

L'entrepreneur: Modélisation de son acte

The Entrepreneur : Modeling his act

Bekaddour Aicha

Laboratoire d'études économiques et
de développement local du Sud-Ouest,
Univercité Tahri Mohamed Béchar,
Algerie

E-mail aichabeka67@gmail.com

Bouanini Samiha*

Laboratoire d'études économiques et
de développement local du Sud-Ouest,
Univercité Tahri Mohamed Béchar,
Algérie

E-mail bouanini.samiha@univ-bechar.dz

Date de réception : 11/02/2021

Date d'acceptation : 30/07/2021

Résumé

Après une synthèse succincte des principales approches qui ont marqué l'évolution du concept de l'entrepreneur, cet article présente une étude qui fait partie d'un projet de recherche encours portant sur l'analyse de l'acte d'entreprendre basé sur le tétraèdre : environnement, entrepreneur, processus de création d'organisation, rôle économique et social de l'entrepreneur. Il s'agit d'une analyse de l'effet certains facteurs relevant de l'environnement socioéconomique sur l'acquisition des compétences requises à l'entrepreneur. Les résultats obtenus montrent que les dites compétences sont en partie liées à la personnalité de l'entrepreneur, mais sont aussi influencées par le contexte familial et sont développées à travers l'expérience professionnelle de l'entrepreneur.

Mots clés : Entrepreneur, Approches, Compétences, Formation, Statut socioéconomique.

Classification JEL : L23, L26.

Abstract:

After a brief summary of the main approaches that have marked the evolution of the entrepreneur's concept, this article presents a study that is part of ongoing research project on the analysis of the act of entrepreneurship based on: environment, entrepreneur, organization creation process, and economic and social role of entrepreneur. This concerns the analysis of the effect of certain factors relating to the socio-economic environment on entrepreneurial skills' acquisition. This study shows that the required skills of entrepreneur are partly linked to the entrepreneur's personality, but they are also influenced by the family context and they are developed through professional experience of entrepreneur.

* bouanini.samiha@univ-bechar.dz

Keywords: Approach, Entrepreneur, Skills, Socioeconomic Status, Training.

Introduction

La création d'entreprise, en particulier l'entreprise de petite taille relève le plus souvent d'un individu qui se différencie du simple dirigeant. Il s'agit d'un agent économique appelé " entrepreneur". Ce dernier fait l'objet d'un début rénové et attire depuis longtemps l'attention de beaucoup de spécialistes du fait de la grande importance du rôle qu'il joue dans la vie économique globale. En effet le concept de l'entrepreneur se trouve dans les anciens écrits de certains économistes tels que (J.B.Say, 1767-1832), (A. Smith, 1723-1790) et en particulier (J. Schumpeter, 1883-1950), alors que dans les années 60 et 70 il ne fit l'objet que d'études peu attentives de la majorité des analystes du développement. A cette période, a émergé un second courant de recherche initié principalement par des psychologues et des sociologues qui ont porté leur attention sur les caractéristiques et les traits de personnalité en vue de déterminer " qui" est l'entrepreneur. Puis, à la fin des années 1980, la recherche en entrepreneuriat connaît un tournant vers l'étude des facteurs liés aux comportements des entrepreneurs dans l'exercice de la fonction entrepreneuriale. En effet, après que la recherche portant sur la compréhension de l'entrepreneur et l'entrepreneuriat était pendant longtemps dominée par les approches positivistes fonctionnalistes fondées sur la détermination de la fonction de l'entrepreneur et l'identification de ses traits de personnalité, de nombreux auteurs ont suggéré la nécessité d'une nouvelle perspective se focalisant sur l'étude du comportement de l'entrepreneur et non pas l'entrepreneur lui-même (Gartner, 1988); (Iow & MackMillan, 1988); (Bygrave & Hofer, 1991).

Cet engouement que la conception de l'entrepreneur la résultante de la reconnaissance convergente du rôle de l'individu dans le progrès économique et social, alors qu'au fil du temps, sa définition n'a pas fait objet de consensus. Dans la suite de cet article et sur la base d'une perspective historique et chronologique, nous présentons l'essentiel des connaissances sur l'entrepreneur. En premier lieu, nous proposons de cet ensemble d'apports issus de la littérature un modèle de l'acte d'entreprendre basé sur le tétraèdre : "environnement, entrepreneur, processus de création d'organisation, rôle économique et social de l'entrepreneur" ; qui fait l'objet d'un projet de recherche en cours. En second lieu, nous présentons une étude qui fait partie du dit projet de recherche et dont l'objectif consiste à vérifier l'effet de certains facteurs relevant de l'environnement socioéconomique sur les compétences de l'entrepreneur. Plus précisément, nous cherchons à répondre à la problématique formulée comme suit : quel est l'effet de la

formation de l'entrepreneur ainsi que le statut socioéconomique de ses parents sur son acquisition des compétences requises ?

1- L'origine du concept de l'entrepreneur :

Le mot "entrepreneur" trouve ses origines dans les anciennes littératures. Au moyen-âge, l'entrepreneur c'était celui qui traitait la « ventura », c'est-à-dire le hasard. Le vieux dictionnaire de (Furetiere, 1690) définit le terme entreprendre comme « la résolution hardie de faire quelque chose ». D'après (Fayolle, 2003, pp. 12-13) au XVI^e et XVII^e siècle : « l'entrepreneur était une personne qui entretenait une relation contractuelle avec le gouvernement pour un service ou la fourniture de marchandises ». Puis en 1723 : « l'entrepreneur est celui qui entreprend un ouvrage. On dit : entrepreneur de manufacture, entrepreneur de bâtiment ». En 1755, l'encyclopédie d'Alembert et de Diderot le définit comme "celui qui se charge d'un ouvrage; on dit un entrepreneur de manufactures, un entrepreneur en bâtiments". Puis en 1889 : « est entrepreneur celui qui entreprend quelque chose » (Boutillier & Uzunidis, 2000, p. 18). Selon (Verin, 1982), la signification française donnée au terme "entreprendre" revient à la fin du XVII^{ème} siècle et selon laquelle l'entrepreneur est désigné comme étant une personne qui forme et réalise un projet ou crée et dirige une entreprise. Ce concept a été repris par les Anglo-saxons et ce, vue l'absence d'un synonyme convenable en anglais. Actuellement, le Petit Robert donne les définitions suivantes : « la personne qui se charge de l'exécution d'un travail » ; « Toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail) en vue de vendre des produits ou des services » (Robert, 1967).

La signification du terme "entrepreneur" a évolué au fil du temps en suivant la complexification de l'activité économique donnant lieu à une multitude des conceptions. De ce fait la définition de l'entrepreneur constitue l'un des plus importants et difficiles aspects de la théorie de l'entrepreneuriat. Cette difficulté résulte aussi du fait de la diversité des conceptions avancées par des auteurs relevant de différentes disciplines telles que l'économie, la sociologie, la psychologie et les sciences politiques. Dans ce qui suit nous présentons les principales approches qui ont marqué l'évolution de la conception de l'entrepreneur.

2- L'entrepreneur : Fonction économique et traits de personnalité

Jusqu'au début des années 1980, l'évolution du concept de l'entrepreneuriat ; et, partant de l'entrepreneur, peut être décrite à travers deux démarches déterministes : la première dite "fonctionnelle" est axée sur la détermination de la fonction de l'entrepreneur, alors que la seconde qualifiée d'approche "par les traits" se concentre sur la description des traits

et qualités personnelles de l'entrepreneur. Comme le souligne Casson : « l'approche fonctionnelle se contente simplement d'affirmer qu'un entrepreneur est défini « par ce qu'il fait. Elle définit une fonction et considère comme un entrepreneur toute personne qui la remplit. L'approche descriptive fournit une description de ce qui fait que l'on peut identifier tel ou tel comme entrepreneur » (Casson, 1991, p. 21). La conception de l'entrepreneur s'est articulée autour de deux questions : que fait l'entrepreneur ? Et, qui est-il ?

2-1 Que fait l'entrepreneur ?

La figure de l'entrepreneur a apparemment fait sa première apparition dans les textes de l'économiste français (Richard Cantillon, 1680-1734). En réfléchissant sur la nature du commerce, dans son « Essai sur la nature du commerce en général » (Cantillon, 1952), il décrit l'entrepreneur comme un arbitragiste qui achète à un certain prix et qui est prêt à vendre à un prix incertain. Ainsi, il introduit le concept d'incertitude et considère l'entrepreneur comme étant le coordinateur qui relie les producteurs et les consommateurs ; et, en outre, le décideur qui s'engage dans les marchés pour réaliser des profits et affronte le risque.

L'importance de l'entrepreneur comme étant chef d'entreprise, a été indiquée pour la première fois par (Say, 1803). Pour celui-ci, l'entrepreneur est quelqu'un qui réunit et combine les facteurs de production dans le but d'accroître la production et réaliser du profit : « L'entrepreneur d'industrie est celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques un produit quelconque » (Say, 1803). Dans la vision de Say, la fonction de l'entrepreneur consiste à savoir, prévoir, organiser, commander, coordonner et contrôler. Cette conception a ouvert la voie à la théorie de (Schumpeter, 1935) sur l'entrepreneur, mais entre-temps, (Plus d'un siècle), la théorie néoclassique orthodoxe basée sur l'hypothèse de rationalité parfaite, a négligé le rôle de l'entrepreneur en le réduisant à un simple agent d'exécution des indications du marché. La négligence de l'entrepreneur est arrivée au point que, dans la concurrence pure, « l'entrepreneur est un intermédiaire dont on peut faire abstraction » (Walras, 1860, p. 439) et cité par (Beraud, 2000).

Le rôle de l'entrepreneur dans le développement économique a été rétabli par (Schumpeter, 1935) qui, suite à un examen critique de la théorie de l'équilibre, suggère que pour atteindre l'équilibre, les décisions et actions des acteurs économiques doivent être répétées encore et encore de sorte que finalement les plans de tous les acteurs coïncident pour finir en équilibre. Le but de Schumpeter était d'étudier la dynamique derrière le changement économique et stipule que l'élément explicatif de ce changement est

l'innovation. Dans une analyse de l'évolution économique, il considère que l'entrepreneur n'est pas « un homo economicus » dont la seule action consiste à calculer pour optimiser sa combinaison productive et maximiser son profit. Par ses actions d'innovation, l'entrepreneur bouleverse constamment les moyens de production ; et de ce fait, il est à l'origine des changements de la conjoncture et déséquilibre l'économie.

Dans la vision de Schumpeter, l'innovation est un processus de destruction créatrice, car le lancement réussi d'une innovation provoque l'apparition d'entrepreneurs imitateurs et donc la production augmente, les structures se développent et l'économie rentre en forte croissance. Alors que cette innovation peut, selon (Schumpeter, 1935), prendre différents aspects : fabrication d'un bien nouveau, introduction d'une méthode de production nouvelle, conquête d'un nouveau débouché, conquête d'une nouvelle source de matières premières, réalisation d'une nouvelle organisation de production.

Les idées de Schumpeter étaient la base de construction de la plupart des théories avancées par les économistes qui ont contribué à éclairer le rôle de l'entrepreneur tels que Hayek, Knight et Kirzner. En effet, sur la même lignée de Schumpeter, (Hayek, 1949) considère que l'équilibre de marché n'est pas constant et ne peut être maintenu tant qu'il y a toujours de nouvelles informations, et là où il introduit le rôle de l'entrepreneur. Ce rôle consiste à créer de nouvelles informations par l'innovation et de prévoir et saisir celles créées par autrui. De ce fait, les entrepreneurs déséquilibrent le marché en introduisant de nouvelles informations et à travers la communication, ils coordonnent leurs décisions et progressent ainsi vers un état d'équilibre (Casson, 1991).

Partant, des mécanismes du marché, (Kirzner, 1976) lui aussi considère que le rôle principal de l'entrepreneur consiste en l'ajustement du prix. Il est très vigilant à l'égard du déséquilibre du marché, identifie des opportunités de profit ; et, en agissant sur elles, il améliore sa position. Quant à (Knight, 1921) qui reprend la notion d'incertitude de Cantillon, souligne que le rôle de l'entrepreneur consiste à identifier l'incertitude qui règne sur les activités économiques ; et par ses capacités de prévision et la confiance en son propre jugement, il prend des décisions de production, assume les coûts de l'incertitude et bénéficie d'un profit (Casson, 1991). Le tableau numéro (1) résume les principaux apports de ces auteurs.

Tableau numéro (1) : Synthèse des différents auteurs sur le concept de l'entrepreneur.

Auteur	Œuvre majeure	Définition de	Notions clés
--------	---------------	---------------	--------------

		l'entrepreneur	
Cantillon	Essai sur la nature du commerce en général	L'entrepreneur est celui dont les gages sont incertains.	Prise de risque
Say	Traité d'économie politique	L'entrepreneur profite des aléas économiques sans planifier sa production.	Productivité
Schumpeter	The theory of economic development	L'entrepreneur est l'agent du changement et ennemi de la routine	Innovation
Kirzner	Competition and entrepreneurship	L'entrepreneur est un arbitre qui sait tirer profit des situations de déséquilibre du marché.	Vigilance entrepreneuriale

Source : (Messghem & Sammut, 2011, p. 48)

Après une synthèse des différentes conceptions avancées par les théoriciens de l'économie à l'égard de la fonction de l'entrepreneur, (Casson, 1991, p. 22) propose une définition dans laquelle il résume la fonction assignée à l'entrepreneur. Cette fonction consiste en la prise des décisions réfléchies concernant la coordination des ressources rares : « un entrepreneur est quelqu'un de spécialiste dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares ». De sa part, (Hernandez, 2001) fait valoir qu'il y a trois principaux axes évoqués par les auteurs qui se sont intéressés au concept de l'entrepreneur. Ces axes sont : la prise de risque, la coordination - organisation et l'innovation.

Ainsi, de Cantillon à Kirzner, la perception de l'entrepreneur et de sa fonction a évolué au fil des générations. Globalement l'approche fonctionnelle identifie l'entrepreneur comme une personne distincte des autres ; qui accepte le risque et œuvre dans l'incertitude en mobilisant les ressources dans son organisation pour tirer profit en créant une rupture dans le circuit économique par l'innovation. Cette vision fait de l'entrepreneur un agent économique à part entière, le moteur du progrès économique.

2-2 Qui est l'entrepreneur ?

En s'inscrivant dans une approche internalisée, de nombreux auteurs ont cherché à décrire qui est l'entrepreneur. Ce courant de recherche dit « déterministe » s'est développé donnant lieu à une approche basée sur les traits dans laquelle les auteurs ont mis l'accent sur les dispositions personnelles des individus pour en tirer des traits qui permettent d'identifier les entrepreneurs et les non-entrepreneurs. Il s'agit de chercher à savoir pourquoi dans des conditions similaires, certains individus créent des entreprises alors que d'autres ne le font pas ? A cette question de « pourquoi », les chercheurs ont répondu par « qui » (Gartner, 1988).

(McClelland, 1961), pionnier dans ce domaine, a essayé de faire comprendre le système de valeur et les motivations de l'entrepreneur. Il a proposé une théorie du besoin de réalisation dont il détermine certains traits qui caractérisent les entrepreneurs comme le besoin d'accomplissement, la confiance en soi, la capacité à résoudre des problèmes, etc. Il fait valoir qu'un haut besoin d'accomplissement attire les gens à devenir entrepreneur. Si un individu crée une entreprise c'est parce qu'il a certaines qualités dont principalement le besoin d'accomplissement, la prise de risque et les valeurs.

De leur part (Aldrich & Zimmer, 1986) mentionnent comme qualités propres à l'entrepreneur : le locus de contrôle interne, la faible aversion à la prise du risque, l'agressivité, l'ambition et un grand besoin d'accomplissement. En présentant un sommaire de la recherche sur l'entrepreneuriat, (Filion, 1999) souligne que d'après la théorie du besoin de réalisation de (McClelland, 1961), les spécialistes du comportement « behaviouristes » ont dominé la discipline de l'entrepreneuriat jusqu'au début des années 1980. Ces chercheurs ont montré de nombreuses caractéristiques qu'ils ont attribuées aux entrepreneurs, dont les plus courantes sont présentées au tableau numéro (2).

Tableau numéro (2) : les principales caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes du comportement.

Innovateurs	Besoin de réalisation
-------------	-----------------------

Leaders Preneurs de risques modérés Indépendants Energiques Persévérants Originaux Orientés vers les résultats Flexibles Débrouillards	Internalité Confiance en soi Implication à long terme Tolérance à l'ambiguïté et l'incertitude Initiative Apprentissage Utilisation des ressources Sensibilité envers les autres Agressivité Tendance à faire confiance Argent comme mesure de performance
--	--

Source : (Filion, Différences dans les systèmes de gestion des propriétaires-dirigeants, entrepreneurs et opérateurs de PME, 1996).

L'approche par les traits de personnalité considère l'entrepreneur comme l'unité d'analyse dans le but de comprendre son profil psychologique à travers ses motivations, ses traits de personnalité, ses caractéristiques sociodémographiques, etc. Trois caractéristiques fondamentales sont évoquées par l'approche déterministe, à savoir : le besoin d'accomplissement, l'internalité du lieu de contrôle, le risque et l'incertitude.

- Le besoin d'accomplissement : c'est la caractéristique la plus ancienne assignée à l'entrepreneur par (McClelland, 1961). Ce besoin est défini comme une tendance à choisir et persister dans des activités ayant une chance modérée de succès ou un maximum de chances de satisfaction de la réussite personnelle. McClelland, suite à ses travaux empiriques, a conclu qu'un grand besoin d'accomplissement est un prédicateur de l'entrepreneuriat et est basé sur les influences de la formation et les expériences des enfants et des adultes.

- L'internalité du lieu de contrôle : Il s'agit de la perception que possède un individu pour pouvoir contrôler les événements dans sa vie. Autrement dit, il croit que son comportement est guidé par ses décisions et ses efforts personnels (interne). Dans le domaine de l'entrepreneuriat, les études ont montré que le sentiment de contrôle peut aider à saisir des opportunités, à innover et être performant.

- Le risque et l'incertitude : ces deux notions semblent faire l'unanimité comme étant l'une des caractéristiques des entrepreneurs depuis les travaux de Cantillon et Say. L'entrepreneur est celui qui ose prendre des risques mesurés. Il s'agit de la prise de risque calculé qui implique une attention particulière à ne pas se laisser dépasser par les événements (Messghem & Sammut, 2011).

Les qualités personnelles des entrepreneurs sont nombreuses et qu'elles ne se trouvent pas généralement réunies chez une seule personne. Parmi les caractéristiques, il y a celles qui sont innées et celles qui sont susceptibles d'amélioration et d'apprentissage. En identifiant les qualités des entrepreneurs les plus importantes, (Casson, 1991) souligne que chacune d'elles est requise pour chacune des activités afférentes à la décision d'entreprendre.

La fin des années 1980 connaît une remise en cause de l'approche basée sur les traits, par de nombreux auteurs tels que (Gartner, 1988) et (low & MackMillan, 1988). Plusieurs questions ont été soulevées en ce qui concerne la liste des caractéristiques établie pour faire la distinction entre les entrepreneurs et les gestionnaires, ou entre les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises. L'hypothèse sous-jacente est qu'il y a des caractéristiques uniques chez les entrepreneurs qui peuvent être isolées et identifiées. Cependant, la plupart de ces facteurs ont été trouvés communs à de nombreux individus qui réussissent. A ce propos (Shapero, 1984, p. 08) affirme : « plus j'étudie les entrepreneurs, plus je suis impressionné par leur diversité, et plus j'estime qu'il est difficile d'être satisfait par de simples profils psychologiques. On ne naît pas entrepreneur, on le devient ». Suite à une synthèse des recherches précédentes sur l'entrepreneuriat, (low & MackMillan, 1988) concluent que les tentatives de développer un profil de personnalité de l'entrepreneur typique ont largement échoué et que la recherche récente axée sur le contexte et le processus est encourageante. Dans le même ordre d'idée, (Gartner, 1988) trouve que l'approche par les traits et les caractéristiques de la personnalité de l'entrepreneur n'aide pas à comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat et qu'il est temps d'orienter la recherche vers une nouvelle approche. En présentant un recensement d'une grande partie de la littérature majeure sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, il a constaté certaines limites qu'il a résumées en quatre points :

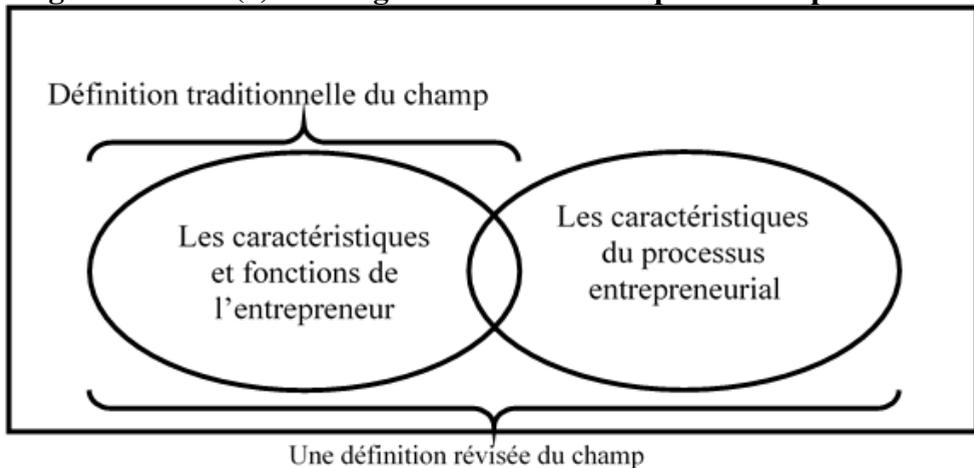
- ✓ De nombreuses définitions (souvent vagues) de l'entrepreneur ont été utilisées dans de nombreuses études où l'entrepreneur n'est jamais défini.
- ✓ Il y a peu d'études qui emploient la même définition.
- ✓ Le manque d'accord en ce qui concerne « qui est un entrepreneur ? », a conduit à la détection des échantillons « d'entrepreneurs » qui ne sont guère homogènes.
- ✓ Un nombre surprenant de traits et caractéristiques ont été attribués à l'entrepreneur et un « profil psychologique » de l'entrepreneur assemblé à partir de ces études aurait dépeint plaine de contradictions.

Ainsi, (Gartner, 1988) fait valoir que l'approche par les traits a été stérile et qu'une approche comportementale sera un point de vue plus productif pour la recherche en entrepreneuriat, et que l'entrepreneur fait partie d'un processus complexe de création d'une nouvelle organisation.

3- L'entrepreneur au cœur d'un processus complexe :

Un large débat était animé par les chercheurs vers la fin des années 1980, en ce qui concerne les approches par les caractéristiques individuelles et celles basées sur les conditions environnementales. Ce débat a conduit à une orientation de la recherche en entrepreneuriat vers une nouvelle approche dite comportementale basée sur le processus. Gartner est considéré comme le premier chercheur qui a orienté la recherche en entrepreneuriat suite à la publication de son fameux article intitulé « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question » (Gartner, 1988). Il a fait valoir que l'entrepreneuriat est un phénomène d'émergence organisationnelle. Il s'agit d'un processus qui mène à une nouvelle organisation dans lequel l'entrepreneur est un élément déterminant. Dans le même ordre d'idées, (Bygrave & Hofer, 1991) soulignent la nécessité de déplacer l'attention mise sur les caractéristiques et les fonctions de l'entrepreneur et la multitude de sa définition à une nouvelle vision qui se concentre sur les caractéristiques du processus entrepreneurial. Ils schématisent ce changement comme le présente le figure numéro (1).

Figure numéro (1) : Changer le focus du champ de l'entrepreneuriat.



Source : (Bygrave & Hofer, 1991, p. 16).

L'intérêt de la recherche dans le champ de l'entrepreneuriat est donc de décrire le processus entrepreneurial ainsi que le comportement de l'entrepreneur qui assume toutes les activités inhérentes à la création d'une

organisation. Les questions de recherche sont donc déplacées de « qui est l'entrepreneur ? » vers « Comment agit l'entrepreneur ? » comme l'indique le tableau numéro (3).

Tableau numéro (3) : Quelques questions clés dans le champ de l'entrepreneuriat

Centrées sur l'entrepreneur	Centrées sur le processus entrepreneurial
1. Qui devient entrepreneur ?	1. Qu'est-ce qui permet la perception d'opportunité de manière efficace et performante ?
2. Pourquoi devient-on entrepreneur ?	2. Quelles sont les tâches clés pour créer avec succès une entreprise ?
3. Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ?	3. En quoi ces tâches diffèrent-elles de celles mises en œuvre dans les organisations existantes ?
4. Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui échouent ?	4. Quelles sont les contributions spécifiques de l'entrepreneur dans le processus ?

Source : (Bygrave & Hofer, 1991, p. 14).

Le processus entrepreneurial est défini comme étant l'ensemble de toutes les fonctions et activités et actions associées à la perception des opportunités et la création d'organisations et de les poursuivre. Et partant, l'entrepreneur est celui qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour la poursuivre (Bygrave & Hofer, 1991). Il est clair que le plus important est sans aucun doute la volonté humaine. Selon cette approche, l'acte d'entreprendre est plus qu'un ensemble de traits individuels et il est différent d'une fonction économique. C'est un ensemble cohérent d'attitudes de gestion (Stevenson, Roberts, & Grousbek, 1993). L'approche comportementale met l'accent sur ce que les individus font pour créer une nouvelle organisation.

3-1 Comment agit l'entrepreneur ?

Il s'agit donc d'une approche globale qui remet l'entrepreneur dans son contexte et le considère comme l'acteur principal d'un processus complexe. L'entrepreneur joue son rôle en exerçant une fonction qui consiste à s'engager dans un processus émanant à la création d'une nouvelle organisation. Pour ce faire, l'entrepreneur doit percevoir une opportunité d'une façon efficace, exécuter les tâches clé pour créer avec succès la nouvelle organisation et la diriger avec succès. Ainsi il joue son rôle tel que déterminé par l'approche fonctionnelle. Cependant, dans un monde économique de plus en plus complexe, l'entrepreneur doit posséder des connaissances, avoir accès à l'information et pouvoir transformer les

connaissances en compétences. Dans ce cadre, (Degeore, Hounounou, Pierre, & Rousset, 2010) soulignent que les compétences nécessaires à l'entrepreneur sont de plusieurs types :

- Les compétences opérationnelles : savoir, savoir-faire, qui sont propres à l'individu.
- Les compétences contextuelles : Savoir, savoir pourquoi et savoir comment. Elles dépendent du contexte.
- Les compétences interactionnelles : savoir agir, pouvoir agir et vouloir agir. Ce sont des compétences d'action dans un contexte social.
- Les compétences organisationnelles : apprendre, coordonner et intégrer collectivement. Elles sont propres à une organisation dans un contexte donné.

Cette typologie montre que certaines compétences de l'entrepreneur relèvent de son capital humain alors que d'autres relèvent de son contexte.

En s'inscrivant dans cette approche comportementale, de nombreux auteurs ont adopté la vision du processus entrepreneurial comme étant un système d'action dans leurs modèles théoriques. L'objectif de ces modèles est de décrire le processus entrepreneurial et d'expliquer le comportement de l'entrepreneur au cours de ce processus. L'idée générale partagée par ces modèles théoriques conçoit l'entrepreneur comme étant l'acteur principal de l'acte d'entreprendre et que celui-ci est un processus qui se déroule en interaction avec son contexte. Le modèle de (Marois, 1985), par exemple, en exposant le système d'action, fait la distinction entre trois pôles : le pôle personnel, le pôle relationnel et le pôle professionnel.

- Le pôle personnel : se réfère à l'histoire personnelle de l'acteur, son expérience personnelle et professionnelle ainsi que ses aptitudes et ses motivations.
- Le pôle relationnel : représente l'environnement proche de l'entrepreneur, telles que ses relations personnelles et professionnelles.
- Le pôle professionnel : Il s'agit des connaissances et expériences professionnelles acquises par l'entrepreneur et qui sont à l'origine de ses compétences professionnelles.

La concrétisation du processus entrepreneurial est donc liée à la combinaison de ces trois pôles. Le pôle relationnel reflète son interaction avec l'environnement social, tandis que le pôle personnel et le pôle professionnel constituent les compétences entrepreneuriales.

Ainsi, les chercheurs remettent en question l'opinion largement répandue selon laquelle les entrepreneurs (les acteurs économiques) sont isolés et que le processus entrepreneurial est distinct des autres phénomènes sociaux, pour une nouvelle vision, considérant les entrepreneurs comme intimement liés, à travers leurs relations sociales, à un réseau plus large

d'acteurs. Ce courant de recherche a émergé vers la fin des années 1980 en s'appuyant sur une revitalisation plus large du champ de la sociologie économique (Hoang & Antoncic, 2003). Et plus précisément sur le concept de l'encastrement social suite à la parution du célèbre article de (Granovetter, 1985), dans lequel il stipule que les activités économiques dépendent des relations sociales dans lesquelles les acteurs sont engagés. Selon cette thèse, les acteurs sont encadrés dans des réseaux sociaux qui leur permettent d'avoir accès à des ressources externes utiles pour leurs projets. Ainsi, les chercheurs se sont orientés vers l'examen des causes et les conséquences de cet encastrement social. (Anderson & Miller, 2002) soutiennent que l'entrepreneuriat s'appuie sur la vie sociale de deux manières distinctes. Tout d'abord, parce que les entrepreneurs sont un produit de leur environnement social, leurs actions seront donc conditionnées par cet environnement. Deuxièmement, chaque entreprise fait partie d'un réseau social d'interaction au sein duquel les opérations économiques sont menées. De leur part, (Aldrich & Zimmer, 1986) montrent comment l'entrepreneuriat est canalisé et facilité ou entravé par la position de l'entrepreneur dans un réseau social. Selon cette vision, l'entrepreneur dans sa fonction d'organisateur et coordinateur de ressources, est guidé par des actions rationnelles lors de la création de son entreprise ainsi que par son interaction avec son réseau de relations sociales (Johannisson & Monsted, 1997).

Considérées comme ressources pour l'action, les relations sociales constituent la principale préoccupation des chercheurs, qui ont étudié le capital social (Burt, 1992), (Coleman, 1988); (Bourdieu, 1980). Pour ces auteurs, le capital social est conceptualisé comme un ensemble de ressources intégrées dans les relations sociales. Appliqué à une large gamme de phénomènes sociaux, plus récemment la théorie du capital social a été élargie au domaine de l'entrepreneuriat. De nombreuses études ont été menées dans l'objectif de mettre en évidence l'impact du capital social de l'entrepreneur sur l'accès aux ressources externes (Nahapiet & Ghoshal, 1998); (Davidsson & Honig, 2003). Les résultats de ces études indiquent clairement que le capital social, ou les ressources auxquelles les entrepreneurs peuvent accéder par l'intermédiaire de leurs réseaux personnels, leur permettent d'identifier les opportunités, mobiliser des ressources, acquérir des informations riches pouvant déboucher sur des idées d'innovation (Birley, 1985); (Julien, 2000); (Adler & Kwon, 2002); (Batjargal, 2003). Le capital social peut également aider dans le processus d'exploitation d'entreprise, en fournissant et en diffusant un cadre de référence plus large porteur de nouvelles idées ou aventures potentielles (Aldrich & Zimmer, 1986). En général le capital social constitue un actif

favorable pour l'entrepreneur et principalement lorsque ce capital est un élément de différenciation, car il enrichit les processus de réflexion ou de prise de décision du fait qu'il permet l'obtention d'informations rares et/ou précoces.

4- En synthèse de cette évolution historique :

Au terme de ce voyage historique décrivant l'évolution de la conception de l'entrepreneur, nous désirons proposer en guise de synthèse un modèle représentatif de l'acte d'entreprendre. A travers ce model nous présentant la complémentarité entre les interrogations majeures avancées par les théoriciens de différentes disciplines. Nous avons vu que les économistes en s'interrogeant sur la fonction de l'entrepreneur, décrivent l'important rôle qu'il joue dans le progrès économique. Cette importance a suscité l'intérêt des psychologues et des sociologues pour savoir qu'est-ce qui caractérisent ces individus et pourquoi deviennent-ils entrepreneurs. C'est la quête de ces traits qui donnerait une garantie que la personne concernée soit un entrepreneur.

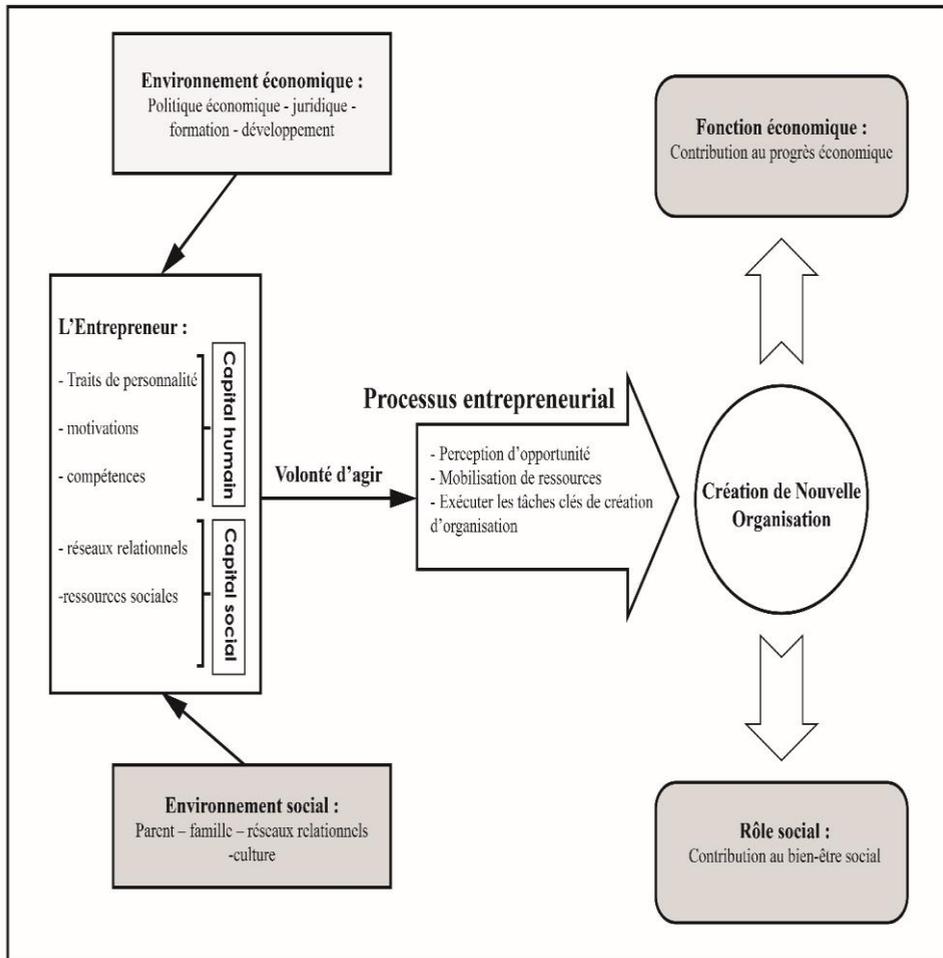
Tous ces points de vue différents et dispersés n'étaient pas suffisants pour expliquer un phénomène aussi complexe tel que l'événement entrepreneurial. Partant de cette considération que les spécialistes des sciences de gestion ont proposé d'étudier les processus emmenant à la création de nouvelles organisations, en vue d'avoir une compréhension globale du comportement des entrepreneurs. Dans cette vision l'entrepreneur joue un rôle principal dans le processus entrepreneurial mais il n'est qu'une variable parmi d'autres. En effet, le processus entrepreneurial se base sur la dialogique individu-projet qui elle-même en interaction continue avec l'environnement (Messghem & Sammut, 2011). L'intérêt de l'étude processuelle consiste donc à identifier le comportement de l'entrepreneur lors de l'exercice d'un ensemble d'activités conduisant à la création d'une nouvelle organisation dans un contexte donné.

Ces considérations nous permettent de présenter à la figure numéro (2), un modèle du comportement entrepreneurial, basé sur notre conviction que l'approche comportementale n'est pas un rejet des approches fonctionnelle et psychologique, bien au contraire elle les globalise en remettant la fonction de l'entrepreneur (possédant des qualités et des compétences) dans son environnement.

Nous nous inscrivons dans la mouvance de recherche dite "comportementale" basée sur le processus (Gartner, 1988) et nous considérons que le comportement de l'entrepreneur est guidé par ses traits de personnalité, ses connaissances et ses compétences appelés communément capital humain. Mais il est aussi intégré dans des structures

sociales caractérisées par des relations complexes. Il exerce de nombreuses activités en fonction d'une complexe combinaison de facteurs économiques et sociopolitiques pour créer une organisation.

Figure numéro (2) : L'acte d'entreprendre basée sur le tétraèdre : environnement, entrepreneur, processus de création d'organisation, rôle économique et social de l'entrepreneur



Source : établie par les auteurs.

6. Cadre conceptuel de l'étude quantitative:

6-1 Echantillon et collecte de données :

La présente étude fait partie d'un projet de recherche encours portant sur l'analyse de l'acte d'entreprendre basé sur le tétraèdre : environnement, entrepreneur, processus de création d'organisation, rôle économique et

social de l'entrepreneur. Nous présentons dans ce travail une analyse de l'effet de certains facteurs relevant de l'environnement socioéconomique sur l'acquisition des compétences entrepreneuriales. Il s'agit des compétences nécessaires pour la concrétisation du processus entrepreneurial. Les compétences requises à l'entrepreneur ont fait l'objet de nombreuses études et sont classées en trois types (Chandler & Jansen, 1992), à savoir:

- Les compétences entrepreneuriales: telles que la prise du risque, la capacité à résoudre les problèmes, l'innovation, la vision, la responsabilité personnelle.
- Les compétences technico-fonctionnelles: sont relatives à la maîtrise des fonctions essentielles de l'entreprise et la résolution des problèmes quotidiens de gestion.
- Les compétences managériales: concernent les choix stratégiques, la capacité de prise de décisions et de planification .

Comme les facteurs socioéconomiques influençant le comportement des entrepreneurs sont nombreux, nous nous sommes limité à ce stade de recherche à l'analyse de l'effet du type de formation suivit par l'entrepreneur (formation scolaire, formation professionnelle ainsi que l'expérience professionnelle) et le statut socioéconomique des parents (le niveau d'instruction des parents ainsi que leurs professions), sur l'acquisition des compétences requises à l'entrepreneur. Notre étude consiste donc tester les hypothèses suivantes:

H1 : le degré de possession des trois types de compétences requises à l'entrepreneur, est positivement lié aux formations qu'il a suivi.

H2 : le degré de possession des trois types de compétences requises à l'entrepreneur, est positivement lié au statut socioéconomique de ses parents.

Le modèle théorique permettant de tester ces hypothèses se présente comme suit : les trois types de compétences : entrepreneuriales, technico-fonctionnelles et managériales constituent les variables dépendantes ; alors que le type de formation suivie par l'entrepreneur et le statut socioéconomique des parents sont les variables indépendantes.

Comme il transparait du modèle théorique, l'analyse comporte trois étapes : il s'agit en premier lieu de vérifier si l'on retrouve les compétences requises chez les entrepreneurs concernés par cette étude. Cette vérification sera faite à l'aide d'une échelle de type Likert construite à partir des items servant à identifier chaque aptitude. Des points seront assignés à chaque dimension de l'échelle puis les scores de chaque items seront additionnés pour déterminé le degré de possession de chaque aptitude .

- Les compétences entrepreneuriales comprennent: la prise du risque ; la responsabilité dans la prise de décision ; l'innovation ; le commandement du

personnel ; le travail énergétique ; la négociation ; la résolution des problèmes.

- Les compétences technico-professionnelles concernent les connaissances en terme de: finances et comptabilité ; calcul du prix de revient / prix de vente ; gestion des stocks ; fiscalité ; gestion de production ; gestion des ventes .

- Les compétences managériales comprennent: la planification ; la démarche stratégique ; l'organisation ; l'analyse des résultats ; la motivation du personnel ; l'adaptation aux changements .

La deuxième étape consiste à déterminer l'impact du type de formation de l'entrepreneur et le statut socioéconomique de ses parents sur son degré de possession des compétences requises. Les types de formation sont le niveau d'instruction scolaire (mesuré par le niveau de scolarisation : primaire=1, moyen=2, secondaire= 3, universitaire=4) ; la formation professionnelle mesurée par le suivi (formation suivie=1 ; formation non suivie=0), ainsi que l'expérience professionnelle mesurée par le nombre d'années d'expérience .

Quant au statut socioéconomique des parents de l'entrepreneur est déterminé par leurs niveaux de scolarisation (mesuré comme suit : non scolarisé=0, primaire=1, moyen=2, secondaire= 3, universitaire=4). Ainsi que leurs professions mesurée à l'aide d'une échelle de type Likert construite à partir des items servant à identifier le degré de liaison entre la profession des parents et l'activité de l'entrepreneur.

Pour vérifier les hypothèses de cette étude, le modèle de régression multiple est utilisé.

6-1 Echantillon et collecte de données :

Par cette étude nous avons ciblé la population des entrepreneurs propriétaires de micros entreprises. Nous nous sommes basés sur la méthode des informateurs clefs en nous appuyant sur les principales agences de soutien : l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM, qui nous ont aidés à construire un échantillon aléatoire de 150 entrepreneurs. La collecte des données est faite à l'aide d'un questionnaire envoyé par courrier électronique. Le questionnaire est établi en fonction du modèle théorique et est composé de quatre rubriques : la première partie comprend les données générales relatives à l'entrepreneure et son entreprise ; la secondes concerne les types de formation ; la troisième rubrique est relative aux trois types de compétences requises à l'entrepreneur. La quatrième rubrique concerne les données socioéconomiques des parents de l'entrepreneur. Parmi les 150 questionnaires envoyés 135 ont été récupérés et exploités dans cette étude.

6-2 Vérification de la fiabilité des échelles :

Cette opération vise à vérifier le degré de corrélation entre tous les items de l'échelle et est mesuré par le coefficient alpha de Crombach. Les résultats obtenus pour les trois échelles relatives au degré de possession des trois types de compétences sont respectivement 0,76 ; 0,79 et 0,81, ce qui indique la fiabilité des échelles.

6-3 Présentation et discussion des résultats :

6-3-1 Degré de possession des compétences requises:

Le score maximal prédéterminé pour l'échelle des compétences entrepreneuriales est 21 points. Celui des compétences technico-fonctionnelles est de 20 points et celui des compétences managériale est de 21 points. Les scores parqués par les entrepreneurs enquêtés sont présentés au tableau N°4.

Tableau numéro (4) : degré de possession des trois types de compétences

compétences entrepreneuriales			compétences technico-fonctionnelles			compétences managériale		
Score total des items	Fréquence	%	Score total des items	Fréquence	%	Score total des items	Fréquence	%
16	09	6,66	15	00	00	15	14	10
17	17	13,33	16	00	00	16	09	6,66
18	45	33,33	17	09	6,66	17	27	20
19	09	6,66	18	17	13,3	18	27	20
20	40	30	19	54	40	19	27	20
21	14	10,37	20	54	40	20	31	23,3

Nos résultats montrent que près de 80% des entrepreneurs interrogés ont un fort degré de possession des compétences entrepreneuriales en enregistrant des scores allant de 18 à 21 points sur 21. Alors que 93% des entrepreneurs enquêtés ont un fort degré de possession des compétences technico-fonctionnelles, avec des scores allant de 18 à 20 points sur 20. Et 83% de ces entrepreneurs ont également un fort degré de possession des compétences managériales en enregistrant des scores compris entre 17 et 20 sur 21. D'après ces résultats nous considérons que la majorité des entrepreneurs interrogés ont un bon degré de possession des compétences requises à l'entrepreneur.

6-3-2 Test des hypothèses par la régression multiple :

Le test de l'impact simultané des variables explicatives introduites

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	T	Sig.
-------	-----------------------------	---------------------------	---	------

dans le modèle d'analyse, sur le degré de possession des compétences requises, est réalisé par la régression hiérarchique. Ce type d'analyse permet de répondre aux questions concernant la contribution d'une variable ou d'un ensemble de variables au-delà de la contribution des variables qui sont déjà dans l'équation. Les variables sont inclus dans l'équation dans un ordre prédéterminé par le chercheur. Dans ce cas, les variables qui entrent en premier «prennent» toute la variance disponible pour elles et celles qui entrent plus tard ne disposent que de la variance non-expliquée au moment de leur entrée. Ainsi, nous optons pour une analyse de régression multiple et hiérarchique entre le degré de possession de chaque type de compétences et deux blocs de variables explicatives : le premier bloc est composé des types de formation suivies par l'entrepreneur ; le second bloc est celui des variables relatives au statut socioéconomique des parents. Selon Durand (1996) ce qui intéresse le plus dans les résultats de l'analyse hiérarchique, c'est la différence de variance expliquée lorsque l'on entre de nouvelles variables ou des ensembles de variables. Il est intéressant de savoir aussi si cet ajout est significatif. Ce test est réalisé pour chaque type de compétence en deux étapes : dans une première étape sont introduits les trois types de formation suivie par l'entrepreneur. Et en seconde étape sont introduits les types de formation ainsi que le niveau de scolarisation et l'activité exercée par les parents.

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	Sig. F Change
1	,760 ^a	,578	,539	,318475	,539	17,285	,000
2	,833 ^b	,694	,647	,210360	,108	102,425	,000

a) Résultats de la régression hiérarchique sur le degré de possession des compétences entrepreneuriales :

Tableau numéro (5): Model Summary c

Tableau numéro (6): Les coefficients des variables explicatives

		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	,877	,273		3,216	,002
Model		Coefficients		Coefficients	T	Sig.
		B	. Error	Beta		
2	Expérience professionnelle	,398	,064	,437	,398	,064
	(Constant)	-,935	,242		-3,863	,000
	Niveau d'instruction	,014	,053	,013	,268	,789
	Formation professionnelle	,312	,043	,343	7,246	,000
	Expérience professionnelle	,025	,003	,487	9,254	,000
	Activité des parents	,595	,061	,503	9,757	,000
	Niveau d'instruction parents	,201	,021	,446	9,609	,000

Les résultats du premier modèle indiquent que le niveau de scolarité et la formation professionnelle des entrepreneurs de notre échantillon, n'ont pas d'effet sur le degré de possession des compétences entrepreneuriales, alors qu'il est positivement influencé par l'expérience professionnelle. Le second modèle montre que l'expérience professionnelle, l'activité exercée par les parents et leurs niveaux d'instruction contribuent significativement à l'explication du degré de possession des compétences entrepreneuriales, alors que le niveau d'instruction et la formation professionnelle restent encore sans influence.

b) Résultats de la régression hiérarchique sur le degré de possession des compétences technico-fonctionnelles :

Tableau numéro (7): Model Summary c

Mode l	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	Sig. F Change
1	0,801 ^a	0,642	0,602	0,311803	0,642	19,256	,000
2	0,891 ^b	0,794	0,778	0,360062	0,152	104,127	,000

Tableau numéro (8): Les coefficients des variables explicatives

1	(Constant)	1,288	0,248		5,186	0,000
	Niveau d'instruction	0,108	0,080	0,089	1,354	0,004
	Formation professionnelle	0,677	0,176	0,276	3,838	0,000
	Expérience professionnelle	0,416	0,065	0,457	6,373	0,000
2	(Constant)	-0,016	0,221		- 0,075	0,941
	Niveau d'instruction	0,125	0,057	0,123	- 0,435	0,664
	Formation professionnelle	0,487	0,062	0,412	7,828	0,094
	Expérience professionnelle	0,208	0,022	0,462	9,238	0,000
	Activité des parents	0,246	0,047	0,328	7,401	0,000
	Niveau d'instruction parents	0,434	0,131	0,385	7,219	0,000

Là aussi, les résultats du premier modèle montrent que c'est l'expérience professionnelle avec $\beta=0,457$, qui explique le degré de possession des compétences technico-fonctionnelles mieux que la variable formation professionnelle ($\beta=0,276$). Alors que le niveau d'instruction de l'entrepreneur, n'a qu'une faible influence ($\beta=0,089$). Le second modèle, montre qu'en plus de l'expérience professionnelle et la formation professionnelle, le degré de possession des compétences technico-fonctionnelles est aussi influencé par l'activité des parents et leurs niveaux d'instruction.

c) Résultats de la régression hiérarchique sur le degré de possession des compétences managériales :

Tableau numéro (9): Model Summary c

Mode l	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	Sig. F Change
1	0,769a	0,591	0,557	0,333958	0,591	16,676	,000
2	0,795b	0,632	0,622	0,226750	0,120	78,721	,000

Tableau numéro (10): Les coefficients des variables explicatives

Pour les compétences managériales, les résultats du premier modèle montrent aussi que l'expérience professionnelle avec $\beta=0,447$, qui explique

Model		Coefficients		Coefficients Beta	T	Sig.
		B	. Error			
1	(Constant)	1,082	0,260		4,201	,000
	Niveau d'instruction	0,143	0,079	0,086	1,243	,131
	Formation professionnelle	0,346	0,096	0,283	3,934	,000
	Expérience professionnelle	0,407	0,129	0,447	6,385	,000
2	(Constant)	-0,951	0,231		-1,969	,502
	Niveau d'instruction	0,069	0,055	0,068	0,351	,726
	Formation professionnelle	0,399	0,063	0,377	7,537	,102
	Expérience professionnelle	0,116	0,013	0,474	9,246	,000
	Activité des parents	0,420	0,054	0,416	8,579	,000
	Niveau d'instruction parents	0,318	0,076	0,405	8,414	,000

le degré de possession des compétences managériales mieux que la variable formation professionnelle ($\beta=0,283$). Alors que le niveau d'instruction de l'entrepreneur, n'a pas d'influence significative. Le second modèle, montre qu'en plus de l'expérience professionnelle et la formation professionnelle, le degré de possession des compétences managériales est aussi influencé par l'activité des parents et leurs niveaux d'instruction.

Globalement, les résultats issus de cette étude montrent que les entrepreneurs enquêtés disposent des compétences requises pour la réussite dans le mode des affaires. Ils ont des qualités personnelles qui sont à la base de l'acte entreprendre, dont principalement la prise du risque, l'esprit

d'innovation, le travail énergétique, le commandement, la prise de décision et la résolution des problèmes. Ils ont aussi de bonnes connaissances administratives, techniques et juridiques qui leur permettent de bien maîtriser les tâches technico-fonctionnelles. Cette maîtrise des tâches combinée à leurs aptitudes entrepreneuriales a fait de ces entrepreneurs des managers qui planifient, organisent, contrôlent, s'adaptent aux changements. En outre, les résultats du modèle d'analyse indiquent que le degré de possession des compétences chez les entrepreneurs de notre échantillon, est plus ou moins influencé par certains facteurs relevant du contexte socioéconomique. En effet, les compétences requises à l'entrepreneur sont en partie liées à la personnalité de l'entrepreneur, mais sont aussi influencées par le contexte familial et sont développées à travers l'expérience professionnelle vécue. Par contre, la formation professionnelle n'a qu'un faible effet sur le degré de possession des dites compétences. Alors que le niveau d'instruction de l'entrepreneur n'a aucun effet sur le degré de possession des compétences requises à l'entrepreneur. Ces considérations nous mènent à déduire que la formation scolaire en Algérie ne permet pas l'acquisition des compétences requises à l'entrepreneur. Tandis que la formation professionnelle, il nous semble qu'elle met l'accent beaucoup plus sur la théorie que la pratique, de ce fait elle reste insuffisante pour doter l'entrepreneur, d'une façon directe, des compétences dont il aura besoin pour la concrétisation de son processus entrepreneurial.

7. Conclusion :

Compte tenu de l'extrême importance du rôle qu'il joue dans l'évolution économique et le bien-être social, l'entrepreneur fit depuis toujours objet d'interrogations. En premier lieu, les recherches portant sur l'étude de l'entrepreneur comprenaient celles qui ont identifié l'entrepreneur d'un point de vue fonctionnel et celles qui ont permis d'identifier ses caractéristiques, ses qualités personnelles et ses mobiles psychologiques.

Ainsi, par son action d'innovation et en prenant les risques y afférents avec une grande confiance en soi, motivé en cela par le désir d'accomplissement, l'entrepreneur constitue le véritable moteur de la dynamique économique. Ce rôle est une réalité incontestable qui s'est confirmé à travers l'histoire de l'économie capitaliste. Celle-ci a montré qu'il existe partout un potentiel d'entrepreneurs, mais il faut des circonstances propices dans l'environnement pour que ce potentiel s'exprime. De ce fait, les approches fonctionnelles et psychologiques s'avèrent incomplètes et nécessitent d'être intégrées. Dans cette optique, la littérature a changé de visualiser l'entrepreneur en tant que décideur

autonome et rationnel, vers une nouvelle vision le considérant comme acteur intégré dans un environnement socioculturel.

Dès le début des années 1990 la recherche portant sur la notion de l'entrepreneur connaît un tournant vers une nouvelle approche comportementale expliquant la dynamique du processus entrepreneurial. Dans cette approche, les études se focalisent sur les facteurs influençant le comportement des entrepreneurs au cours du processus de création d'une entreprise.

Le principal avantage de cette approche c'est qu'elle permet une étude en profondeur du processus conduisant à la création d'une nouvelle entreprise. Il s'agit donc de passer d'une conception statique des capacités entrepreneuriales basées sur les caractéristiques personnelles à une conception dynamique fondée sur de nombreux éléments. L'entrepreneur (par ses caractéristiques et motivations) est donc certainement l'acteur principal du processus entrepreneurial, mais il est de plus en plus reconnu comme étant socialement encadré et dépendant de nombreuses influences. Ainsi, l'approche de l'entrepreneur solo est dépassée cédant la place à une nouvelle approche qui lie l'acte d'entreprendre à l'environnement de l'entrepreneur. Il s'agit des influences externes qui entourent l'activité entrepreneuriale tels que la formation, le soutien des politiques publiques, l'accès à la technologie et au financement ainsi que les facteurs sociologiques (rôle de la famille, des modèles, les réseaux de relations personnelles). Dans ce cadre, notre étude quantitative portant sur l'analyse de l'effet de la formation de l'entrepreneur algérien et le statut socio-économique de ses parents sur l'acquisition des compétences requises a révélé que :

- les compétences entrepreneuriales de l'entrepreneur algérien relèvent en premier lieu de sa personnalité, mais elles sont aussi influencées par le contexte familial et sont développées à travers l'expérience professionnelle vécue ;

- Tandis que ses compétences technico-fonctionnelles sont acquises et développées à travers l'expérience professionnelle de l'entrepreneur, alors que sa formation scolaire et professionnelle demeurent insuffisantes pour le doter des dites compétences ;

- Quant à ses compétences managériales, nos résultats montrent qu'elles relèvent de ses qualités personnelles mais elles sont aussi influencées par le contexte familial et développées par la formation professionnelle et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur.

Ces résultats nous permettent de déduire que la formation scolaire en Algérie n'a pas d'effet significatif sur l'acquisition des compétences requises à l'entrepreneur, tandis que la formation professionnelle reste

insuffisante pour doter l'entrepreneur des dites compétences d'une façon directe. Alors qu'en plus du statut socio-économique des parents, c'est l'expérience professionnelle de l'entrepreneur qui constitue la principale source d'acquisition des compétences requises. Ces considérations nous mènent à proposer les recommandations suivantes :

- Les établissements de formation de tous niveaux doivent veiller à donner l'importance à la formation pratique plus que l'apprentissage cognitif qui est abstrait et informatif ;
- L'adaptation de structures de formation légères à l'écoute des entrepreneurs et qui doivent être animées par des professionnels ayant une large expérience du terrain ;
- La mise en place de stratégie d'ouverture des entrepreneurs sur leur environnement.

En fin et du fait que l'environnement socio-économique est en mutation continue le comportement des entrepreneurs subira ses retombés. Il nous semble qu'il est impératif que le concept de l'entrepreneur soit approché en fonction de ces changements. L'entrepreneur continuera donc de faire l'objet d'interrogations et évoquera encore l'intérêt des chercheurs et théoriciens de différentes disciplines.

Bibliographie :

- Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review* , 17-40.
- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship though Social Networks. *Kasarda the Art and Science of Entrepreneurship* , 3-23.
- Anderson, A. R., & Miller, C. J. (2002). Class matters: human and social capital in the entrepreneurial process. *Journal of Socio-Economics* , 32 (01), 17-36.
- Batjargal, B. (2003). Social Capital and entrepreneurial performance in Russia: a longitudinal study. *Organization Studies* , 24 (04), 535-556.
- Beraud, P. (2000). Qui est l'entrepreneur? Débats autour du spectre de la théorie économique. *Episteme* , 167-187.
- Birley, S. (1985). The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing* , 01 (01), 107-117.
- Bourdieu, P. (1980). Le Capital Social:notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* (03), 02-03.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2000). Les dimensions socio-économiques et politiques de l'entrepreneuriat. *Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat* .

- Burt, R. (1992). *Structural holes: the social structure of competition*. Harvard University Press.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorising about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 13-22.
- Cantillon. (1952). *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris: INED.
- Casson, M. (1991). *L'entrepreneur*. Paris: Economica.
- Chandler, G., & Jansen, E. (1992). « The founder's self -assessed competence and venture performance », *Journal of Business Venturing*, Vol 7, pp 223-236,.
- Coleman, J. (1988). Social Capital and the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* , 94, 95-120.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* , 18 (03), 301-331.
- Degeore, J. M., Hounounou, A., Pierre, J., & Rousset, O. (2010). *100 Fiches sur l'entrepreneuriat*. Paris: Edition Bréal.
- Fayolle, A. (2003). *Le métier de créateur de l'entreprise*. Editions d'organisation .
- Filion, L. J. (1999). De l'entrepreneuriat a l'entreprenologie. *Revue Organisation & Territoires* , 8 (1-2), 131-148.
- Filion, L. J. (1996). Différences dans les systemes de gestion des propriétaires-dirigeants, entrepreneurs et opérateurs de PME. *Revue Canadienne des Sciences de l'Administration* , 13 (04), 306-320.
- Furetiere, A. (1690). *Dictionnaire Universel*. Paris.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an Entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business* , 12 (4), 11-32.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* , 91 (03), 481-510.
- Hayek, F. (1949). *Individualism and Economic Order*. Routledge & Kegan Paul.
- Hernandez, E. (2001). *L'entrepreneuriat Approche Théorique*. L'harmattan.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship -a critical review. *Journal of Business Venturing* , 18 (02), 165-87.
- Johannisson, B., & Monsted, M. (1997). Contextualizing entrepreneurial networking; the case of Scandinavia. *International Studies of Management and Organization* , 27 (03), 109-136.

- Julien, P. (2000). Régions dynamiques et PME a forte croissance-incertitude, information potentielle et réseaux a signaux faibles. Dans Verstraete, *Histoire d'entreprendre: les réalités de l'entrepreneuriat* (pp. 49-66). Paris: Editions Management et Société.
- Kirzner, I. (1976). *The economic point of view: an essay in the history economic thought sheed and ward*. Kansas City: Subsidiary of universal press syndicate.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chincago Press.
- low, M., & MackMillan, I. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of Management* , 149-170.
- Marois, H. L. (1985). Contribution a la mise en place de dispositifs de soutien aux entrepreneurs. *Thèse pour le doctorat d'état de science de gestion* . Lille.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Irvington Publishers.
- Messghem, K., & Sammut, S. (2011). *L'entrepreneuriat*. Edition Management et Société.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *the Academy of Management Review* , 23 (02), 242-266.
- Robert, P. (1967). *Le petit Robert*. France: Dictionnaires le Robert.
- Say, J. (1803). *Traité d'économie politique ou simple exposition de la maniere dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses* . Paris: Deterville réédition in Say, *Economica*.
- Schumpeter, J. (1935). *Théorie de l'évolution économique*. Paris: Edition Dalloz.
- Shapero, A. (1984). *Why entrepreneurship? working papre*. Babson College.
- Stevenson, H. H., Roberts, M., & Grousbek, H. I. (1993). *New Business Ventures and the Entrepreneur* (éd. 4). Richard D. Irwin, Inc.
- Verin, H. (1982). *Entrepreneur, Entreprise: Hisoire d'une idée*. Paris: PUF.
- Walras, I. (1860). Introduction a l'étude de la questin sociale. *l'économie politique et la justice* .