

Matière : Entrepreneuriat et Management d'Entreprise

3^{ème} année Licence, spécialité Génie civil

Enseignant : Dr. DIF Zouheyr

Chapitre n°3 : Le profil d'un entrepreneur et le métier d'entrepreneur

I- Introduction

Le terme "entrepreneur" peut être définie comme celui qui entreprend quelque chose, qui se lance dans une action ou un projet, comme une personne chargée de l'exécution d'un travail, celle qui prend en main la réalisation d'une tâche ou d'un projet, ou bien comme toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte. Dans cette dernière vision, l'entrepreneur mobilise les différents facteurs de production tels que les ressources naturelles, le capital et le travail, dans le but de vendre des produits ou des services.

Ces trois définitions du mot "entrepreneur" couvrent à la fois l'aspect de l'action entreprise, du rôle exécutif et de la dimension économique liée à la gestion d'une entreprise.

Aussi, L'entrepreneur occupe une place centrale dans le processus économique. Il est considéré comme un acteur économique rationnel et dynamique, jouant un rôle essentiel dans le maintien de l'équilibre économique. En tant qu'intermédiaire, il assure la liaison entre les différentes classes de producteurs ainsi qu'entre ces derniers et les consommateurs. L'entrepreneur est responsable de l'administration de l'ensemble du processus de production. Il tire profit à la fois de la connaissance des autres acteurs et de leur ignorance, ainsi que des avantages fortuits liés à la production.

II- Caractéristiques de l'entrepreneur

- Un entrepreneur est une personne qui observe attentivement son environnement, repérant les opportunités de développement et de profit.

- Pour devenir entrepreneur, plusieurs facteurs sont importants :

La formation : acquérir des connaissances spécifiques sur les domaines d'activité, la gestion d'entreprise et les stratégies commerciales.

L'expérience pratique : se confronter aux défis et aux réalités du monde des affaires, prendre des décisions éclairées et gérer les risques.

Le développement de qualités personnelles : développer la créativité, la résilience, la persévérance et la capacité à communiquer efficacement.

- Les compétences entrepreneuriales peuvent être enseignées grâce à des programmes de formation et des conseils pratiques.

- Cependant, il existe un débat sur la possibilité d'enseigner les attitudes entrepreneuriales, telles que la prise de risque, la vision stratégique, la résilience face à l'échec et la capacité à innover. Certains soutiennent que ces attitudes sont plus le résultat d'un tempérament inné ou d'une expérience personnelle.

- La distinction entre l'aspect artistique et scientifique de l'entrepreneuriat a suscité des interrogations sur la possibilité d'enseigner l'entrepreneuriat. Certains considèrent l'entrepreneuriat comme un art, mettant l'accent sur la créativité et la pensée différenciée, tandis que d'autres le voient comme une science basée sur des principes commerciaux éprouvés.

- Cette confusion conduit à se demander s'il est réellement possible d'enseigner l'entrepreneuriat et de former des entrepreneurs prospères.

- Pour être un entrepreneur performant, trois qualités principales sont essentielles : *les connaissances, les compétences et les traits de caractère* :

Les connaissances : les connaissances en entrepreneuriat se réfèrent à l'ensemble des informations mémorisées et mobilisables dans le contexte des affaires. Cela inclut la compréhension des opportunités, du marché, de la clientèle, de la concurrence, etc. Cependant, il est important de noter que la simple connaissance théorique de l'entrepreneuriat ne garantit pas le succès dans le lancement et la gestion d'une

entreprise, de la même manière qu'une formation théorique ne suffit pas à piloter un avion, conduire une voiture ou nager.

Les compétences : les compétences en entrepreneuriat sont la capacité à mettre en pratique les connaissances acquises. Elles peuvent être développées grâce à la pratique, tout comme on apprend à voler, plonger ou nager. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, il est important de distinguer les compétences techniques des compétences en gestion. Les compétences techniques incluent des domaines tels que l'ingénierie, l'informatique et la mécanique, tandis que les compétences en gestion comprennent le marketing, l'organisation, la gestion financière et le leadership.

Les traits de caractère : les traits de caractère en entrepreneuriat sont les qualités personnelles qui composent la personnalité d'un individu. Pour un bon entrepreneur, ces qualités incluent la prise d'initiatives, l'efficacité, la persévérance, le respect des engagements, la planification, l'identification et l'exploitation des opportunités, la prise de risque, la confiance en soi et l'empathie, entre autres.

III- Motivations entrepreneuriales

Les motivations de l'entrepreneur, selon PAPIN Robert, peuvent être résumées comme suit :

- Volonté d'aller toujours plus loin.
- Désir de liberté.
- Goût du pouvoir (dans une moindre mesure).
- Dépassement de soi et surmontement des obstacles.
- Atteinte et dépassement des objectifs fixés.
- Travail acharné pour atteindre rapidement les objectifs.

Il est crucial de différencier la motivation du rêve. L'entrepreneuriat nécessite une action concrète pour transformer un rêve en réalité. Cela implique de créer une nouvelle activité, de passer de l'idée au projet, puis du projet au lancement effectif d'une entreprise. C'est un parcours souvent long. Chaque nouveau défi nécessite de trouver la motivation pour le surmonter et lui apporter une solution. Parfois, l'opportunité d'entreprendre peut se présenter de manière inattendue, mais pour réussir, une motivation constante est essentielle.

IV- L'entreprise

Une entreprise regroupe toutes les activités d'une personne ou d'un groupe de personnes travaillant ensemble pour fournir des biens ou des services à des clients. La création d'une entreprise est le résultat de la combinaison de divers éléments : une bonne idée, accompagnée d'un investissement financier, de ressources humaines ou matérielles, ainsi qu'une bonne dose d'enthousiasme. Une entreprise peut prendre différentes formes. Elle peut être créée en tant qu'individu, tout en ayant la possibilité d'avoir des employés. Dans ce cas, le fondateur est le seul propriétaire de l'entreprise.

Une autre possibilité est de créer une entreprise en association, où chaque membre est propriétaire proportionnellement à sa contribution. Les actionnaires ou associés peuvent être des individus, d'autres entreprises, voire même l'État. L'objectif de l'entreprise est de satisfaire les clients afin de réaliser des bénéfices. Cela permet de créer des emplois et de rémunérer les salariés.

L'entreprise est une entité économique et juridique dont le rôle principal est de produire des biens et des services en vue de leur vente sur un marché. Son activité peut être subdivisée en deux phases bien distinctes :

- ***L'entreprise en tant qu'unité de production*** : Dans cette phase, l'entreprise mobilise ses ressources, telles que le capital, les matières premières, les équipements et les compétences humaines, pour transformer ces éléments en biens ou en services. C'est la phase où l'entreprise crée de la valeur ajoutée par le processus de production.
- ***L'entreprise en tant qu'unité de répartition*** : Une fois que les biens ou les services ont été produits, l'entreprise se concentre sur leur distribution et leur mise à disposition sur le marché. Cela implique des activités telles que la commercialisation, la vente, la logistique et la gestion des canaux de distribution. Cette phase permet à l'entreprise de générer des revenus en échange de ses produits, ce qui lui permet ensuite de répartir ces revenus entre ses différents acteurs, tels que les actionnaires, les employés, les fournisseurs et l'État, sous forme de profits, de salaires, de paiements aux fournisseurs et de paiements d'impôts et de taxes.

V- Classification des entreprises

- Classification selon la forme juridique :

Entreprise individuelle : entreprise exploitée par une seule personne.

Société à responsabilité limitée (SARL) : société composée de plusieurs associés, dont la responsabilité est limitée à leurs apports.

Société anonyme (SA) : société dont le capital est divisé en actions et qui peut faire appel public à l'épargne.

Société par actions simplifiée (SAS) : société avec un ou plusieurs actionnaires, offrant une grande flexibilité dans son fonctionnement.

- Classification selon les opérations effectuées :

Opérations agricoles : ces opérations mettent l'accent sur l'utilisation du facteur naturel et sont principalement liées à l'activité agricole.

Entreprises industrielles : ces entreprises se concentrent sur la transformation de la matière première en produits finis par le biais d'opérations de production.

Entreprises commerciales : ces entreprises s'occupent de la distribution des biens et peuvent agir en tant que grossistes (achetant en grande quantité directement auprès des fabricants et vendant en grande quantité aux revendeurs) ou semi-grossistes (un stade intermédiaire entre grossiste et détaillant) ou détaillants (vendant directement aux consommateurs).

Entreprises de prestations de services : ces entreprises offrent deux types de services. D'une part, des services de production vendus à d'autres entreprises, tels que des sociétés d'études ou des agences de publicité. D'autre part, des services de consommation destinés aux consommateurs, tels que les transports, les restaurants ou les services de location.

Entreprises financières : ces entreprises se concentrent sur les opérations financières, notamment la création, la collecte, la transformation et la distribution des ressources monétaires et d'épargne. Elles comprennent principalement les banques.

- Classification selon l'objectif :

Entreprise commerciale : entreprise dont l'activité principale est l'achat et la revente de biens.

Entreprise industrielle : entreprise spécialisée dans la transformation de matières premières en produits finis.

Entreprise de service : entreprise fournissant des services à ses clients.

- Classification selon la propriété :

Entreprise publique : entreprise détenue et gérée par l'État ou les autorités publiques.

Entreprise privée : entreprise détenue et gérée par des particuliers ou des investisseurs privés.

- Classification selon la taille :

La classification des entreprises en fonction de leur taille peut être résumée comme suit :

Classification basée sur l'effectif du personnel :

Très petites entreprises (**TPE**) : employant moins de 5 salariés.

Petites entreprises (**PE**) : employant entre 5 et 10 salariés.

Moyennes entreprises (**ME**) : employant entre 10 et 100 salariés (ce nombre peut aller jusqu'à 500).

Grandes entreprises : employant plus de 500 salariés.

Classification basée sur le chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaires est un indicateur du volume des transactions d'une entreprise avec ses clients. Il permet d'évaluer l'importance d'une entreprise en termes de son activité commerciale. Ce critère est utilisé pour suivre l'évolution des entreprises et les classer par ordre d'importance en fonction de leur chiffre d'affaires. Une diminution du chiffre d'affaires est généralement considérée comme un signe de mauvaise santé de l'entreprise. Il est également utilisé pour comparer la performance de l'entreprise par rapport à d'autres acteurs du même secteur.

Il convient de noter que cette classification n'est pas exhaustive et qu'il existe d'autres critères et sous-catégories pour classer les entreprises.

VI- Les TPE et PME

La prise de conscience de l'importance des TPE-PE (*très petites entreprises et petites entreprises*), notamment en termes d'emploi et d'innovation, s'est développée progressivement mais rapidement. La petite entreprise ne peut plus être considérée comme une simple version réduite ou un modèle préliminaire d'une entreprise-type. Elle

est désormais une entité juridiquement, voire financièrement, indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou de services. Les fonctions de responsabilité au sein de ces entreprises reposent le plus souvent sur une seule personne, parfois deux ou trois, qui sont généralement les seules propriétaires du capital.

Les TPE se caractérisent par une gestion centralisée, voire personnalisée, où l'entreprise est étroitement liée à la direction qui est essentielle à sa continuité. Les processus de décision sont simples et rapides. Le travail est peu spécialisé, ce qui signifie que la direction assume souvent plusieurs rôles, y compris des tâches opérationnelles, tandis que les employés sont souvent polyvalents, ce qui témoigne de leur flexibilité. Les décisions sont généralement prises selon un schéma intuition-décision-action, ce qui rend la stratégie implicite et très adaptable.

Les TPE ont un système d'information interne peu complexe. Leur système d'information externe est simple en raison d'un marché relativement proche, soit géographiquement, soit psychologiquement. Les entrepreneurs sont attentifs aux besoins du marché. Malgré l'accélération du changement, les TPE cherchent un environnement stable.

L'Algérie a établi ce cadre légal en juin 2000 en introduisant une classification simple pour les entreprises. La "très petite entreprise" ou "micro-entreprise" est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés.

La PME (*petite et moyenne entreprise*) est une entreprise dont la taille est déterminée par un ensemble de critères, principalement le nombre d'employés, et qui ne dépasse pas un seuil spécifique. D'autres critères de taille couramment utilisés sont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan. Parfois, on utilise également un critère d'indépendance pour déterminer si l'entreprise appartient ou non à un groupe trop important.

La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. En général, elle prend en compte la valeur du chiffre d'affaires, la valeur des actifs et/ou le nombre d'employés. Dans de nombreux pays, le critère clé est le nombre d'employés, fixé à 200 ou 250 personnes, à l'exception du Japon qui a une limite de 300 salariés, et des États-Unis qui la fixent à 500 salariés.

La désignation d'une PME en Algérie se fait selon trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. Quel que soit son statut juridique, une PME est définie comme une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes. Une moyenne entreprise est définie comme une entreprise qui emploie de 50 à 250 personnes.

En Algérie, plusieurs programmes et structures ont été créés pour soutenir ce secteur, à savoir :

- La Loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise de 2001
- Le Ministère de la PME et de l'artisanat
- L'Agence nationale de développement de la PME (ANDPME)
- Les fonds de garantie des PME (FGAR)
- La caisse de garantie des crédits d'investissement des PME (CGCI)
- Le conseil national consultatif pour les PME.

La création de PME en Algérie, principalement des PME privées, a connu une augmentation significative à partir des années 90, avec une accélération à partir de l'année 2000. Au premier semestre de 2011, le nombre de PME privées a atteint 500 854, comparé à 179 893 au début de l'année 2001. En revanche, le nombre de PME publiques a diminué pendant cette période. Le nombre total de PME a augmenté de 408 155 en 2009 à 1 193 096 à la fin de 2019. Pendant cette même période, le secteur public a enregistré une diminution de 355 entreprises, passant de 598 en 2009 à 243 PME à la fin de 2019.

VII- Éléments essentiels de réussite pour les TPE/PME

D'après les données recueillies, voici les cinq principaux facteurs qui contribuent le plus au succès d'une entreprise :

- **La personnalité de l'entrepreneur** : La personnalité de l'entrepreneur est un facteur déterminant dans la réussite de l'entreprise, représentant **96 %** de l'impact global. Les traits tels que la détermination, la résilience, la créativité et la capacité à prendre des risques influencent grandement la trajectoire de l'entreprise.

- **Les compétences de l'entrepreneur** : Les compétences entrepreneuriales, telles que la gestion, la planification, la prise de décision et la capacité à innover, jouent un rôle clé dans le succès de l'entreprise, avec une contribution de **66 %**.

- **Le réseau et les contacts** : Un réseau professionnel solide et des contacts pertinents peuvent ouvrir des opportunités, faciliter l'accès aux ressources et favoriser la croissance de l'entreprise. Cela représente un facteur important, contribuant à hauteur de **53 %**.

- **Une équipe forte et fiable** : L'équipe qui entoure l'entrepreneur et travaille au sein de l'entreprise est cruciale. Une équipe compétente, motivée et fiable peut soutenir la croissance et le succès de l'entreprise, représentant **48 %** de l'influence globale.

- **Une bonne idée de business** : Enfin, une bonne idée d'entreprise, répondant à un besoin du marché et offrant une proposition de valeur unique, est un facteur important pour le succès. Une idée solide contribue à hauteur de **46 %**.

Selon *Stuard et Abetti (1988)*, trois facteurs clés contribuent au succès de la création d'une entreprise : la personnalité de l'entrepreneur, son expérience, ainsi que ses capacités et sa vision.

Une étude menée par *Cooper, Dunkelberg et Woo (1988)* a cherché à établir des corrélations entre la formation, l'expérience de l'entrepreneur et le succès de la création d'entreprise, ainsi que des associations entre les types d'entrepreneurs et les types d'entreprises.

D'autres facteurs à prendre en compte sont les caractéristiques du marché, le degré d'innovation, la stratégie et l'organisation de l'entreprise, qui sont des éléments déterminants pour le succès de la nouvelle entreprise selon *Stuart et Abetti (1987)*.

En plus de cela, il existe des facteurs de risque tels que la nature du couple produit-marché, le type de processus de fabrication, l'importance de l'innovation (*Masscarier et Rigaud, 1984 ; Rigaud, 1987 ; Ramus, 1989*), ainsi que le manque de liquidités résultant d'une sous-capitalisation ou d'une insuffisance de prévision (*Fourcade, 1986 ; Neiswander et Drollinger, 1986*).

Ces différents facteurs, allant de la personnalité de l'entrepreneur à la nature du marché et aux ressources financières, ont tous un impact sur le succès global de la création d'entreprise.