



Les facteurs clés de succès d'un projet entrepreneurial The key success factory of an entrepreneurial project

ACILA Nabila

Ecole des Hautes Etudes Commerciales
(Algérie)

acilabila@yahoo.fr

Résumé:	informations sur l'article
<p><i>La présente étude a pour but d'analyser les facteurs clés de succès d'un projet entrepreneurial au sein de la wilaya de Annaba. Plus précisément, cette recherche se concentre sur les difficultés et les initiatives de promotion de l'entrepreneuriat, sur les obstacles à l'entrepreneuriat, sur les principaux mécanismes de promotion et d'accompagnement entrepreneurial et surtout, d'exposer les facteurs clés de succès du projet entrepreneurial. C'est une conception singulière de la notion de l'entrepreneur, de l'entrepreneuriat et de l'implication des parties prenantes. notre étude a établi que les principaux obstacles à l'entrepreneuriat des jeunes sont les attitudes socioculturelles, la faiblesse des compétences entrepreneuriales, les barrières liées à la réglementation, les difficultés d'accès au crédit, l'instabilité macroéconomique et le faible suivi des services d'appui et d'accompagnement.</i></p>	<p>Reçu 23/02/2022</p> <p>Acceptation 16/05/2022</p> <p>Mots clés:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Création d'entreprise ✓ accompagnement entrepreneurial ✓ Entrepreneur ✓ Facteurs Clés de Succès ✓ barrières à l'entrepreneuriat
Abstract :	Article info
<p><i>This study aims to analyze the key success factors of an entrepreneurial project within the wilaya of Annaba. More specifically, this research focuses on the difficulties and initiatives for the promotion of entrepreneurship, on the obstacles to entrepreneurship, on the main mechanisms for promotion and entrepreneurial support and above all, to expose the key factors of success. of the entrepreneurial project. It is a singular conception of the notion of the entrepreneur, of entrepreneurship and of the involvement of the parties concerned. our study has established that the main obstacles to youth entrepreneurship are socio-cultural attitudes, weak entrepreneurial skills, barriers related to regulations, difficulties in accessing credit, macroeconomic instability and poor monitoring of support and assistance services.</i></p>	<p>Received 23/02/2022</p> <p>Accepted 16/05/2022</p> <p>Keywords:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Business creation ✓ entrepreneurial support ✓ Entrepreneur ✓ Key Success Factors ✓ barriers to entrepreneurship

1. INTRODUCTION

Après 1962, le cadre institutionnel en Algérie a connu un changement profond. La vision d'un Etat unique, propriétaire et entrepreneurs. En 1993, l'initiative de la liberté d'investir et des changements institutionnels sont nés sauf que leurs démarrages étaient en 2001. Durant ces vingt dernières années, en Algérie, une nouvelle vision économique qui se penche sur l'entrepreneuriat a pris sa plateforme. Mais la création d'un environnement viable d'où le projet entrepreneurial, reste loin d'être une préoccupation de l'état au regard des chiffres, un Etat Algérien qui demeure loin derrière ses voisins. Toutefois, en dépit de tous ces programmes, les jeunes entrepreneurs éprouvent d'énormes difficultés à imposer leur produit.

Le projet entrepreneurial et l'entrepreneur ont acquis un nouveau courant d'intéressement dans l'actuelle conjoncture. Ainsi, l'entrepreneuriat devient un moyen important à pouvoir créer des emplois et de la richesse, dans un contexte économique de compétitions dans les pays. En effet, nul ne saurait aujourd'hui mettre en doute le rôle primordial que jouent les entrepreneurs dans le système économique mondial. Ces entrepreneurs sont aujourd'hui perçus comme étant les piliers de l'économie de marché et leurs activités, comme créatrices de valeur, d'emplois et d'avantages pour les consommateurs.

Cependant, le développement de l'activité entrepreneuriale, un état d'esprit et une dynamique d'action des individus sont nécessaires et qu'ils sont possibles d'acquérir par la formation, la sensibilisation et des mesures d'accompagnement.

La création d'entreprise constitue un élément central du phénomène entrepreneurial. En effet, l'importance accordée aujourd'hui à la création d'entreprise n'est pas le fruit du hasard, mais le résultat d'une évolution progressive vis-à-vis des perspectives de croissance économique relatives à la création d'emplois, la création de nouvelles richesses porteuses de valeurs ajoutées, grâce notamment au processus d'innovation qu'apporte les entreprises nouvellement créées, ainsi que l'augmentation des revenus et l'amélioration des niveaux de vies.

Cependant, l'entreprise nouvellement créée fait toujours face à des vulnérabilités relatives au financement de départ, à l'environnement des affaires, et à l'entrepreneur lui-même tels que son niveau de formation, ses ambitions et ses motivations. Dans ce contexte, Gartner¹ s'est approfondi dans la recherche des facteurs clés de succès de la création d'entreprise. A ce titre, l'auteur met en relief quatre éléments essentiels relatifs aux succès ou l'échec de la création d'entreprise. Il s'agit des facteurs liés à l'individu créateur, des facteurs liés au projet, des facteurs liés à la méthode de création et des facteurs liés à l'environnement et l'entourage social et familial de l'entrepreneur.

Les objectifs de notre travail de recherche sont, tout d'abord, de mettre en valeur l'environnement actuel du phénomène de l'entrepreneuriat en Algérie plus précisément de

Gartner WB, « What are we talking about when we talk about entrepreneurship ? », Journal of business Venturing ¹ Vol5.1990.

la wilaya d'Annaba, notamment ses perspectives et ses contraintes. Ensuite de mettre en relief les facteurs clés de succès d'un projet.

Le but de notre réflexion est porté sur une question centrale suivante « **Quels sont les principaux facteurs clés de succès d'une création d'entreprise par les jeunes entrepreneurs ?** »

Notre papier est structuré selon les axes suivants : Nous avons mis l'accent sur la revue de la littérature pour cerner la définition de l'entrepreneuriat et de son développement ; nous avons cherché à comprendre les facteurs clés de succès d'un projet entrepreneurial et enfin nous avons présenté notre cas d'étude qui expose et analyse le profil des entrepreneurs et qui cerne les contraintes auxquelles ils font face.

2. Revue de la littérature sur l'entrepreneuriat

Notre revue de la littérature est cernée par rapport aux lectures qui traitent le sujet faisant objet de notre travail de recherche. Il s'agit particulièrement, de celles qui touchent directement ou indirectement à la thématique d'étude, et qui argumentent considérablement l'application de la théorie à notre cas pratique. Nous commençons par les définitions, en passant par les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et les caractéristiques de l'entrepreneur, et en finissant par les facteurs clés de succès du projet entrepreneurial.

2.1 Définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui se présente sous plusieurs angles, qui renvoie à plusieurs autres concepts et qui peut être défini selon l'acte d'entreprendre lui-même.

L'entrepreneuriat est défini comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise, ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions, au sens large de la création d'entreprise. L'analyse des conditions favorables (conjoncture, marché, évolution des technologies, réglementation, culture, finance,...).

Pour Julien et Marchesnay , « le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : entrepreneur, esprit d'entreprise et la création d'entreprise »

Selon Loué et Laviolette , le terme entrepreneuriat renvoie à des situations, tellement hétérogènes qu'il est dérisoire de se limiter à une seule définition. Shane et Venkataraman quant à eux précisent que l'entrepreneuriat ne requiert pas, systématiquement, la création d'entreprise. C'est dans cette optique, que Julien et Schmitt proposent de considérer l'entrepreneuriat non plus sous l'angle de l'activité mais de processus. À l'instar de ces auteurs, Hernandez , en définissant l'entrepreneur comme l'initiateur d'un processus complexe explicite les attributs de l'entrepreneuriat. Dans cette conception, l'attribut de processus concerne l'importance accordée au temps et au caractère organisé des phénomènes en jeu. La notion de complexité appliquée à l'entrepreneuriat dévoile la multiplicité d'activités à considérer et les liens d'interdépendance entre ces activités.

D'après Fayolle et Felion : « 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 ».

Comme nous l'avons développé dans la présentation des différentes vues d'auteur sur l'entrepreneuriat, il n'existe pas de définition unique de l'entrepreneur ni une caractéristique principale, chaque positionnement théorique fournit une information principale pour la compréhension de l'entrepreneuriat.

2.2 Définition de l'entrepreneur

L'importance de l'entrepreneur dans la pensée économique a été longtemps relativisée. Des chercheurs contemporains tels que SCHUMPETER qui a produit un profil standard de l'entrepreneur. Il est convenu qu'il n'avait pas de définition consensuelle de l'entrepreneur, cependant établir des modèles multiples sous différents angles et par ce fait établir des typologies qui permettent de l'identifier.

Pour Schumpeter, l'entrepreneur est un agent économique dont la fonction consiste à innover et mettre en place de nouvelles combinaisons de facteurs de la production. D'après l'auteur « l'entrepreneur est une personne capable de transformer une idée en une innovation réussie », selon l'auteur, seuls les individus capables d'innover qui sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté, méritent l'appellation d'entrepreneurs. Il perçoit l'entrepreneur comme celui qui centralise son énergie et risque son argent pour produire et vendre un nouveau produit, d'une manière différente, en comparaison avec les entreprises en place. Il est, par conséquent, le moteur du progrès technique et du développement économique.

On peut attribuer différentes caractéristiques à l'entrepreneur, même si elles ne sont pas nécessairement particulières. On peut aussi montrer qu'il existe différents types d'entrepreneurs jouant des rôles différents dans le changement.

L'analyse de ses différentes questions va nous permettre de développer un modèle de l'entrepreneur qui nous servira par la suite dans une théorisation graduelle du processus entrepreneurial.

La diversité des conceptions de l'entrepreneur est d'abord présentée à travers quelques auteurs classiques et quelques approches plus récentes, le premier auteur considéré comme important est Richard Cantillon. Vers 1726, réfléchissant sur la nature du commerce, il fournit une première image de l'entrepreneur. Il oppose ceux dont les gages sont certains à ceux dont les gages sont incertains, l'entrepreneur celui qui s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers, sans garantie de ce qu'il peut en attendre. Le deuxième auteur important est Jean-Baptiste Say. Pour lui l'entrepreneur est celui qui réunit et combine les facteurs de production. Son but premier est d'accroître la production, la recherche du profit est annexe, et il le définit ainsi « l'entrepreneur d'industrie est celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques un produit quelconque ».

A la suite de ces définitions, qui relatent l'évolution de l'activité entrepreneuriale, nous pouvons conclure que l'entrepreneur est un agent économique qui s'engage dans un effort visant à transformer ses idées et innovations en bien économique. Cela peut aboutir à de nouvelles organisations en réponse à une opportunité perçue. L'entrepreneur est une personne qui sait identifier, sélectionner et saisir une opportunité pour créer une organisation et l'exploiter. Il contribue, par conséquent, à la création de valeur nouvelle. De ce fait, il s'agit sur son environnement socio-économique pour un objectif de capitaliser du profit. Ce dernier, n'est pas toujours de niveau économique, il peut être, aussi, de niveau social.

3. Cas empirique : Constat sur les principaux facteurs clés de succès d'une création d'entreprise

3.1. Méthodologie de l'enquête

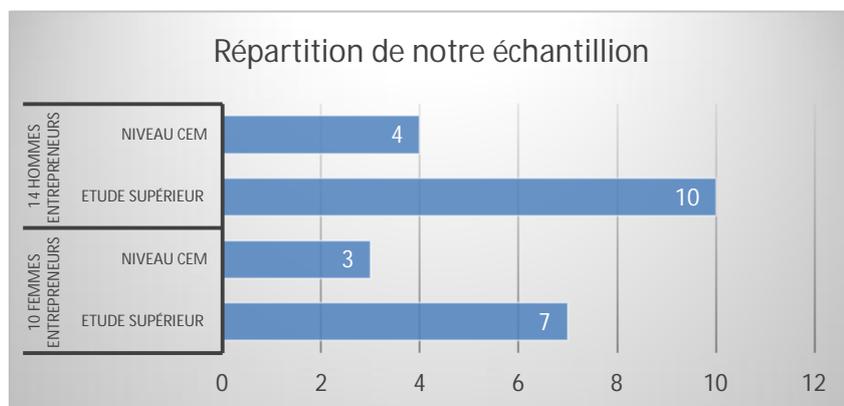
Sur la période de trois (03) ans nous avons pu réaliser des entretiens semi-directifs avec 24 entrepreneurs âgés de 25ans à 37ans, sur la wilaya de Annaba, afin d'explorer, identifier et cerner les principaux facteurs clés de succès de la création d'entreprise.

Nous avons réalisé des entretiens avec les responsables des entreprises spécialisés dans l'agroalimentaire de la wilaya d'Annaba. Le choix de la wilaya a été par rapport à la disponibilité des entrepreneurs entretenus et facilitation des moyens de communication.

3.2. Les résultats des entretiens

3.2.1. Facteurs liés à l'individu : en prenant comme objet d'étude qualitative des PME dans le domaine agroalimentaire, il s'agit d'étudier les facteurs de succès d'un projet entrepreneurial. Après avoir sélectionné notre échantillon, réparti comme indiqué sur le schéma ci-après

Figure N° 1. Répartition de l'échantillon



Source : élaboré par nos soins, 2018/2019.

La connaissance de soi

D'après nos entretiens concernant la connaissance de soi, nous pouvons dire que 79% des entrepreneurs par leurs personnalités donnent tous leurs sens au projet d'entreprise qu'ils nourrissent. Ainsi, 21% des entrepreneurs n'ont pas cette forte énergie, où le nombre d'homme est plus remarquable ainsi que pour ceux qui n'ont pas d'expérience auparavant.

D'après nos entretiens, nous pouvons dire que le manque d'expérience n'encourage pas les entrepreneurs de se connaître. Alors que le futur entrepreneur doit se connaître à fond avant de choisir son projet d'entreprise, la mobilisation de tous leurs temps et leurs énergies sur le long terme et vivre l'aventure, est un important point pour un bon démarrage et une continuité durable. Ainsi, l'entrepreneur doit partager avec son personnel sa vision et son idéal.

Ainsi, selon nos entretiens, 19 entrepreneurs (10 femmes et 9 hommes) possèdent de bonnes attitudes (l'écoute de ses clients, le suivi de l'environnement du marché, la fidélisation des employés, le bon choix d'un personnel compétent, la fixation des objectifs clairs...etc.), une forte motivation, dans la majorité (15 entrepreneurs) possèdent des compétences et des habiletés compatibles avec sa fonction.

En finalité nous pouvons dire qu'un nombre important des entrepreneurs devront pouvoir concentrer leurs énergies sur le projet où objectif sans se laisser distraire tant qu'ils n'auront pas atteint leurs buts.

La connaissance en gestion

Notre échantillon présente des PME avec une expérience qui varie entre (2ans et 7ans). Ainsi, nous avons constatés que les PME les plus expérimentés sur le marché sont ceux qui ont un dirigeant qui a su acquérir des connaissances de gestion, notamment en marketing et en finances. Par ailleurs, une entreprise n'est jamais plus forte que la personne qui la dirige. D'où l'intérêt à bien se préparer pour diriger son entreprise.

L'expérience technique et connaissance du marché

Notre échantillon présente 12 entrepreneurs avec une première expérience de travail (des PME en phase de déclin), ces derniers présentent les entreprises les moins expérimentés sur le marché. Les 12 entrepreneurs, ne connaissent pas suffisamment le secteur d'activité dans lequel ils se proposent de se lancer, ils devraient d'abord tenter d'accumuler une certaine expérience technique dans ce domaine, ou du moins se documenter abondamment sur le sujet.

Ainsi, la connaissance du marché est un point très important, l'entrepreneur bien au fait de son marché potentiel et par ailleurs, suffisamment connu de ce dernier, pourra ainsi réduire les délais de pénétration du marché et diminuer le risque de voir ses produits ou services s'avérer peu conformes à la demande ou aux besoins. L'appartenance à des réseaux

de clientèle apparaît primordiale. D'ailleurs, comme il joue un rôle essentiel dans le succès d'une entreprise, aussi bien s'assurer qu'on le connaît adéquatement.

Le choix d'un collaborateur et d'un parrain

Nous avons eu un seul cas d'entreprise où l'entrepreneur (entrepreneur qui n'a pas d'expérience) a choisi un associé, il le connaît bien, et il a soigneusement établi les besoins de son entreprise, c'est un associé à son projet un « parrain » qui agira à titre de conseiller. Ainsi, les autres préfèrent gérer eux même leurs comptes.

La période propice de lancement

Nous avons abordé le point qui concerne la période propice de lancement, et nous avons constaté que la majorité n'a pas pris en compte ce point. Par ailleurs, il est important que le lancement du projet soit effectué à la période la plus propice. Un examen poussé des cycles économiques ou saisonniers permettra d'éliminer les périodes qui pourraient s'annoncer néfastes ou défavorables à l'entreprise. Le choix de la meilleure période possible préviendra bien des mauvaises surprises.

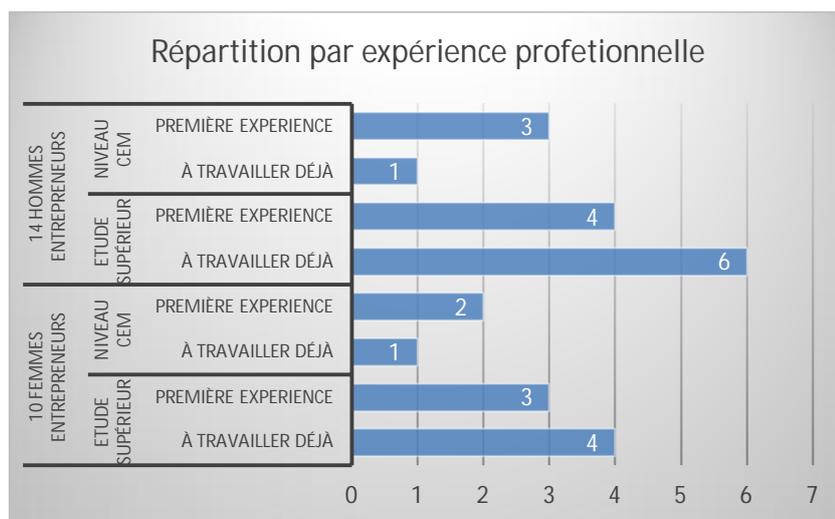
3.2.2. Facteurs liés au projet :

Il est important de s'intéresser à deux dimensions spécifiques liées au projet entrepreneurial. D'une part le plan d'affaire est d'autre part le capital financier.

Le plan d'affaires

La répartition de notre échantillon par expérience et comme suit :

Figure N° 2. Répartition de l'échantillon par expérience professionnelle



Source : élaboré par nos soins, 2018/2019.

Nous avons constaté qu'un nombre important d'entrepreneurs n'ont pas d'expérience dans le domaine d'agroalimentaire. Par ailleurs, l'expérience révèle que les entrepreneurs ayant au préalable soigneusement planifié leur projet ont connu un meilleur taux de réussite, même si le déroulement du projet n'a pas toujours été fidèle aux prévisions. Par contre, l'analyse des échecs de maintes entreprises démontre l'absence de planification. Il est fondamental que l'entrepreneur établisse son plan d'affaires, car cet exercice de prévision oblige à un tour d'horizon complet et permet même de dégager des solutions de rechange « au cas où ».

Ainsi, l'expérience professionnelle représente un atout majeur pour les entrepreneurs dans l'accomplissement de leur métier.

Le capital de démarrage

D'après notre enquête la majorité des entreprises agroalimentaire (14 entrepreneurs) a été financée par leurs propres apports personnels, par leur travail, leurs économies et empreintes de leurs proches afin de combler la différence, ont accumulés un certain capital de démarrage. Sinon, les 10 autres entrepreneurs c'est des prêts personnels de l'ANSEJ. Ainsi, à l'étape du démarrage, la liquidité est un facteur dont l'important dépasse la notion de profit.

D'après nos entretiens, nous avons constaté qu'un nombre important d'entrepreneur (16 entrepreneurs) n'a pas prévu un surplus de liquidité, alors que l'entrepreneur est bien avisé de prévoir un surplus de liquidité pour lui permettre à l'occasion de corriger rapidement une erreur ou de redresser une stratégie. Le temps joue un rôle déterminant dans le succès d'une entreprise. La liquidité permet d'endurer et de durer. Aussi, il est essentiel de prévoir un coussin de sécurité financière, quitte à démarrer un projet de dimensions plus modestes.

3.2.3. Facteurs liés à l'environnement :

Les conditions environnementales pour 17 entrepreneurs ne sont pas favorables pour l'entrepreneur. Ainsi, la concordance entre l'idée que s'est forgée l'entrepreneur et la réalité à laquelle il est confronté, est cruciale pour la réussite du projet. La survie d'une entreprise dépend des caractéristiques environnementales et des stratégies du créateur d'entreprise, il faut donc adapter les stratégies aux conditions environnementales.

Par ailleurs, sachant que l'environnement est un élément dynamique changeant, les entrepreneurs doivent rester attentifs aux nouvelles opportunités qui se présentent. En effet, les circonstances peuvent être sources d'opportunités. L'entrepreneur doit savoir tirer parti des conditions environnementales et détecter les opportunités que lui offre le contexte. Aussi, pour qu'une idée de création d'entreprise soit viable, elle doit disposer d'un potentiel sur le marché, ce qui incite également l'entrepreneur à bien étudier son environnement.

3.2.4. Facteurs liés à la méthode de création :

Les facteurs liés à la méthode de création se réfère à la fois à la dimension d'accompagnement des porteurs de projets et la rédaction par ces derniers d'un business plan.

Le rôle de l'accompagnement :

D'après nos entretiens avec les entrepreneurs, nous pouvons dire que malgré les efforts du gouvernement pour encourager et promouvoir l'entrepreneuriat. Ce dernier fait face à des contraintes importantes. En effet, qu'il s'agisse du financement, des compétences ou de la formation, les mesures mises en place par l'Etat ont du mal à enregistrer les résultats positifs attendus. Par ailleurs, une aide financière bien adaptée aux besoins des entrepreneurs et une disponibilité de personnes compétentes pour le conseil durant la phase de préparation, sont des facteurs clés de succès pour la mise en œuvre du processus entrepreneurial et pour la persévérance dans ce processus jusqu'au lancement de l'entreprise.

De-ce-fait, l'accompagnement joue un rôle important. En effet, il est à la fois structuré de conseil, d'orientation et une source de financement.

L'utilité de business plan :

L'importance de la réflexion stratégique pendant le processus de lancement d'une entreprise est une action importante pour le démarrage.

En effet, la majorité des entrepreneurs (19 entrepreneurs) n'ont pas réalisé un business plan. Ainsi, la conception d'un business plan a pour but de démontrer la cohérence du projet ainsi que la capacité du créateur à présenter sa vision est une étape très importante. Le business plan réduit le risque de dissolution d'une nouvelle entreprise, favorise le développement du produit et facilite l'organisation des activités car il donne un cadre général pour se focaliser sur les actions importantes et ne pas deviser des objectifs stratégiques.

4. Conclusion:

Notre recherche sur le terrain a identifié plusieurs variables qui ont une influence sur la réussite ou l'échec de l'activité entrepreneurial que l'entrepreneur devrait prendre en considération pour la concrétisation de son projet entrepreneurial.

En effet, l'objet de la présente étude est d'établir une synthèse empirique sur les facteurs clés de succès des jeunes entrepreneurs de la wilaya d'Annaba. Ce travail nous a permis de mettre en relief les principales caractéristiques des jeunes entrepreneurs de la wilaya d'Annaba, aussi de connaître leurs principales motivations quant à la création de leur entreprise.

Les études en question ont déterminé comme facteurs clés de succès du projet entrepreneurial : l'expérience professionnelle, le diplôme d'origine et la motivation. Ainsi, la formation constitue un support important pour l'entrepreneur, car elle possède une dimension d'incitation alimentant le processus de création d'entreprise.

A l'issu de notre recherche, nous avons relevé des faiblesses concernant l'écosystème de l'entrepreneuriat de la wilaya de Annaba. A ce titre, nous formulons les recommandations suivantes :

- La création de centres spécialisés pour facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises pour le développement des PME.
- La modernisation du système bancaire, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des petits entrepreneurs, et le développement du financement par le capital-risque.
- La mise en place d'un système national de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières.
- La réforme de l'administration publique, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie.
- Créer des structures entrepreneuriales crédible, telle que les maisons d'entrepreneuriat, les centres de carrières et faire devenir nos universités entrepreneuriales en offrant des formations en entrepreneuriat avec des cas pratiques sur terrain.
- Créer des banques spécialisées dans le financement des jeunes entrepreneurs, qui a pour vocation d'accompagner le développement des entrepreneurs en leur facilitant l'accès au financement.

5. Liste Bibliographique:

1. Livres :

Abric, J.-C, (1999), Psychologie de la Communication. A. Colin, Paris.

Bandura, A, (1997), Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman.

Bareil, C, (2004), Gérer le volet humain du changement. Montréal: Éditions Transcontinental.

Fayolle, A, (2005), Introduction à l'entrepreneuriat. Dunod, collection Topos, Paris.

Fayolle, A. et Filion, L.J, (2006), Devenir entrepreneur. Des enjeux aux outils. Paris : Village Mondial.

2. Thèses:

Abric, J.-C, Jeux, conflits et représentations sociales. Thèse de Doctorat d'Etat de l'Université d'Aix en Provence, 1976.

3. Article du Journal :

Ajzen, I, (2001), Nature and operation of attitude. Annual Review of Psychology.

Cossette, P, (2003), Méthode systématique d'aide à la formulation de la vision stratégique : illustration auprès d'un propriétaire-dirigeant. Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n° 2.

Shane, S., Locke, E.A., et Collins, C.J, (2003), Entrepreneurial motivation. Human Resource Management Review,

Shane, S. et Venkataraman, S, (2000), The promise of entrepreneurship is a field of research. Academy of Management Review.

4. Article de séminaire :

Simon, B, (2010), L'intention entrepreneuriale, l'application au terrain agricole. Actes du 10ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 26-29 octobre, Bordeaux.