurs. L'OPPE, c'est aussi une bibliographie riche de près de 200 résumés. Depuis sa création, il y a eu plus de 765 000 connexions sur le site : www.entrepreneuriat.net.

Si l'entrepreneuriat participe du développement individuel, il est aussi le moteur de la croissance économique dans une économie de marché.

2.3.Élément central du processus entrepreneurial :

L'entrepreneur est toujours à l'affût de nouvelles opportunités pour agencer et mettre en œuvre les ressources pertinentes pour transformer ces opportunités en activité économique ou sociale. Ce faisant, l'entrepreneur met en marche un processus de création destructrice » pour emprunter l'expression de Schumpeter : il crée une entreprise qui produit des innovations, lesquelles forceront les entreprises existantes à s'adapter ou à disparaître. Les niveaux de développement et de croissance économique dans différents pays à un moment donné ou dans un même pays à différents moments sont corrélés à l'intensité de l'activité entrepreneuriale qui y règne. L'enseignement de l'entrepreneuriat constitue un outil essentiel pour développer une culture entrepreneuriale dans un pays. Au-delà même du développement du goût d'entreprendre et de l'esprit d'entreprise, l'enseignement peut contribuer à l'amélioration de l'image de l'entrepreneuriat et de l'entreprise, et à mettre en valeur le rôle de l'entrepreneur dans la société. Accroissement des taux de survie et de succès des entreprises créées D'autres idées complètent ces premières réflexions. C'est ainsi que l'enseignement de l'entrepreneuriat est vu comme un levier d'accroissement des taux de survie et de succès des entreprises créées. Il peut rendre la société française plus tolérante en matière de prise de risques, d'acceptation de l'innovation et de reconnaissance de l'initiative individuelle ». Il constitue un excellent moyen de faire découvrir l'entreprise, d'apprendre son fonctionnement, de développer un esprit systémique, d'apprendre à penser l'entreprise d'une façon décroisée et globale et enfin d'ouvrir l'objectif et sortir du point de vue binaire fonctionnaire / salarié ; c'est proposer un autre chemin pour une partie de la vie professionnelle ou pour toute sa durée ». Comme nous pouvons le constater les attentes et les apports sont multiples, ce qui conduit bien évidemment à une assez grande variété d'objectifs. Objectifs L'éducation et la formation dans le domaine de l'entrepreneuriat répondent donc à des objectifs multiples, liés à une demande sociale bien identifiée. Faire de l'entrepreneuriat une carrière possible Les objectifs concernent la sensibilisation des étudiants, pour les aider à voir dans la création d'entreprise, une option de carrière possible et développer en eux des attitudes positives et favorables vis-à-vis des situations entrepreneuriales. Il convient d'éviter autant que possible à l'avenir les situations de choix par défaut que nous constatons encore trop souvent. La création d'entreprise en France est très fréquemment le fruit de la nécessité : entre 35 et 50 % des créations chaque année sont le fait de demandeurs d'emploi ou du hasard, ce qui correspond à

une situation non anticipée pour laquelle le niveau de préparation est faible. Faisons en sorte que la création d'entreprise soit de plus en plus une situation choisie. Le rôle du système éducatif est ici primordial, Accroître le potentiel entrepreneurial des étudiants. Les objectifs peuvent également tourner autour du transfert et du développement des connaissances, compétences et techniques spécifiques destinées à accroître le potentiel entrepreneurial des étudiants. A ce niveau, il s'agit de mieux les préparer à penser, analyser et agir dans des situations particulières et des milieux différents (petites et moyennes entreprises) en tant qu'entrepreneurs. Sources de la demande en formations entrepreneuriales. L'accroissement de la demande d'éducation et de formation en entrepreneuriat a des sources multiples. Nous décrivons simplement les trois plus importantes. La première source est gouvernementale. La croissance économique, la création d'emplois, le renouvellement des entreprises, les changements technologiques et politiques, l'innovation dépendent très largement, dans le paradigme post-industriel, des créateurs d'entreprises et d'activités. D'où un intérêt croissant pour les entrepreneurs et des questionnements du type : Comment et où susciter des vocations entrepreneuriales ? Comment éduquer et former les futurs entrepreneurs ? La seconde source vient des étudiants. De ceux, tout d'abord, qui envisagent, à très court terme ou à plus longue échéance, de créer leur entreprise ; de ceux, ensuite, qui souhaitent acquérir des connaissances indispensables, selon eux, au bon déroulement de leur carrière dans des entreprises, quelle qu'en soit la taille. Ces dernières, en effet, s'intéressent de plus en plus à l'entrepreneuriat et orientent progressivement leur recrutement de jeunes cadres vers des individus dotés des connaissances, attributs et parfois expériences utiles à l'acte entrepreneurial. Les entreprises petites, moyennes ou grandes, constituent donc la troisième et dernière source. Elles semblent privilégier aujourd'hui, au niveau de leurs cadres, des compétences et des comportements managériaux autres que ceux qui ont prévalu au cours des dernières années. Pour conclure, il nous semble qu'un enseignement dans ce domaine doit aussi apprendre aux individus à se positionner par rapport au phénomène entrepreneurial, dans le temps et dans l'espace. Se positionner dans le temps revient à repérer le (s) moment (s) de sa vie où il est possible et souhaitable d'envisager un engagement dans une situation entrepreneuriale. Se positionner dans l'espace consiste à identifier la ou les situation (s) entrepreneuriale (s) qui entre (nt) en résonance avec son profil d'entrepreneur. Vers une société plus entrepreneuriale. Il n'y a pas de profil unique de l'entrepreneur et il n'existe pas de one best way » pour créer ou reprendre une entreprise. Si l'on admet qu'on ne naît pas entrepreneur mais qu'on peut le devenir dans un parcours singulier où les influences sociales, les expériences personnelles et la formation (au sens large) jouent un rôle à un moment ou à un autre, on comprend bien qu'il ne peut pas y

avoir de modèle d'apprentissage unique et idéal de l'acte d'entreprendre. Du point de vue de la société française, il convient, dans un premier temps, de multiplier et de densifier les actions de sensibilisation et d'acculturation à l'esprit d'entreprendre. L'acte d'entreprendre débute dans la tête des individus, par un changement d'attitude et de mentalité. Les formations doivent ensuite permettre aux porteurs de projet de recevoir les connaissances, les outils et les supports intellectuels et matériels utiles à leur situation. L'offre et les contenus de formation ne doivent pas exclure, bien évidemment, des approches plus conceptuelles, nourries par les avancées des recherches sur les entrepreneurs et les démarches entrepreneuriales, de façon à dépasser le classique « Je te donne du poisson et je vais t'apprendre à le manger » par le « Je vais t'apprendre à pêcher le poisson qui te nourrira toute ta vie ». ³⁰

D'une certaine manière, dans ces situations d'apprentissage concrètes, le véritable pari du formateur est d'enseigner à l'apprenti entrepreneur à faire, sans lui, son métier d'entrepreneur.

³⁰ devenir entrepreneur des enjeux aux outils (Alain Fayolle et Louis Jacques Fillion p229-230-238).

**Chapitre 03 : le rôle de
l'ANADE à la réussite des
nouveaux projets**

Chapitre 03 : le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets

Section 01 : Présentation de l'Agence Nationale d'Appui Et de Développement de l'Entrepreneuriat et du dispositif ANADE

1.1. Présentation de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat :

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (Ex-ANSEJ) est un organisme public créé en 1996 en vertu du Décret exécutif n° 96-296 du 08 Septembre 1996, modifié et complété, portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ; Elle est placée sous tutelle du Ministre délégué, auprès du premier ministre, chargé de la microentreprise.

L'Agence est chargée de gérer le dispositif d'accompagnement à la création de Microentreprises par des jeunes âgés entre 19 et 40 ans ; L'ANADE dispose aujourd'hui d'un réseau, couvrant tout le territoire national, composé de 51 agences de wilayas auxquelles sont rattachées 177 antennes.

1.2. Mission, objectifs et prestations de l'ANADE (ex ANSEJ) :

1.2.1. Les missions de l'ANADE :

L'ANADE assure le soutien , le suivi et l'accompagnement à la création d'entreprises en aidant les jeunes entrepreneurs à mettre au point leurs idées d'entreprises , et aussi assurer le financement de son projet de création ou d'expansion d'activité à partir d'une entreprise déjà existée , à condition que leurs activités concerne la production des biens et des services car les activités commerciales sont exclues .

Plus du financement de projet d'entreprise, le jeune promoteur peut bénéficier aussi des avantages fiscaux à la phase de réalisation et de l'exploitation du projet et bonification totale des taux d'intérêt bancaire.

Toutefois, l'agence a connue mission de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de mise en couvre de leur projet d'investissement.
- Gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fond national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment In par les aides et la bonification par le ministre chargé de l'emploi.

- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus.
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veille au respect des clauses des cahiers des charges, en les assistant en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités.

À ce titre, l'agence est chargée, notamment de :

- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relative à l'exercice de leurs activités.
- Créer une banque de projet économiquement et socialement utile.
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et mobilisation de crédits.
- Entretenir de relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets et l'extension.
- Passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institutions administrative.

1.2.2. Les objectifs de l'ANADE :

Pour être efficace, ce dispositif s'est fixé des objectifs principaux :

- Favoriser la création d'activités de bien ou de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'action tendant à promouvoir l'emploi durable des jeunes.
- Création d'activité et de richesse.
- Assurer la pérennité des micro - entreprises créées dans le cadre du dispositif.
- Développer l'esprit entrepreneurial chez les jeunes.

Ainsi l'impact de ce dispositif est comme suit:

- Projet a grande valeur technologique et économique.
- Instrument de la croissance économique et de création d'emploi durables.
- Outil du développement local.

1.2.3. Les prestations de l'ANADE :

Le projet d'entreprise peut porter soit sur la création d'une entreprise nouvelle soit sur l'extension d'activité à partir d'une entreprise existante. Le dispositif ANADE propose un large éventail de prestations aux porteurs de projets qui se présentent.

Ces prestations s'étalent sur toutes les étapes de formulation et de lancement du projet.

Elles sont assurées par des équipes d'accompagnements à partir des antennes ou annexes

réparties à travers les 48 wilayas du pays.

-Au stade de la formulation du projet : l'information, l'orientation et le conseil sont prodigués pour déboucher sur la formation du projet sous la forme d'un business plan (ou étude technico-économique) qui est soumis à la validation d'un comité de sélection, de validation et de financement des projets (CSVF). Charge de se prononcer sur l'éligibilité du projet.

-Après la validation du projet : et préalablement à la mise en place du financement de son projet, le candidat doit choisir la forme juridique de sa future entreprise, compléter son dossier de financement et bénéficie obligatoirement d'une formation aux techniques de gestion d'entreprises.

-Au stade de son entrée ou en exploitation : et de sa montée en puissance, le projet fait l'objet d'un appui en termes de suivi. Des visites de contrôle sont effectuées pour vérifier les déclarations de l'entrepreneur.

2. Fonction de l'accompagnement au niveau de ANADE :

L'accompagnement représente la pièce maitresse dans le fonctionnement de l'organisation

- **L'accueil** : après l'agent d'accueil , c'est à l'accompagnateur d'accueillir l'entrepreneur , il va l'informer l'orienter dans ses démarches de création L'ANADE a choisi une organisation de travail de manière à ce que l'entrepreneur puisse être suivie par un seul accompagnateur pendant tout le processus , et le premier entretien permet à l'accompagnateur d'installer la relation avec l'entrepreneur et d'avoir une idée claire sur l'activité envisagée , valider ses qualification et ses acquis professionnels et ainsi de l'impliquer dans l'étude du marché de son projet
- **La collecte d'information et l'évaluation du projet** : après avoir encadré le projet avec l'entrepreneur, l'accompagnateur va collecter les informations nécessaires pour l'évaluation de ce projet. Ces informations concernent le marché potentiel, les choix des ressources humaines, les choix juridiques, et les ressources financières nécessaires.
- **Le suivi de la création** : l'accompagnateur va orienter l'entrepreneur dans la création juridique de son entreprise en lui expliquant les différentes procédures, tels que les impôts.

-Accueil et information, dépôt de formulaire à L'ANADE

-Etude de projet per L'ANADE, validation du projet Par CSVF, délivrance de l'attestation d'éligibilité ou rejet notifié

-Dépôt de dossier par ANADE au niveau de la banque (financement triangulaire)

- Formation du promoteur

-Délivrance de décision d'octroi d'avantages liés à la phase réalisation

-Signature du cahier des charges, et billets à ordres

-Accord de la banque (financement triangulaire)

-Virement du PNR, réception du garantie

-Livraison du matériel, constat d'existence du matériel par un huissier de justice

Figure5 : les étapes de création d'une micro-entreprise par L'ANADE.

Source : document interne de L'ANADE

3. Les spécificités de création d'entreprise à travers l'ANADE :

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes et une instruction à caractère public, placée sous la tutelle du ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale.

L'ANADE met en œuvre un dispositif fondé sur une approche économique visant l'accompagnement des jeunes chômeurs pour la création et l'extension de micro entreprises de production de biens et de services.

Dans ce cadre, L'ANADE agit en coordination avec les banques et tous les acteurs sur le plan nationale et local.

➤ Conditions d'éligibilité pour la création d'une entreprise :

Pour bénéficier de l'aide de L'ANADE. Quatre principales conditions sont requises lors de la création d'un projet, le porteur de projet doit :

- Etre âgé entre 19 et 40ans.
- Etre chômeur.
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec le projet.
- Mobiliser un apport personnel d'un niveau correspondant, déterminé selon l'estimation du projet.

➤ Les domaines d'activités financés par l'ANADE :

- L'agriculture
- L'artisanat.
- BTPH.
- Environnement.
- Industrie.
- Maintenance
- Services.
- Profession libéral.

Ces domaines d'activités sont représentés par toutes les activités de production de bien et de services, à l'exclusion des activités commerciales.

➤ **Types de financement (prêts non rémunérés) :**

1-financement triangulaire :

	Prêt bancaire Bonifié à 100%	Prêt non rémunéré ANADE	Apport personnel
Nord	70%	15%	15%
Sud		20%	10%
Haut plateaux		18%	12%

Tableau 1 : financement triangulaire.

NB : pour les étudiants et les jeunes chômeurs le seuil minimum des fonds propres à mobiliser est fixé à 5% (décret exécutif n° 21-125 du 29 mars 2021 modifiant le décret exécutif n° 03-290).

2-financement mixte :

Prêt non rémunéré ANADE	Apport personnel
50%	50%

Tableau 2 : financement mixte.

3-Auto-financement :

L'investissement est financé à 100% sur

Fonds propres du promoteur.

3.1. Prêts non rémunérés supplémentaires :

En sus du prêt non rémunéré (PNR) classique deux prêts , sans intérêts , supplémentaires (PNR Sup) peuvent être accordés :

1- Un prêt non rémunéré supplémentaire d'Exploitation à titre exceptionnel , d'un montant qui ne saurait dépasser Un million (1.000.000) de dinars .

2- Un prêt non rémunéré supplémentaire, d'un montant qui ne saurait dépasser Cinq cent mille (500.000) dinars, pour la prise en charge du loyer du local ou du poste à quai au niveau des ports.

3.2. Mécanisme de remboursement des crédits :

	Crédit bancaire	Prêt ANADE
Durée du crédits	<p>18 mois différé 05 ans de remboursement</p> <p>Six années et six mois</p>	<p>6 années et 6 mois différé 05 ans de remboursement</p> <p>Onze années et six mois</p>
Remboursement	Le remboursement du principal intervient après 18 mois de la date de mobilisation du crédit.	Le remboursement du PNR à l'issue du remboursement du crédit bancaire.

Tableau 3 :de mécanisme de remboursement des crédits

3.2.1Garantie des crédits :

Dans le cadre de la garantie des crédits, accordés par les banques et les établissements financiers aux micro - entreprises créées dans le cadre du dispositif, il a été créé le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques Crédits Jeunes Promoteurs. Ce fonds est placé sous la tutelle du Ministère délégué chargé de la micro - entreprise.

Il est représenté au niveau de chaque wilaya par une délégation locale chargée d'assurer le suivi des micro - entreprises depuis leur création, en terme de garantie des crédits, et d'accompagnement des jeunes promoteurs en difficulté de remboursement de leurs crédits bancaires après indemnisation des banques.

4.Avantages fiscaux :

1-Phase de réalisation :

1 .Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle .

2. Application du taux réduit de 5 % en matière de droit de douanes pour les biens d'équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
3. Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micros entreprises.

2-Phase d'exploitation :

1. Exonération totale de l'impôt Forfaitaire Unique (IFU) pendant une période de (03) trois années, (06) six années ou (10) dix années, selon l'implantation de l'activité (zone normale, hauts plateaux ou sud). Ces périodes sont prorogées de deux (2) ans lorsque la micro - entreprise s'engage à recruter au moins trois (3) employés pour une durée indéterminée.
2. Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction pendant une période de (03) trois années, (06) six années ou (10) dix années, selon l'implantation de l'activité.

4.1 Autre avantage : 20 %

Le code des marchés publics prévoit l'accès des jeunes promoteurs aux marchés publics, à travers l'octroi, en leur faveur de 20 % de la commande publique.

4.2 Capitalisation de l'expérience de l'Agence :

1. L'élaboration de la banque de projets (fiches techniques descriptives des activités).
2. La promotion de l'esprit entrepreneurial au sein des campus universitaires et des structures de la formation professionnelle (maisons de l'entrepreneuriat).
3. La signature de conventions de partenariats avec différents ministères et organismes économiques pour accompagner les Micro - entreprises et renforcer le soutien à la création des projets.
4. La réalisation des cartographies des activités.
5. La formation des accompagnateurs.

Section 02 : l'analyse des données**2.1. Démarche de l'enquête :**

Dans la démarche de l'enquête nous allons faire une présentation de l'enquête et la méthode de recherche ainsi que l'échantillon et la présentation de questionnaire. En fin les méthodes d'analyse des résultats

2.2. Présentation de l'enquête :

Afin de mieux cerner l'entrepreneuriat des jeunes diplômés le cas de l'Agence Nationale d'Appui Et de Développement de l'Entrepreneuriat et du dispositif ANADE nous avons choisi une méthode descriptive à travers une étude quantitative à l'aide d'un questionnaire pour réaliser notre enquête, et tester nos hypothèses de départ.³¹

2.3. La méthodologie de recherche :

2.3.1. Objectifs de l'enquête :

L'objectif de notre enquête est de répondre à la problématique principale qui est : « **Quel sont les facteurs et les raisons qui ont conduit à l'échec des jeunes diplômés pour créer leur entreprise ? est-ce que l'ANADE a contribué à la réussite des nouveaux projets ?** », et de tester les hypothèses de recherches préalablement établies :

- 1ère hypothèse les jeunes diplômés n'arrivent pas à réussir leurs projets à cause de manque en formation entrepreneurial. »
- 2ème hypothèse « parmi les facteurs qui influencent les jeunes à créer une entreprise l'impact du milieu familial et social. »
- 3ème hypothèse « l'ANADE aide les jeunes pour créer leur entreprise. »

2.3.2. Milieu et période de l'enquête :

Le questionnaire était destiné aux étudiants et les personnes qu'ils ont choisies l'ANADE pour créer leur entreprise sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram)

La durée de collecte des informations et le dépouillement des résultats était en une période d'une semaine, allant du 08/06/2021 jusqu'à 15/08/2021.

2.3.3. Mode d'administration

Le questionnaire a été administré à l'aide de l'outil Google Forms et publié sur les réseaux sociaux Facebook, Instagram et partagé également par e-mail. Nous avons opté pour ce mode

³¹ <https://www.e-marketing.fr/Definitions-Glossaire/echantillonnage-241391.html> (consulté le 7/06/2021)
CHABANI,OUACHERINE : « guide de méthodologie de la recherche en science sociales », édition 1, TALEB Impression, 2013,p77

d'administration notamment pour son effet viral, mais aussi pour atteindre un maximum d'utilisateurs des réseaux sociaux.

2.3.4. L'échantillonnage :

L'échantillonnage est une procédure qui consiste à déterminer un ou plusieurs échantillons d'éléments individuels à partir d'un ensemble de ces éléments.

La méthode d'échantillonnage retenue pour notre enquête est la méthode empirique de l'échantillonnage par convenance, basée sur un échantillon de 100 individus.

Cette méthode consiste à se limiter aux personnes les plus accessibles et les plus disponibles, ainsi elle nous a permis de gagner en matière de temps et de réaliser notre enquête dans les brefs délais.

2.4. Présentation du questionnaire :

L'étude quantitative, ou descriptive, a pour objectif principale de donner une description quantifiée des comportements ou attitudes d'une population à l'égard d'un problème étudié.

La réussite d'une enquête est affectée par un ensemble de conditions. Parmi ces conditions on signale celles qui sont liées à l'étape de l'élaboration du questionnaire.

Le questionnaire peut être défini comme étant : « une technique directe d'investigation scientifique utilisée auprès d'individus qui permet de les interroger de façon directive et de faire un prélèvement quantitatif en vue de trouver des relations mathématiques et de faire des comparaisons chiffrées »

Évidemment, la rédaction de ce dernier est sans doute la phase la plus délicate dans le cadre de la mise en œuvre d'une enquête par sondage.

Le questionnaire a été structuré de façon à éviter les questions jugées indiscretes et d'éviter le refus, et ce à travers des questions simples et claires pour s'assurer qu'elles soient comprises par notre cible d'étude.

Ce questionnaire comporte deux parties :

- La première partie comporte une brève description de notre travail, une petite introduction qui va informer les individus questionnés qu'il s'agit d'une recherche en vue de la réalisation d'un mémoire de fin d'étude, et (04) questions (fiche signalétique) qui nous permettent d'avoir des informations personnelles sur les répondants (sexe, tranche d'âge.....).

- La deuxième partie concerne l'objet d'étude

Notre questionnaire comporte 19 questions de différentes formes :

•les questions fermées :

Une question est dite fermée lorsque le rédacteur du questionnaire impose un choix parmi les réponses à l'interviewé. Celui-ci n'a plus qu'à cocher les cases pour exprimer sa réponse.

L'avantage de ces questions est que celle-ci facilitent le recueil d'information. De plus, elles garantissent des réponses dans le cadre du sujet et facilite également la tâche à l'interviewé.

Ajouter à cela, le fait d'économiser du temps et d'efforts pour les deux partis.

Les questions fermées peuvent prendre plusieurs formes notamment :

- **Les questions fermées dichotomiques** : questions pour lesquelles la personne interrogée est contrainte de choisir entre deux réponses.

- **Les questions fermées à réponse uniques** : question qui amène le répondant à choisir la réponse entre plusieurs possibilités (supérieure à deux), mais seule une case peut être cochée.

- **Les questions fermées à choix multiples** : questions qui laissent au répondant la liberté de choisir une ou plusieurs réponses.

•Les questions semi-ouvertes

Ces questions permettent à l'interviewé de choisir entre diverses possibilités de réponses. Et il disposera d'une dernière modalité, qui est généralement « Autre précisez » dans laquelle, il pourra apporter des précisions sur sa réponse en toute liberté.

2.5. Méthodes d'analyse des résultats :

Le questionnaire a été analysé à travers la méthode statistique classique à savoir :

*Les calculs de pourcentages effectués question par question, appelé « tris à plat »

La méthode de tri à plat traite chaque question à part. Ce que nous permet de dénombrer les réponses à chaque question et de calculer le score obtenu pour chaque réponse.

Notre analyse portera sur les différentes parties du questionnaire, commençant par les informations personnelles qui permet aux lecteurs de visualisé notre échantillon, suivi par l'autre partie liée à notre objet d'étude.³²

-la méthode de tableau croisé Un tableau croisé dynamique (pivot table) permet d'effectuer des calculs mathématiques (somme, nombre, moyenne, maximum, minimum, produit, écart-type...) en regroupant des données en fonction de catégories. Ces catégories pourront être les lignes et les colonnes de votre tableau croisé dynamique.

-test du khi-deux Ce test permet de vérifier l'absence de lien statistique entre deux variables X et Y. ... L'hypothèse nulle (H_0) de ce test est la suivante : les deux variables X et Y sont indépendantes. En termes de valeur p, l'hypothèse nulle est généralement rejetée lorsque $p \leq 0,05$.

2.6. Présentation des résultats :

Question 01 : quelle est votre sexe ?

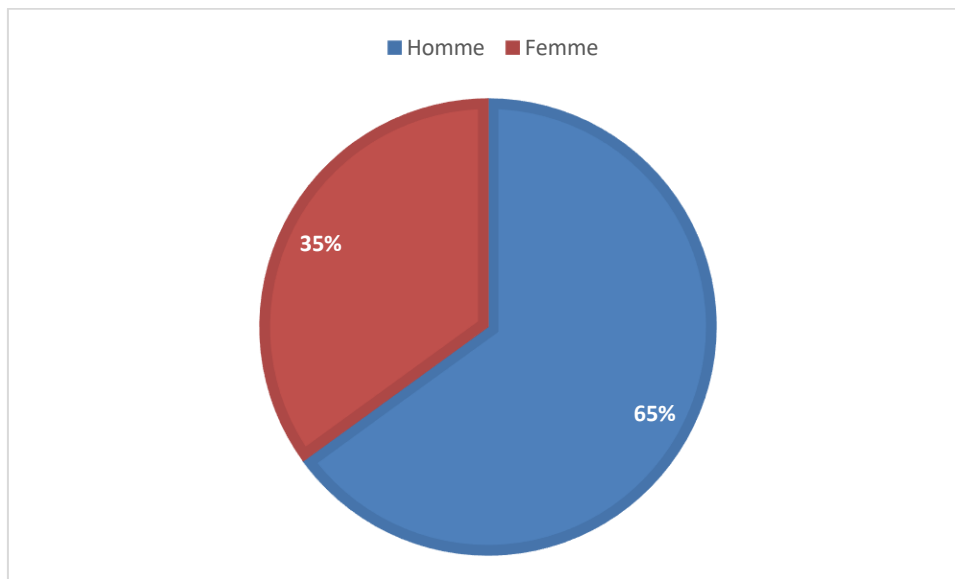


Figure 06 : la distribution de la population selon le sexe

Commentaire : D'après la figure ci-dessus, concernant la répartition de l'échantillon selon le sexe, nous pouvons remarquer que plus de la moitié des répondants sont des Hommes avec un taux de (65%), tandis que (35%) sont des Femmes.

³² M.C. Debourg, J.Clavelin et O.Perreier, la mercatique en action, édition le génie des glaciers, Pris, 2002, P.427

Question 02 : quelle est votre Age ?

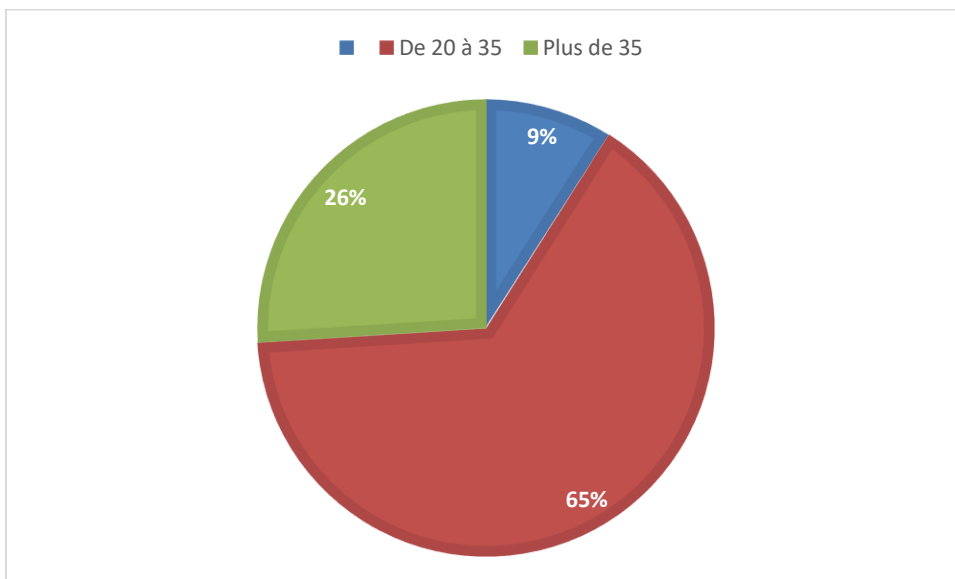
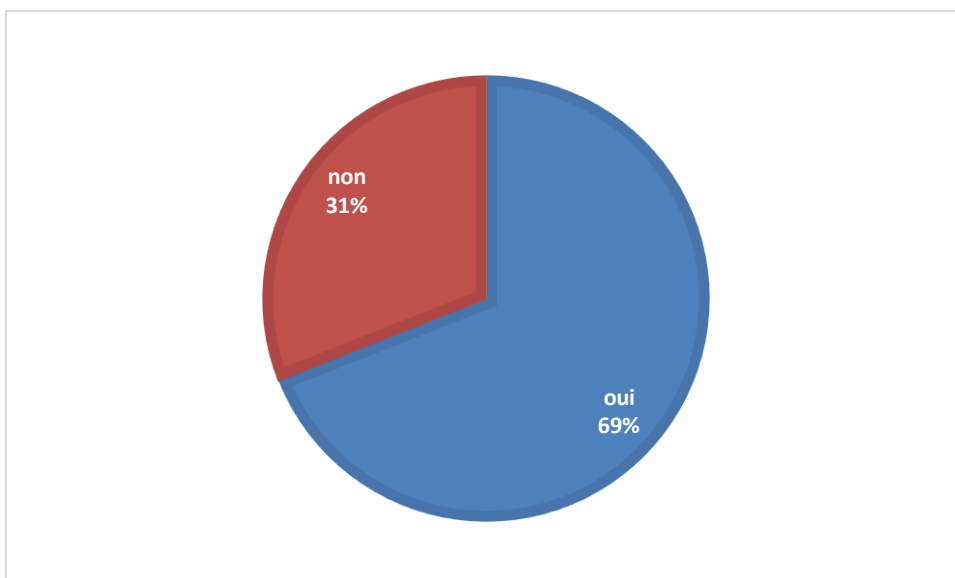


Figure 07 : la distribution de la population selon les catégorie d'âge

Commentaire : Suite à notre enquête en ligne, et d'après les résultats obtenus, nous avons constaté qu'il y a une forte domination de la tranche d'âge « entre 20 et 35 ans », représentée par un pourcentage de (65%).

Question 03 : avez-vous un diplôme ?

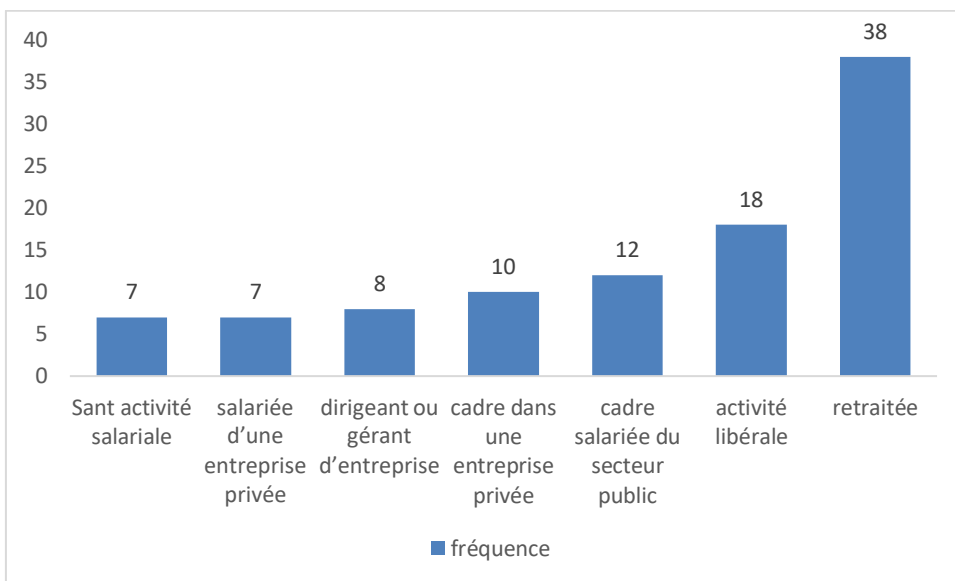
Figure08 : la répartition des individus selon leur diplôme



Commentaire : On a perçu que la majorité des personnes interrogés ont à un diplôme avec un taux de 69%, et le reste qui n'avait pas un diplôme avec un taux de 31% ; donc la majorité de la population pocédé un diplôme.

Question 04 : ton père ou ta mère avait comme activité

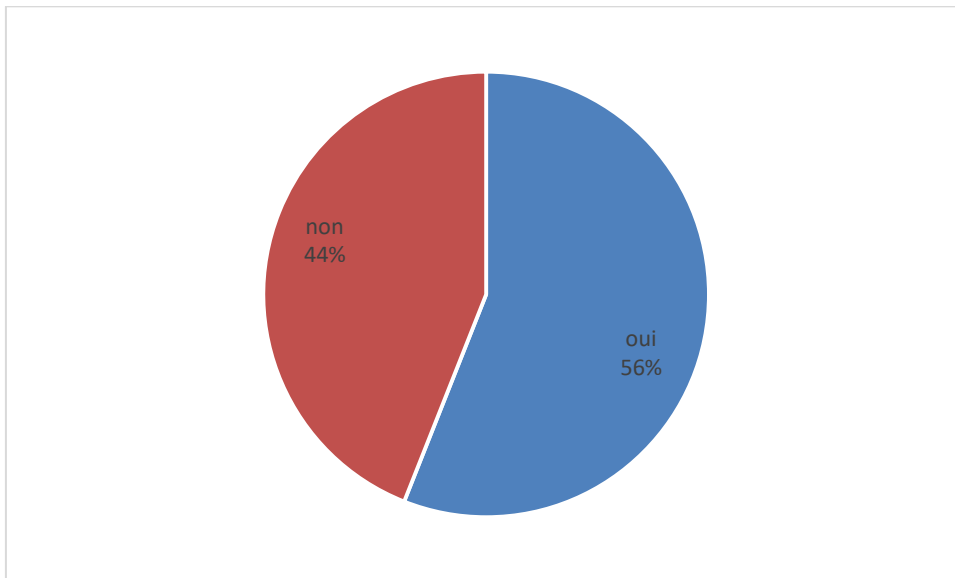
Figure 09 : la répartition de la population selon l'activité des parents



Commentaire : D'après le graphe on constate que (38%) de l'échantillon sont des retraitées, Nous trouvons aussi la catégorie des activités libérale en deuxième place par un pourcentage de (18%), et la catégorie du cadre salarié du secteur public en troisième place par un pourcentage de (12%), suivi par les autres catégories avec des faibles pourcentages respectivement : Sans activité salariale, salariée d'une entreprise privée, gérant d'entreprise, cadre d'entreprise privée.

Question 05 : les emplois de tes parents ont-ils influencé ton choix de profession ?

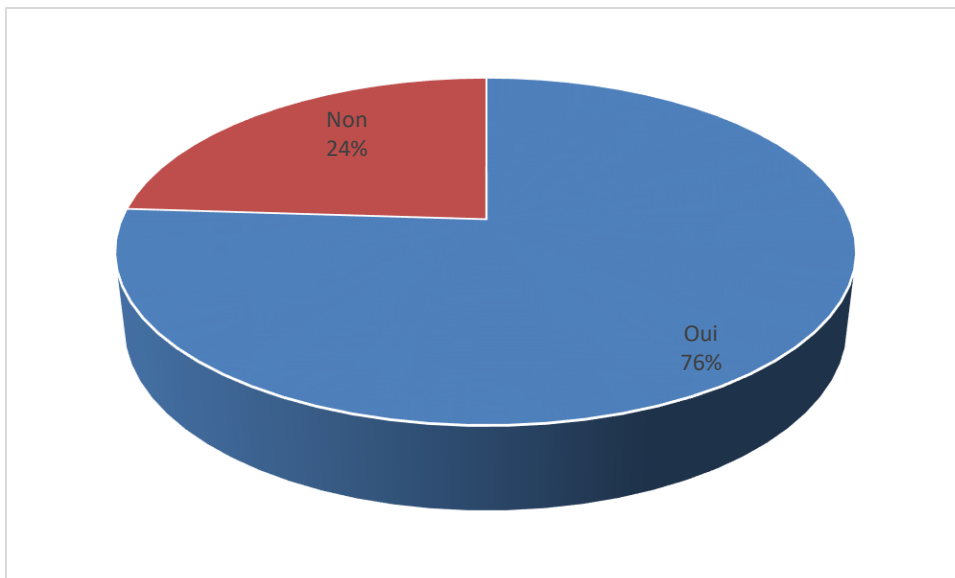
Figure 10 : la répartition de la population selon l'influence d'emploi des parents sur le choix de vie professionnel



Commentaire : Les résultats du tableau ci-dessus montrent que la moitié de l'échantillon l'emploi des parents influencés à leur choix de profession avec un pourcentage de 56%, et 44% de l'échantillon n'influencé pas.

Question 06 : avez-vous une personne dans votre famille ou votre entourage proche qui a démarré un projet ou qui gère une entreprise ?

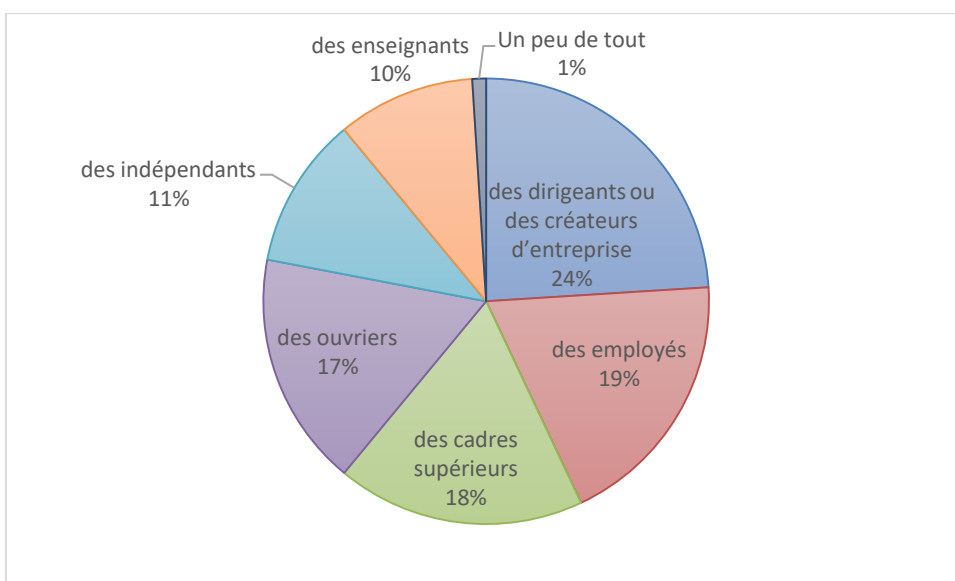
Figure 11 : la répartition de la population selon l'existence d'un membre de la famille qui démarré un projet ou gère une entreprise



Commentaire : A partir des résultats du tableau ci-dessus, nous remarquons que 76% qui ont répondu oui dans la question qu'il existe d'un membre de la famille qui démarré un projet ou gère une entreprise et une autre qu'ils ne sont pas 24%.

Question 07 : votre milieu familiale est un milieu

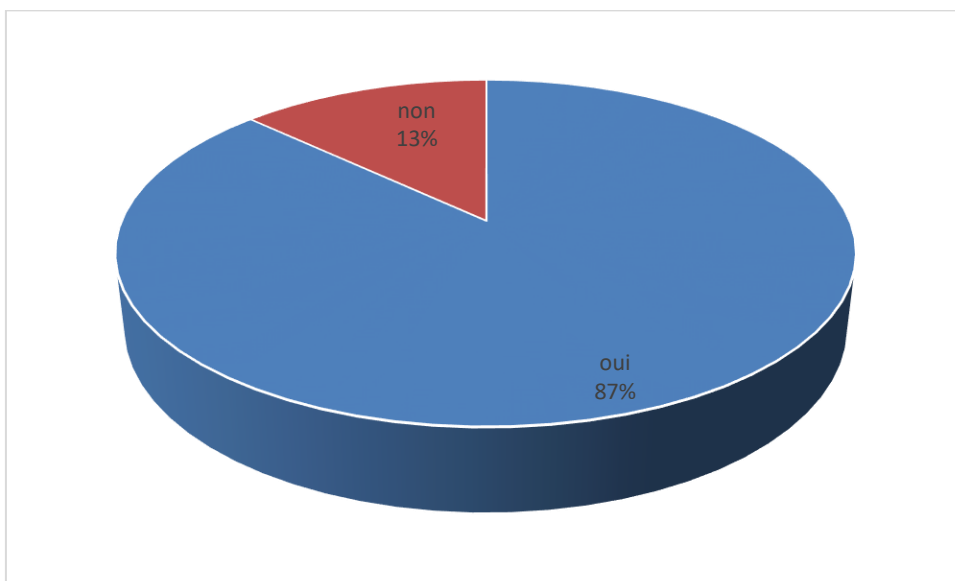
Figure 12 : la répartition de la population selon l'activité dominante à leur famille



Commentaire : A travers les résultats ci-dessus 24% de la population l'activité dominante à leur famille c'est des dirigeants ou des créateurs d'entreprise et un bon l'élément qu'aide les jeans à développer une littérature entrepreneuriale. Des employés 19%, des cadres supérieurs 18%, des ouvriers puis 17% et d'autres catégories avec des faibles pourcentages respectivement : des indépendants, des enseignants, Un peu de tout.

Question 08 : est-ce que vous aimez les challenges ?

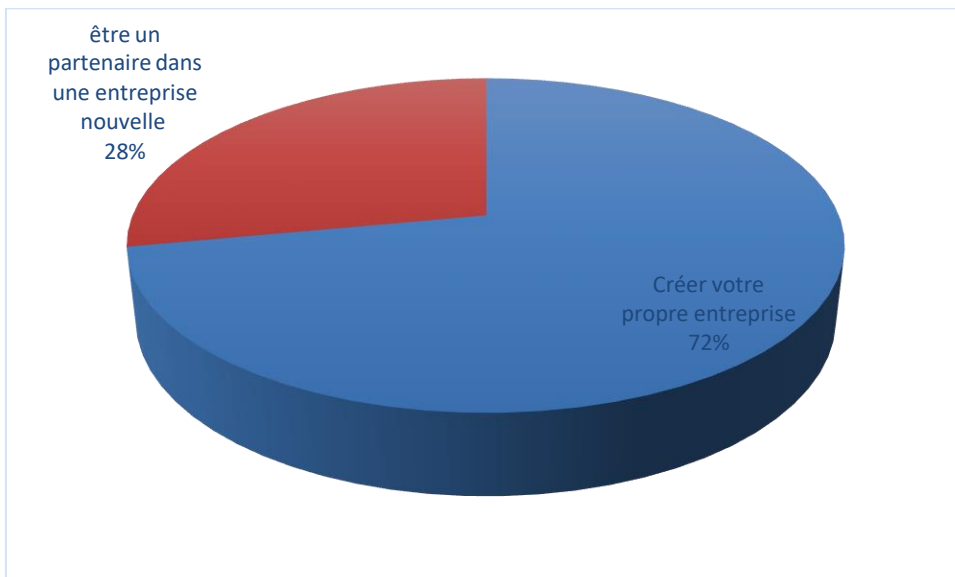
Figure 13 : la distribution de la population selon leur désir de relever des défis



Commentaire : D'après les résultats du tableau ci-dessus, nous remarquons que 87% qui ont désir de relever des défis et de 13% qui n'aime pas les challenges.

Question 9 : préférez-vous de :

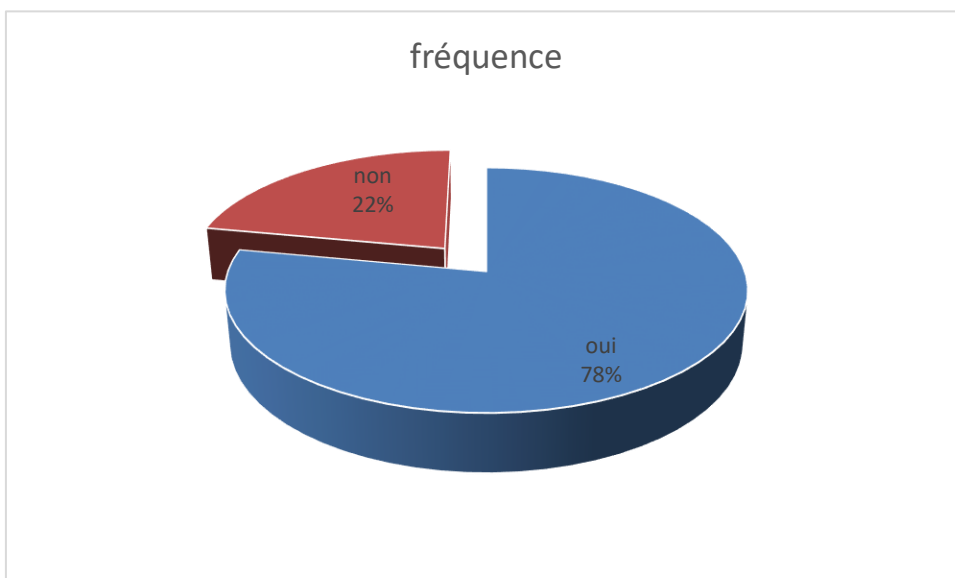
Figure 14 : la distribution de la population selon la désire entre crée ou être un partenaire dans une entreprise



Commentaire : A partir des résultats du tableau ci-dessus, nous remarquons que 72% qui ont choisi de créer leur propre entreprise et les autres qui représentent 28% ont choisi d'être partenaire dans une entreprise.

Question 10 : aimez-vous prendre des responsabilités ?

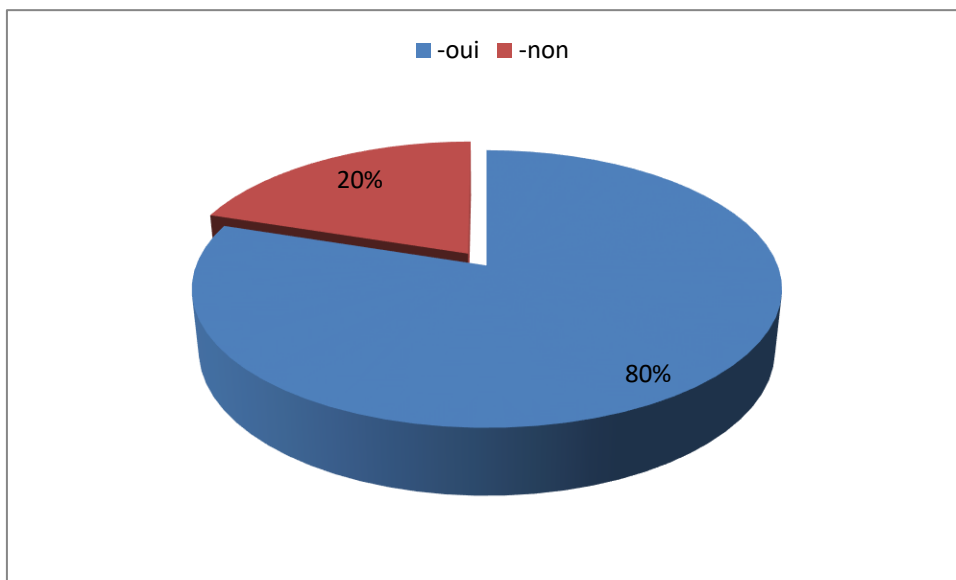
Figure 15 : la répartition de la population selon la préférence d'être le responsable



Commentaire : D'après les résultats du tableau ci-dessus, nous remarquons que 78% qui ont préférée d'être le responsable et de 22% qui n'aime pas la responsabilité.

Question 11 : avez-vous l'intention de crée votre entreprise ?

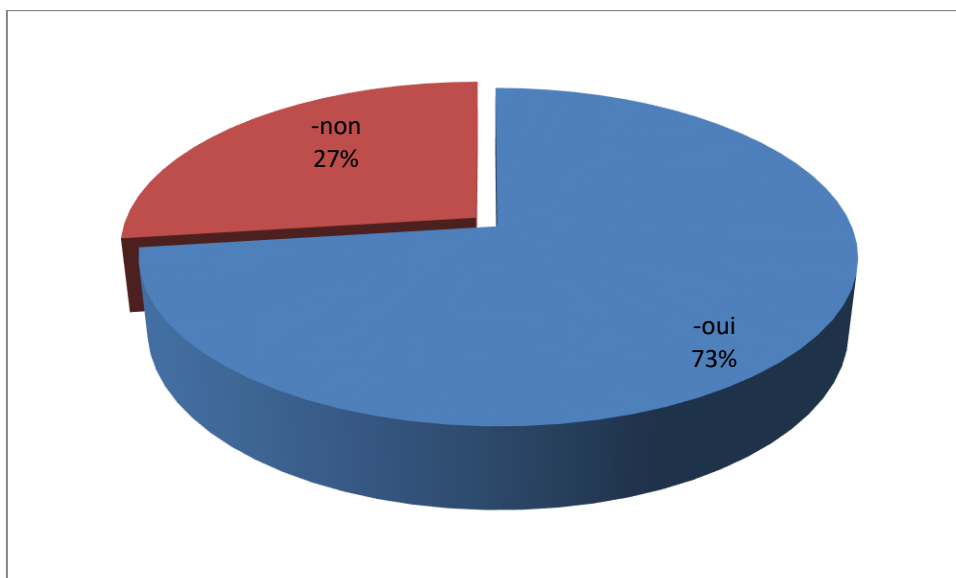
Figure 16 : la distribution de la population selon leur attitude de crée une entreprise



Commentaire : selon le graphe ci-dessus 80% de la population à une intention de crée une entreprise.

Question 12 : pensez-vous à un projet professionnel précis ?

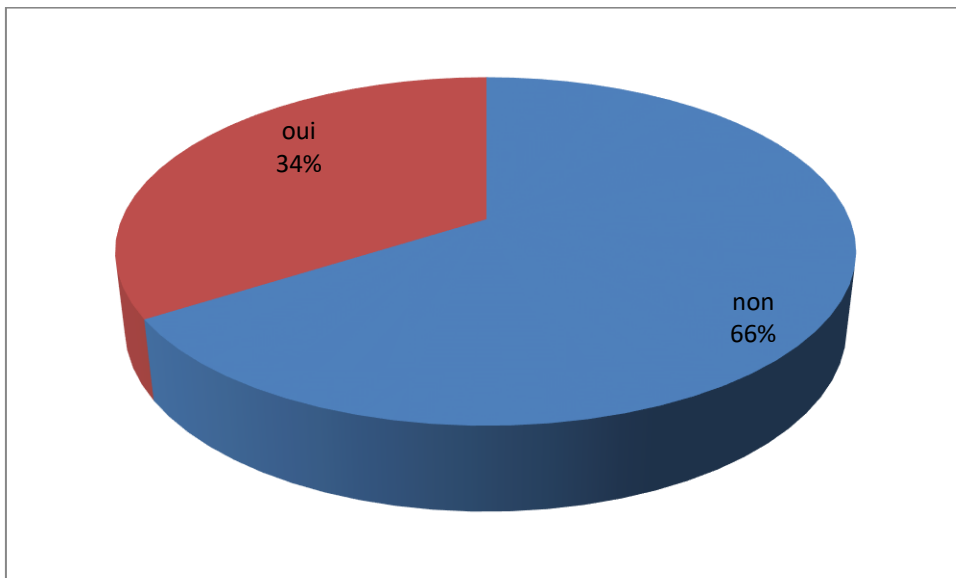
Figure 17 : la distribution de la population selon possède un projet professionnel



Commentaire : selon le graphe ci-dessus 73% de la population possédé un projet précis contre 27% qui dit non.

Question 13 : avez-vous une idée sur l'entrepreneuriat ?

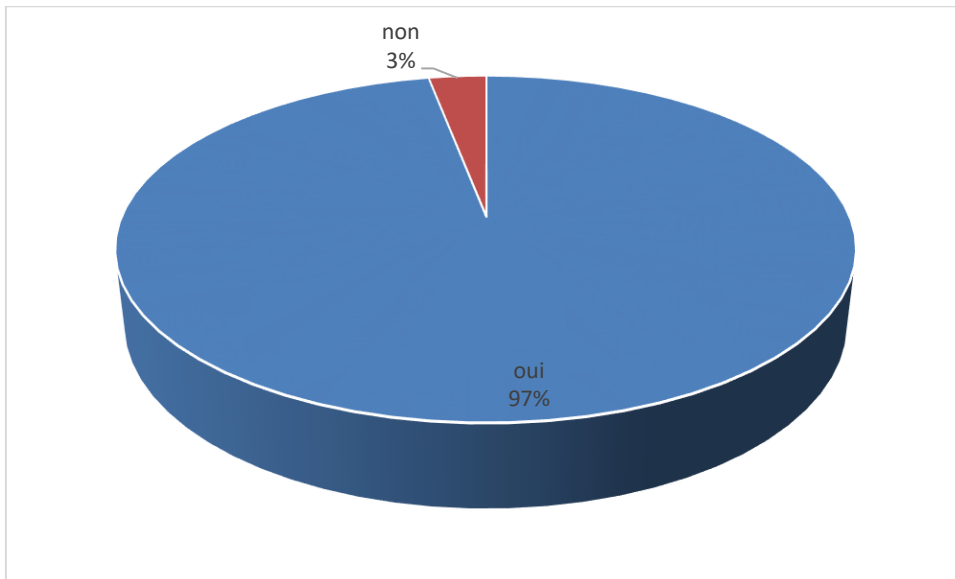
Figure 18 : la distribution de la population selon la connaissance du domaine d'entrepreneuriat



Commentaire : selon le graphe 66% des personnes interrogées ne connaissent pas l'entrepreneuriat

Question 14 : connaissez-vous l'ANADE (ex ANSEJ) ?

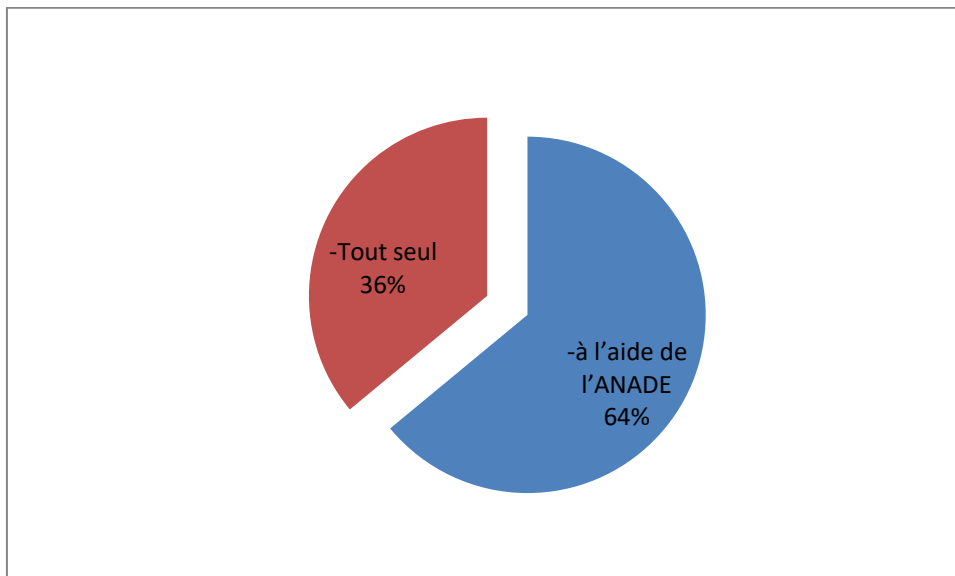
Figure 19 : la répartition de la population selon leur connaissance de l'ANADE



Commentaire : Nous avons constaté que presque la totalité des réponses des interrogés sur la connaissance de l'ANADE (ex ANSEJ) était favorable. Ce qui reflète que cette organisation a réussi dans le développement d'une forte notoriété.

Question 15 : si vous décidez d'engager à un projet professionnel vous le ferez :

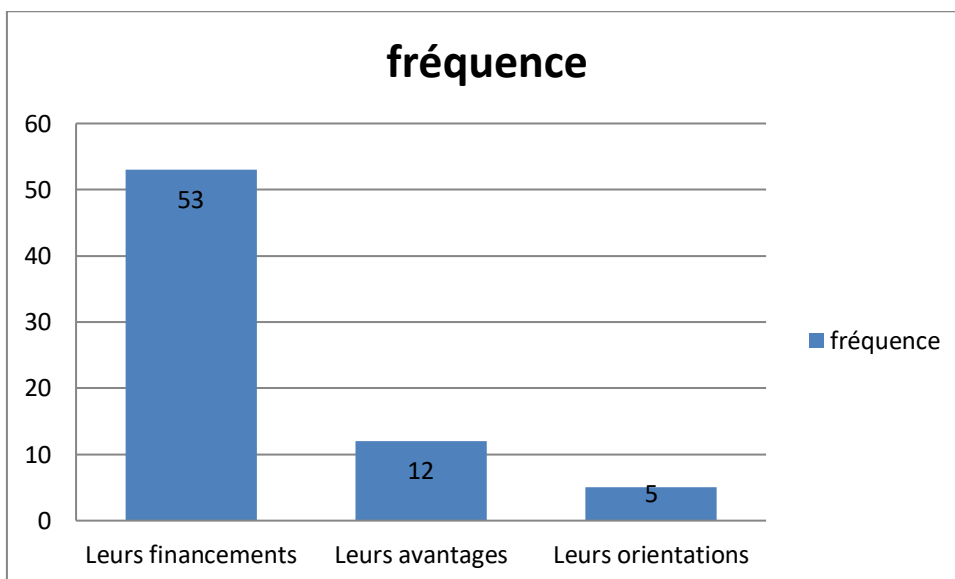
Figure 20 : la distribution de la population selon leur choix pour créer une entreprise



Commentaire : selon le graphique 64% des personnes choisissent l'aide de l'ANADE pour créer leur projet.

Question 16 : si vous choisiez l'ADANE pour quelle raison ?

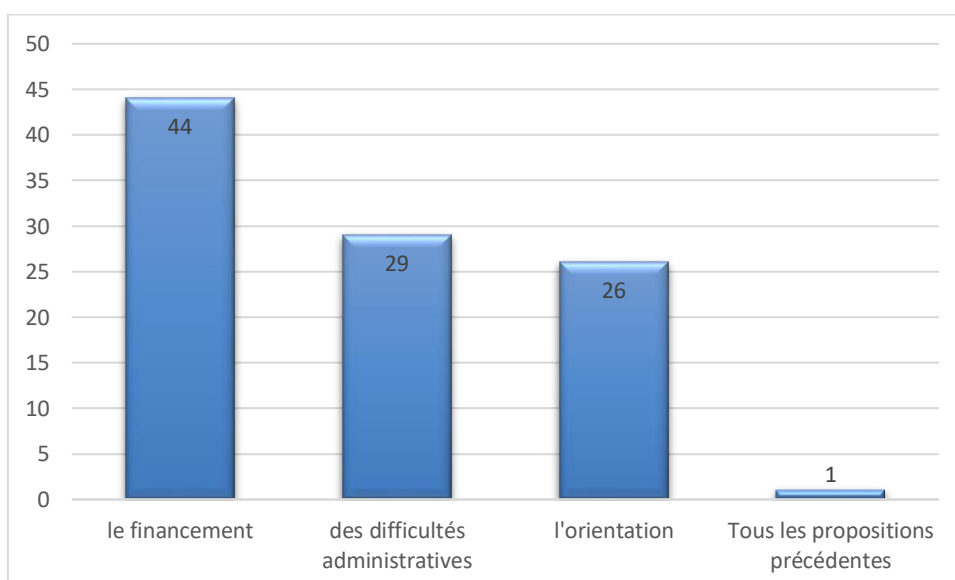
Figure 21 : la distribution de la population selon la raison de choisir l'ANADE



Commentaire : selon le graphe ci-dessus plus que la moitié des personnes ont choisies l'ANADE pour leur financement.

Question 17 : A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ?

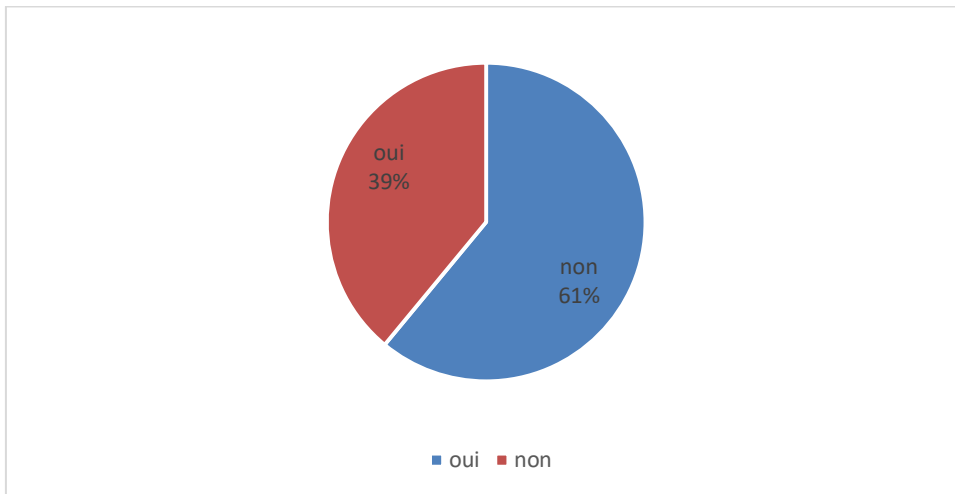
Figure 22 : la distribution de la population selon leur opinion sur les difficultés de création d'une entreprise



Commentaire : A travers les résultats ci-dessus 44% trouvent que l'élément qui donne la plus grande difficulté c'est le financement en suit les difficulté administratives 29% ; l'orientation 26% en fin tous les propositions précédentes 1%.

Question 18 : A votre avis est ce que l'ANADE contribué à la réussite des nouveaux projets

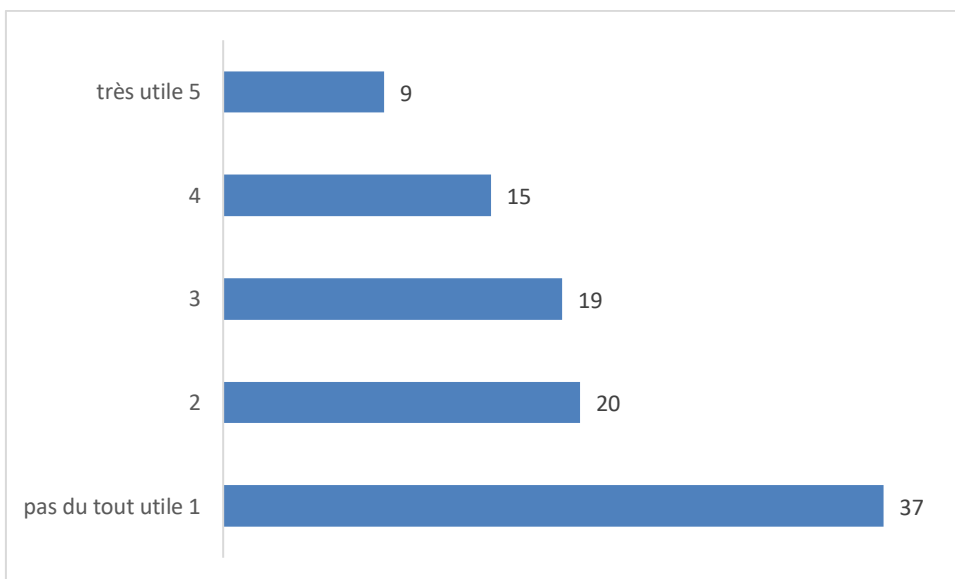
Figure 23 : la distribution de la population selon l'opinion des personnes sur le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets



Commentaire : A partir des résultats du tableau et le graphe ci-dessus on constate que 61 personnes à dit que l'ANADE ne contribue pas à la réussite des nouveaux projets 61%, contre 39% qui pensent oui il contribué à la réussite.

Question 19 : à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets ?

Figure 24 : la répartition de la population selon le degré d'utilité d'ANADE



Commentaire : d'après le graphe ci-dessous on marque la majorité des personnes on voie que l'ANADE elle n'est pas utile à la réussite des nouveaux projets.

1-quelle est votre sexe? * 12-pensez vous à un projet professionnel précis ?

Tableau croisé

Effectif		12-pensez vous à un projet professionnel précis ?		Total
		Non	oui	
1-quelle est votre sexe?	femme	9	26	35
	homme	18	47	65
Total		27	73	100

Mesures symétriques^a

	Valeur
N d'observations valides	100

a. Les statistiques de corrélation ne sont disponibles que pour les données numériques.

Tableau 4 : Tableau croisé croisement entre Q1 et Q12 supposent il-y-a une relation

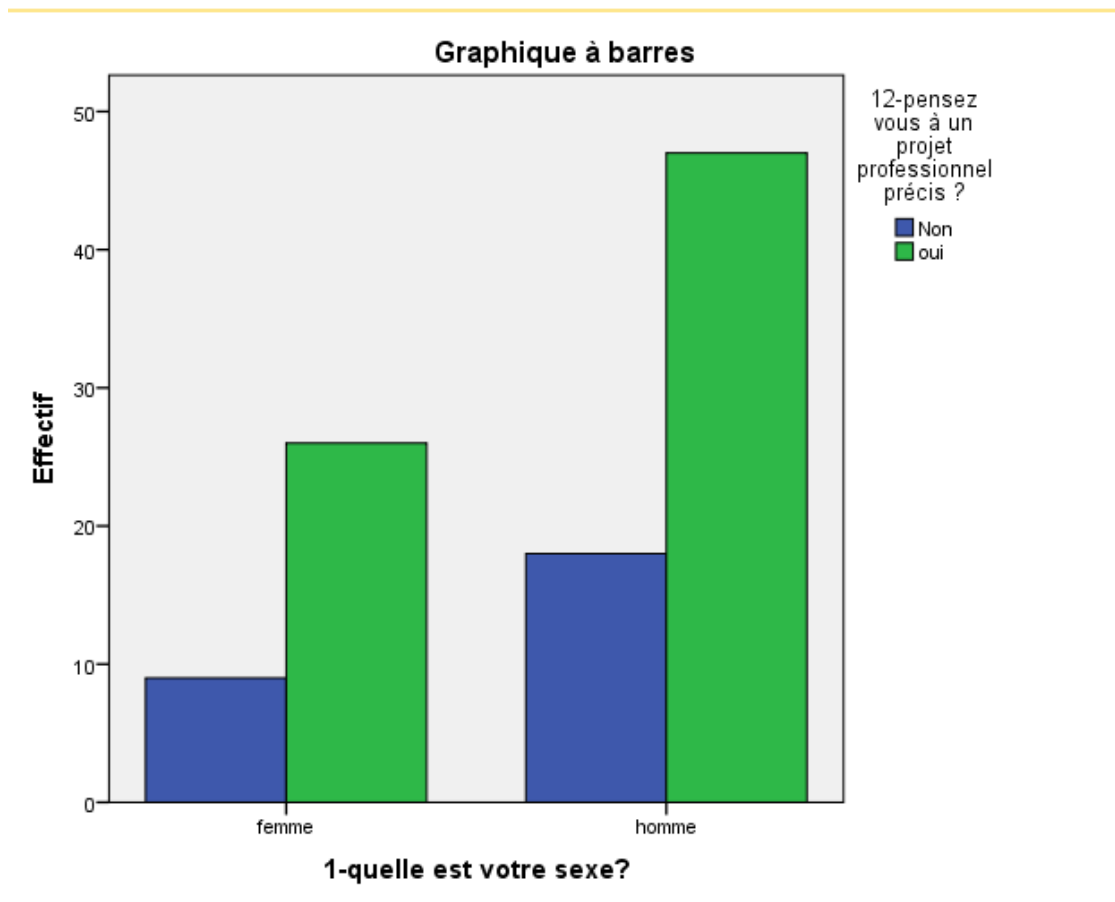


Figure 25 : croisement entre Q1 et Q12 supposent il-y-a une relation

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Commentaire : d'après le graphe ci-dessous on marque que 47 de 65 des hommes ils ont un projet et contre 26 de 35 femme.

2-quelle est votre age? * 9-préférez-vous de

Effectif		9-préférez-vous de		Total
		créer votre propre entreprise	être un partenaire dans une entreprise nouvelle	
2-quelle est votre age?	de 20 a 35 ans	45	20	65
	moins de 20 ans	8	1	9
	plus de 35	19	7	26
Total		72	28	100

Mesures symétriques^a

	Valeur
N d'observations valides	100

a. Les statistiques de corrélation ne sont disponibles que pour les données numériques.

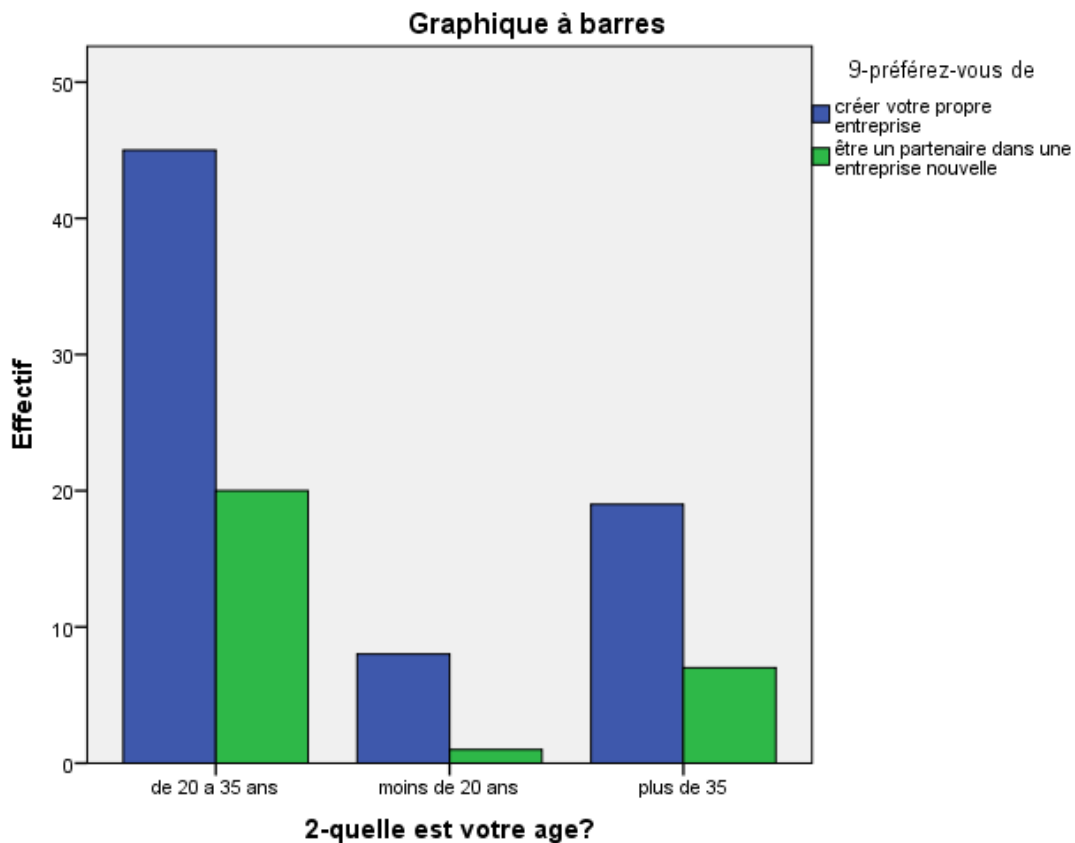


Figure 26 : croisement entre Q2 et Q9 supposent il-y-a une relation

Commentaire : A travers les résultats ci-dessus la catégorie d'âge de 20à35 ;45 de 65 personne préférée de créé leur propre entreprise ; et pour la catégorie plus de 35,19 de 26 personne a choisi de crée leur entreprise.

Tableaux croisés :

Récapitulatif de traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
3-avez-vous un diplôme ? * 13-avait vous une idée sur l'entrepreneuriat?	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 5 : Tableau croisé 3-avez-vous un diplôme ? * 13-avait vous une idée sur l'entrepreneuriat?

Effectif

	13-avait vous une idée sur l'entrepreneuriat?		
	Non	oui	Total
3-avez-vous un diplôme?	Non 14	oui 17	31
	oui 52	17	69
Total	66	34	100

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 6 : Tests du khi-deux

	valeur	ddl	Sig.approx (bilatérale)
Khi-deux de Pearson correction pour continuité	8.694 ^a	1	,003
Rapport de vraisemblance	8.475	1	
N d'observations valides	100		,004

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Interprétation : d'après le test de khi-deux en marque que la valeur de $1 \leq \pi \leq 0$. Et $\pi=0.003$ qui indique l'existence d'une forte relation entre les deux variables.

Tableau 7 : Tableaux croisés 7-votre milieux familiale est un milieu * 11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise ?

Récapitulatif de traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
7-votre milieux familiale est un milieu * 11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise?	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 8 :Tableau croisé 7-votre milieux familiale est un milieu * 11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise?

Effectif

	11-avez-vous l'intention de crée votre propre entreprise?		Total
	Non	oui	
7-votre milieux familiale des cadres supérieurs est un milieu	1	17	18
des dirigeants ou des créateurs d'entreprise	2	22	24
des employés	8	11	19
des enseignants	4	6	10
des indépendants	1	10	11
des ouvriers	4	13	17
Un peu de tout	0	1	1
Total	20	80	100

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 9 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Sig. approx. (bilatérale)
khi-deux de Pearson	13,892 ^a	6	,031
Rapport de vraisemblance	14,012	6	,030
N d'observations valides	100		

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Interprétation : d'après le test de khi-deux en marque que la valeur de $1 \leq \pi \leq 0$. Et $\pi=0.031$ qui indique l'existence d'une relation entre les deux variables avec une marge d'erreur de 3%

Tableau 10 : Tableaux croisés 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 16-si vous choisissez ANADE pour quelle raison
15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ?

Récapitulatif de traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
15-si vous décidez d'engager a un projet professionnel * 16-si vous choisissez ANADE pour quelle raison	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%
15-si vous décidez d'engager a un projet professionnel * 17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise?	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 11 : Tableau croisé 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 16-si vous choisissez ANADE pour quelle raison

Tableau croisé

Effectif

	16-si vous choisissez ANADE pour quelle raison				Total
		leur avantages	Leur financement	leur orientation	
15-si vous à l'aide de ANADE	0	12	47	5	64
décidez vous faites tout seul	30	0	6	0	36
d'engager a un projet professionnel					
Total	30	12	53	5	100

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 12 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Sig. approx. (bilatérale)
khi-deux de Pearson	76,906 ^a	3	,010
Rapport de vraisemblance	93,248	3	,036
N d'observations valides	100		

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Interprétation : d'après le test de khi-deux en marque que la valeur de $1 \leq \pi \geq 0$. Et $\pi=0.010$ qui indique l'existence d'une forte relation entre les deux variables.

Tableau 13 : Tableau croisé 15-si vous décidez d'engager à un projet professionnel * 17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ?

Tableau croisé

Effectif

	17-A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise?				Total
	des difficultés administratives	l'orientation	le financement	Tous les propositions précédentes	
15-si vous décidez à l'aide de ANADE	22	15	27	0	64
d'engager a un vous faites tout seul projet professionnel	7	11	17	1	36
Total	29	26	44	1	100

Tableau 14 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Sig. approx. (bilatérale)
khi-deux de Pearson	4,131 ^a	3	,248
Rapport de vraisemblance	4,499	3	,212
N d'observations valides	100		

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Interprétation : d'après le test de khi-deux en marque que la valeur de $1 \leq \pi \leq 0$. Et $\pi=0.248$ qui indique l'existence d'une relation entre les deux variables.

Tableau 15 : Tableaux croisés 18-A votre avis est ce que l'ANADE contribué à la réussite des nouveaux projets ? * 19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets ? (Récapitulatif de traitement des observations)

Récapitulatif de traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
18-A votre avis est ce que l'ANADE contribué a la réussite des nouveaux projets ? * 19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets?	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 16 : Tableau croisé 18-A votre avis est ce que l'ANADE contribué a la réussite des nouveaux projets ? * 19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets?(Effectif)

Effectif

	19-à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets?					Total
	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	
18-A votre avis est non ce que l'ANADE oui contribué a la réussite des nouveaux projets?	37	17	6	1	0	61
Total	0	3	13	14	9	39
	37	20	19	15	9	100

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Tableau 17 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Sig. approx. (bilatérale)
khi-deux de Pearson	68,102 ^a	4	,012
Rapport de vraisemblance	85,794	4	,023
N d'observations valides	100		

Source : logiciel SPSS et moi-même.

Interprétation : d'après le test de khi-deux en marque que la valeur de $1 \leq \pi \geq 0$. Et $\pi=0.012$ qui indique l'existence d'une forte relation entre les deux variables.

3. Résumé de l'enquête :

À la lumière des résultats obtenus relatifs à notre enquête effectuée à la base de 100 personnes, et après analyse et interprétation, les principaux points à faire ressortir peuvent être synthétisés comme suit :

- 65% sont de sexe masculin.
- 65% sont âgés de 20 à 35 ans.
- 69% avez un diplôme.
- 38% sont des retraiter et 18% sont des activités libérales.
- 56% sont influencée par l'activité des parents.
- 76%ont une personne dans la famille crée une entreprise.
- 24% le milieu familiale et un milieu de des dirigeants ou des créateurs d'entreprise
- 87% aimez les challenges
- 72% choisi Créer leur propre entreprise.
- 78% préfère prend des responsabilités.
- 80% à l'intention de crée une entreprise.
- 73% de l'échantillon pensez à un projet professionnel.
- 66% de la population ne connaissent pas l'entrepreneuriat.

- 97% de l'échantillon connaissez l'ANADE (ex ANSEJ).
- 64% décidez d'engager à un projet professionnel à l'aide de l'ANADE.
- 67% des 64% choisissez l'ANADE pour Leurs financements.
- 44% de la population donnée leur opinion sur les difficultés de création d'une entreprise ils ont choisi le financement.
- 61% de la population selon leur l'opinion l'ANADE n'aide pas à la réussite des nouveaux projets.
- la majorité des personnes on voie que l'ANADE elle n'est pas utile à la réussite des nouveaux projets.
- une forte relation entre les titulaires du diplôme et les personnes qui n'est pas une idée sur l'entrepreneuriat.
- une très forte relation entre le milieu familial et avoir l'intention de crée votre propre entreprise.
- une relation entre l'engager à un projet professionnel et la raison de choisir l'ANADE et les difficultés de création d'une entreprise.
- une relation entre les avis des personnes à la réussite des projets contribuée par l'ANADE et le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets.

4. Recommandation :

-ANADE doit améliorer son système d'accompagnement pour les jeunes entrepreneurs en utilisent des experts dans le domaine.

- ANADE doit encourager l'innovation et faire évolué l'esprit entrepreneuriale des jeunes diplômés.

-Elle devrait améliorée sa gestion de risque, et essayer de faciliter le remboursement, réduire l'écart de temps entre la date de dépôt et l'acquisition de l'immobilier.

-faire des formations pour les jeunes entrepreneures aux : entrepreneuriat, gestion d'entreprise, la logistique....

Conclusion :

Après avoir clarifié les notions de l'entrepreneuriat et la littérature entrepreneuriale dans ce chapitre nous avons essayé de faire sortir la relation ou l'effet du premier sur le deuxième dans la pratique et non seulement sur le plan théorique.

A travers ce chapitre nous pouvons dire qu'il existe une forte liaison entre les deux variables, car après l'étude du comportement individuels des personnes interrogé ont peut dire que l'environnement social et familiale jeux un rôle major dans le choix de la vie professionnels mais n'est pas suffisent pour la réussite des projets car il-y-a un manque de formation ont plans théorique (les notions entrepreneurials) et les jeunes entrepreneure ne fait pas confiance, a l'utilité de l'ANADE a contribué à la réussite des nouveaux projets .

Conclusion générale :

Conclusion générale :

Le succès de L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (Ex-ANSEJ) a su créer pour soutien à l'emploi des jeunes et le suivi et l'accompagnement à la création d'entreprises en aidant les jeunes entrepreneurs. Le jeune promoteur peut bénéficier aussi des avantages fiscaux. Qui donne à L'établissement une image peut être le fruit d'une action pour faire avancer l'économie et contribuer à la diversité des produits ...etc.

En effet, l'investissement dans les jeunes diplômés et l'utiliser comme une fortune pour développer l'économie en plus réduire le taux de chômage. Encourager les jeunes et les aider à crier leur entreprise augmente le taux d'emploi.

Tout fois, celle-ci ne peut s'atteindre sans un programme d'accompagnement efficace Pour les jeunes entrepreneurs ce qui est proposé par l'ANADE.

Étant donné que l'objectif de notre recherche était d'établir une vue d'ensemble sur l'entrepreneuriat des jeunes diplômés L'élaboration de ce travail nous a permis de gagner des nouvelles connaissances théoriques concernant notre sujet de recherche et La présente étude s'est inspirée d'une méthodologie quantitative reposant sur le recueil et le traitement de données en utilisant la technique de l'enquête par le biais d'un questionnaire administré auprès de 100 personnes nous a ramené à tester la fiabilité de nos hypothèses pour constituer à la fin une réponse à notre problématique.

En ce qui concerne la première hypothèse nous avons constaté à travers notre enquête qu'un grand nombre de personnes procéder du diplôme mes il-y-a un manque en formation entrepreneurial. Hypothèse 1 : les jeunes diplômés n'arrivent pas à réussir leur projet à cause de manque en formation entrepreneurial » est confirmée.

Suite à l'analyse des résultats de notre enquête on constate que le milieu familiale a une fort relation avec l'intention de crée une entreprise.ca qui me confirme l'impact du milieu familiale et sociale sur le choix de la vie professionnelle. Hypothèse2 : « parmi les facteurs qui influencé les jeunes a créé une entreprise l'impact du milieu familial. » est confirmée.

A travers les résultats obtenus, à travers l'analyse du point de vue des personnes nous avons conclu que presque la totalité des interrogés connaissent l'ANADE (EX : ANSEJ) ce qui reflète une forte notoriété et qu'un pourcentage important des interrogés qui trouvent que

l'organisme publique n'est pas utile dans la contribution à la réussite des nouveaux projets, et il-y-a une relation entre les avis des personnes à la réussite des projets contribué par l'ANADE et le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets qui confirme l'Hypothèse 3 « l'ANNADE n'aide pas vraiment les jeunes pour crée leur entreprise. » est confirmée.

Par ailleurs, il est à signaler que nous avons rencontré certaines difficultés et limitations concernant l'accès aux documents internes de l'entreprise, et l'aspect de confidentialité des informations.

Pour conclure, Nous espérons que ce modeste travail de recherche à bien atteint ses objectifs. Néanmoins, il reste ouvert à d'autres enrichissements, exploitations et d'autres travaux de recherche afin de le perfectionner ou de le compléter car l'entrepreneurial des jeunes diplômés constituent un champ de recherche peu exploré est reste ouvert.

Bibliographie

Bibliographie :

- Alain fayolle apprendre à entreprendre 2éme édition p20.
- Alain fayolle apprendre à entreprendre 2éme édition p21-23.
- A. FAYOLLE (2000), p405.
- A. Fayolle, Jean-Michel DEGEORGE « dynamique entrepreneuriale », de boeck, Paris 2012, P116-117-118
- BALI (Hamid), « l'entreprise innovante dans le contexte algérien », in revues EcoNature, N°01, 2015, p06
- BOUTILLER (S). « L'entrepreneur dans la théorie économique », in problèmes économiques, n°2482, 1996, p04.
- BENMESSAOUD Khadidja : entrepreneuriat en Algérie, mémoire de magister en management, Université d'Oran, 2014, pp50-51.
- Bird, 1988, p.444) cité par Alain Fayolle et Jean- Michel DEGEORGE dynamique entrepreneuriale, p113.
- Cantillon (1755), cité par Toutain,(O) : Entrepreneuriat, territoire et développement économique , cahier de recherche « L'art d'entreprendre » N° 2/10 EM Lyon, 2010, p 02.
- Cantillon (R) : Essai sur la nature du commerce en général, Ed. I.N.E.D, Paris, 1997.
- CHABANI, OUACHERINE : « guide de méthodologie de la recherche en science sociales », édition 1, TALEB Impression, 2013, p77
- Chant XXIX Proverbios y cantarès, Campos de Castilla, 1917. La traduction de ce poème espagnol est de Pierre - Yves Gomez. (p 247)
- Crant (1996), "The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions", Journal of Small Business Management, vol. 34, n° 3, pp. 42-49.
- DANJOU (Isabelle), « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité », in Revue Française de gestion, N°138, 2002, p112.

- DANJOU Isabelle, « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité », Revue française de gestion, n°138, 2002.p (108-123).
- devenir entrepreneur des enjeux aux outils Alain Fayolle et Louis Jacques Fillion p229-230-238.
- DRUCKER P. : Les entrepreneurs, Traduit de l'anglais par Patrice Hoffman, ED L'expansion ACHETTE, JCLattés.1985, p35.
- Dyer, W. G., Jr. (1992), The entrepreneurial experience, San Francisco: Jossey-Bass.
- Dyer, W.G., Jr., (1994), "Toward a theory of entrepreneurial careers", Entrepreneurship Theory and Practice, winter, 19(2), 7-21.
- FAYOLLE (ALAIN) et FILION (I. J.) : devenir entrepreneur, ED persean- village mondiale, 2006.p254.
- FAYOLLE (A). : introduction à l'entrepreneuriat, ED. Dunod. Paris,2005. Page 01. P 02
- FAYOLLE (A.) et VERSREATE (Th.), « paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'entrepreneuriat, vol 4, N°1, 2005, p12.
- FAYOLLE (A) : Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre, ED DUNOD, paris, 2004, p113.
- . GIBB A. A. (1996), " Entrepreneurship and small business management: can we afford to neglect them in the Twenty - First Century Business School «, British Academy of Management Journal, p. 309-321.
- Hernandez (E.M) : Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ED L'Harmattan, paris, 1999, p256.
- HERNANDEZ, (E.M) : l'entrepreneuriat, approche théorique, ED l'Harmattan, paris, 2001, p64, p74
- Isabelle d'Anjou la passion d'accomplir ensemble l'harmattan p41, p43, p247, p249.
- M.C. Debourg, J. Clavelin et O. Perreier, la mercatique en action, édition le génie des glaciers, Pris, 2002, P.427

- SEKIOU (A.), BOUHALA (A.) et BOUZID (N.), « entrepreneuriat en Algérie réalité et perspectives », in JFBE, p301.
- Schumpeter (1935), cité par. BERAU, (Ph) « Qui est l'entrepreneur ? Débat autour du spectre de la théorie économique », Université de Rennes I, p10
- TOUNES (A) : l'intention entrepreneurial, thèse pour le doctorat en sciences de gestion, UNIV de ROUEN, p48.
- Tounés A ,2006 « L'intention entrepreneuriale des étudiants : le cas français », P59
- Theory Of Planned Behaviour. Ajzen (1991)
- VERSTEATE, (Therry) : entrepreneuriat : Connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes, ED L'Harmattan,1999, p11, P19.
- VERSTEATE (T). : Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat. ED EMS.2000. p.12.
- Yifan Wang L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale DOCTORAT DELIVRE PAR L'ECOLE CENTRALE DE LILLE p36-41
- * Certaines études semblent le montrer, comme celle réalisée en 1999 par le cabinet Arthur Andersen pour le compte de l'APCE, et leurs résultats concernent particulièrement en France, comme tendent à l'accréditer les résultats du programme de recherche internationale Gem., devenir entrepreneur des enjeux aux outils (Alain Fayolle et Louis Jacques Fillion p224.225.
- * Citation tirée de son livre Découvrir un sens à sa vie, Les Editions de l'Homme, Montréal, 1993 198 Noël K. Salathé , qui a mené en parallèle des activités d'enseignement et de pratique en Amérique et en Europe , s'est tout particulièrement intéressé à ce qu'il définit comme la psychothérapie existentielle gestaltiste
- *Jaouadi M, 2016, « L'impact du comportement entrepreneurial sur l'intention de créer une entreprise », International journal Economics & Strategic Management of Business Process, 2nd Conférence on Business, Economics, Marketing & Management Resaerch, Vol.5, P3.

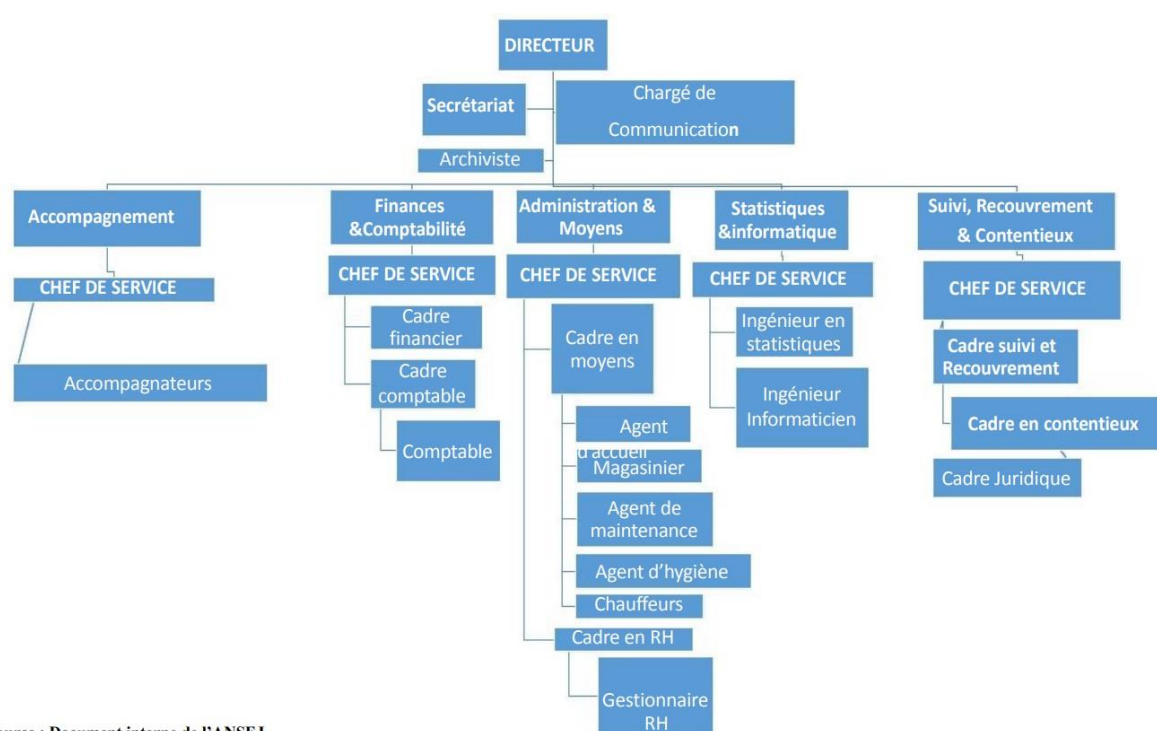
* L'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat a été créé en avril 2001 pour recenser, mutualiser et promouvoir les actions en faveur du développement de l'esprit d'entreprendre dans les établissements d'enseignement secondaire et supérieur. L'OPPE recense aujourd'hui plus de 268 actions de sensibilisation, de formation et d'accompagnement au comportement entrepreneurial et à la création d'entreprise ; près de 60 actions proviennent des écoles d'ingénieurs. L'OPPE, c'est aussi une bibliographie riche de près de 200 résumés. Depuis sa création, il y a eu plus de 765 000 connexions sur le site : www.entrepreneuriat.net.

*<https://www.e-marketing.fr/Definitions-Glossaire/echantillonnage-241391.html> (consulté le 7/06/2021)



Les annexe

Les Annexe :



Source : Document interne de l'ANSEJ

Questionnaire :

***quelle est votre sexe**

***quelle est votre Age**

***avait vous un diplôme**

*** avait vous une idée sur l'entrepreneuriat**

*** ton père ou ta mère avait comme activité :**

-cadre dans une entreprise privée

-salariee d'une entreprise privée

-cadre salariée du secteur public

-activité libérale

-dirigeant ou gérant d'entreprise

-Sant activité salariale

-autre

-retraitee

*** les emplois de tes parents ont-ils influencé ton choix de profession ?**

-oui

-non

***avez-vous une personne dans votre famille ou votre entourage proche qui a démarré un projet ou qui gère une entreprise ?**

-oui

-non

*** votre milieux familiale est un milieu :**

-cadre supérieur

-d'enseignant

-d'ouvriers

-d'indépendants

-d'employés

-dirigeant ou de

créateur d'entreprise

-profession libérale

***est-ce que vous aimez les challenges ?**

-oui -non

***préférez-vous de :**

-créer leur propre entreprise -d'être partenaire dans une entreprise.

***aimez-vous prendre des responsabilités ?**

-oui -non

***avez-vous l'intention de créer votre entreprise ?**

-oui -non

***pensez-vous à un projet professionnel précis ?**

-oui -non

***avez-vous une idée sur l'entrepreneuriat ?**

-oui -non

***connaissez-vous l'ANADE (ex ANSEJ) ?**

-oui -non

***si vous décidez d'engager à un projet professionnel vous le ferez**

-vous faites tout seul -à l'aide de ANADE

-autre

***si vous choisiez l'ADANE pour quelle raison ?**

-leur financement -leur avantage -leur orientation

***A votre avis quelles sont les difficultés de création d'une entreprise ?**

-financement -orientation -difficulté administratif

-autre

***à votre avis quelle est le degré de contribution de l'ANADE a la réussite des nouveaux projets ?**



Table de Matière

Table de Matière :

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des Tableaux	
Liste des Figures	
Liste des abréviations	
INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre 01 : L’entrepreneuriat.....	6
Section 1 : L’ENTREPRENEURIAT, FONDEMENTS, APPROCHES	6
1.1. Définitions	6
1.2. Approches entrepreneuriales.....	7
1.2.1. Approches fonctionnelles des économistes	7
1.2.2. Approches centrées sur les individus.....	8
1.2.3. Approches basées sur les processus	9
1.3. Les paradigmes de l’entrepreneuriat	10
1.3.1/. L’opportunité d’affaire	10
1.3.2/. La création d’une organisation	11
1.3.3/. La création de valeur	11
1.3.4/. L’innovation.....	12
Section 2 : Les trois piliers de l’entrepreneuriat.....	14
2.1. L’entrepreneur, l’acteur principal de l’entrepreneuriat.....	14
2.1.1. Définition.....	14
2.1.2. Les principales motivations des entrepreneurs	15
2.1.3. Les caractéristiques des entrepreneurs.....	15
2.2. L’environnement.....	16
2.2.1 Les facteurs d’un environnement propice à l’entrepreneuriat.....	16
2.2.2. Critères d’évaluation d’un environnement.....	18
2.2.2.1. Les indicateurs de gouvernance.....	18

2.2.2.2. Les évaluations du climat d'investissement.....	18
2.2.2.3. Les indicateurs de la pratique des affaires	18
2.3.1. Le processus entrepreneurial.....	18
2.3.2. Création d'entreprises.....	20
2.3.2.1/. La création d'entreprise et le renouvellement du parc.....	21
2.3.2.1.a /La création ex nihilo	21
2.3.2.1.b / La création par essaimage	21
2.3.2.1.c /La création en franchise	21
2.3.2.1.d / La création de filiale.....	21
2.3.2.1.e /La création d'activité nouvelle.....	22
2.3.2.2. La reprise d'entreprise	22
2.3.2.3. La réactivation des entreprises	22
2.3.2.4. L'intrapreneuriat.....	22
2.3.2.5. Intrapreneur vs entrepreneurs.....	23
2.3.2.6. Entrepreneur vs manager.....	24
Chapitre 02 :la littérature autour de l'intention entrepreneurial	26
1.Introduction.....	26
Section 01 : L'INTENTION ENTREPRENEURIALE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE	26
1.1. La théorie de la carrière entrepreneuriale : le choix de carrière et le développement de l'identité entrepreneuriale.....	27
1.2. Les apports des modèles fondés sur les intentions	29
1.2.1. La théorie de l'action raisonnée et du comportement planifié d'Ajzen (1991).....	29
1.2.2. Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982).....	32
1.2.3. La synthèse des modèles d'intention de Kruger et Carsrud (1993).....	33
1.3. Les limitations des modèles d'intention et les nouvelles perspectives.....	34
1.3.1. La complexité de l'action – le passage à l'acte.....	34

1.3.2. L'instabilité d'intention – la trajectoire d'intention	35
1.3.4. Les trajectoires d'intention.....	36
1.3.4.1. Le moment de l'apparition de l'intention.....	36
1.4. L'esprit d'entreprendre et les capacités associées : vers une nouvelle perspective.....	36
1.4.1. La définition de l'esprit d'entreprendre.....	36
1.4.2. L'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les institutions.....	37
1.4.3. Esprit de construction et ténacité.....	38
1.4.4. L'esprit d'entreprise, volonté de développement et de création continue...40	
Section 02 : L'enseignement et les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat.....	43
2.1. Une approche du domaine d'enseignement.....	45
2.2. Apports et objectifs des enseignements en entrepreneuriat.....	46
2.3. Élément central du processus entrepreneurial.....	47
Chapitre 03 : le rôle de l'ANADE à la réussite des nouveaux projets	52
Section 01 : Présentation de l'Agence Nationale d'Appui Et de Développement de l'Entrepreneuriat et du dispositif ANADE.....	52
1.1. Présentation de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat	52
1.2. Mission, objectifs et prestations de l'ANADE (ex ANSEJ)	52
1.2.1. Les missions de l'ANADE.....	52
1.2.2. Les objectifs de l'ANADE.....	53
1.2.3. Les prestations de l'ANADE.....	53
2. Fonction de l'accompagnement au niveau de ANADE	54
3. Les spécificités de création d'entreprise à travers l'ANADE	56
3.1. Prêts non rémunérés supplémentaires.....	57
3.2. Mécanisme de remboursement des crédits	58
3.2.1 Garantie des crédits	58
4. Avantages fiscaux.....	58

4.1Autre avantage.....	59
4.2Capitalisation de l'expérience de l'Agence.....	59
Section 02 : l'analyse des données	59
2.1. Démarche de l'enquête	59
2.2. Présentation de l'enquête	60
2.3. La méthodologie de recherche	60
2.3.1. Objectifs de l'enquête.....	60
2.3.2. Milieu et période de l'enquête.....	60
2.3.3. Mode d'administration.....	60
2.3.4. L'échantillonnage.....	61
2.4. Présentation du questionnaire.....	61
2.5. Méthodes d'analyse des résultats.....	62
2.6. Présentation des résultats	63
Conclusion du chapitre.....	87
Conclusion générale.....	89
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	