

République Algérienne Démocratique et Populaire  
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique  
Ecole Nationale Supérieure de Management  
Koléa

## **MEMOIRE DE MASTER**

Présentation en vue de l'obtention d'un Master académique en  
spécialité :

« **Entrepreneuriat et Management de Projet** »

**Facteurs de motivation de création d'entreprises par  
nécessité en Algérie**

Élaboré par :  
**SELLIDJ Yousra**

Sous la direction :  
**BOUCHETARA Mehdi**

---

**Soutenu le 15/06/2022 devant un jury composé de :**

BELALI Mounir	Maitre de conférences A, ENSM	Président du jury
LOUNACI Abdelhakim	Maître de recherche B, CREAD	Rapporteur
SABA Amine	Maitre-assistant B, ENSM	Examineur 1

**Année Universitaire : 2021/2022**

## Résumé

Le présent mémoire s'intéresse aux facteurs de motivation qui poussent les entrepreneurs algériens à s'adonner à des activités entrepreneuriales de nécessité. Pour ce faire, nous adoptons une double approche méthodologique. L'approche quantitative, à travers l'analyse en composantes principales d'un échantillon de 194 personnes, permet de distinguer les principales caractéristiques et variables affectant le phénomène de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie. L'approche qualitative, à travers des entretiens semi directifs avec sept entrepreneurs issus de milieux défavorables. Les résultats font ressortir les principaux déterminants (internes et externes) de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie. Ils remettent, par ailleurs, en question le cadre dichotomique couramment utilisé dans les études du genre.

**Mots clés :** entrepreneuriat par nécessité, motivations, déterminants, création d'entreprise.

## Abstract

This Master's thesis focuses on the motivational factors that drive Algerian entrepreneurs to engage in entrepreneurial activities out of necessity. To do so, we adopt a double methodological approach. The quantitative approach, through principal component analysis of a sample of 194 individuals, allows us to distinguish the main characteristics and variables affecting the phenomenon of necessity entrepreneurship in Algeria. The qualitative approach, through semi-directive interviews conducted with seven entrepreneurs issued from disadvantaged backgrounds.

The results highlight the main determinants (internal and external) of entrepreneurship by necessity in Algeria. They also challenge the dichotomous framework commonly used in similar studies.

**Keywords :** necessity entrepreneurship, motivations, determinants, business creation.

## ملخص

يهدف بحثنا العلمي إلى كشف العوامل المختلفة التي تقود رواد الأعمال الجزائريين إلى التوجه نحو أنشطة ريادة الأعمال الناتجة عن حالة الضرورة. تم انجاز بحثنا بالاعتماد على منهجية كمية و كيفية.

تم الاعتماد على تحليل ACP لعينة من 194 فردًا بهدف تمييز الخصائص والمتغيرات الرئيسية التي تؤثر على ريادة الأعمال بحكم الضرورة في الجزائر، كما تم القيام بسلسلة من 7 مقابلات مع رواد الأعمال ذوي الخلفيات الصعبة. سلطت النتائج الضوء اولا على المحددات الداخلية والخارجية الاساسية لريادة الأعمال بحكم الضرورة في الجزائر، اضافة الى ذلك، تتحدى النتائج المتحصل عليها الإطار المقاولاتي الثنائي المستخدم في الدراسات في هذا المجال.

**الكلمات المفتاحية:** ريادة الأعمال بحكم الضرورة، الدوافع، المحددات، خلق الأعمال التجارية.

## **Remerciements**

*Je remercie ma mère et mon père, pour avoir fait de moi la personne que je suis aujourd'hui.*

*Mes sœurs, mes frères, pour l'amour inconditionnel qu'ils me vouent.*

*Mes EMP, mes copines, mon école, pour m'avoir offert 2 années exceptionnelles.*

*M. ZEROUTI, M. ABEDOU et Mme. HAMMACHE, pour leurs précieux enseignements.*

*Et surtout, mon encadrant, M. BOUCHETARA. Merci pour tout.*

# SOMMAIRE

Résumé.....	2
SOMMAIRE .....	4
LISTE DES TABLEAUX.....	6
LISTE DES FIGURES.....	7
INTRODUCTION	
Contexte de l'étude.....	2
Objectif de l'étude.....	2
Pertinence de la recherche.....	3
Problématique.....	3
Hypothèses .....	3
Méthode.....	5
Plan du document.....	5
CHAPITRE I : CADRE CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE	
Section 01 : Revue de littérature .....	7
Section 02 : Vision classique de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat.....	20
2.1. Evolution historique de l'entrepreneuriat .....	20
2.2 L'entrepreneur classique et les principaux courants de pensée.....	22
2.3 Les motivations entrepreneuriales .....	25
Section 03 : L'entrepreneuriat de nécessité.....	27
3.1. Emergence de l'entrepreneuriat de nécessité.....	27
3.2 La performance des entrepreneurs poussés par la nécessité.....	28
3.3 Les facteurs influençant l'entrepreneuriat de nécessité.....	29
Méthodologie globale de la recherche .....	31
L'approche quantitative.....	31
Echantillon.....	31
Méthodologie du questionnaire .....	31
L'approche qualitative.....	32
CHAPITRE II : RESULTATS ET DISCUSSION	
Résultats de l'étude quantitative .....	34
1 Les caractéristiques de l'échantillon .....	34
1.1 Niveau d'étude des répondants .....	35
1.2 Distribution par Wilaya.....	36

1.3	Secteurs d'activité .....	37
1.4	Catégorie juridique de l'entreprise.....	38
1.5	Nombre de salariés selon le type d'activité .....	38
1.6	Activité supplémentaire .....	39
1.7	Le motif de création : entrepreneuriat d'opportunité ou de nécessité.....	40
1.8	Stratégies adoptées.....	42
2	Analyse en composantes principales (ACP).....	43
2.1	Les facteurs internes.....	44
2.2	Les facteurs externes .....	45
3	Résultats de l'étude qualitative.....	46
3.1.	Motivations qui poussent à la création d'entreprise par nécessité .....	46
3.2	Synthèse des motivations exprimées .....	47
3.3	Conditions liées à l'entreprise créée .....	47
4	Discussion.....	48
<b>CONCLUSION GENERALE</b>		
	Aperçu et résumé .....	52
	Principaux résultats obtenus .....	52
	Implications théoriques.....	53
	Limites .....	53
	Prolongement possible de la recherche.....	53
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b>		
<b>ANNEXE A : GUIDE D'ENTRETIEN</b>		
<b>ANNEXE B : QUESTIONNAIRE</b>		

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : comment l'entrepreneuriat de nécessité s'inscrit dans les principaux paradigmes entrepreneuriaux.....	10
Tableau 2 : Caractéristiques des entrepreneurs par nécessité. ....	11
Tableau 3 : Facteurs influençant l'entrepreneuriat .....	14
Tableau 4 : Revue de littérature sur le thème d'entrepreneuriat par nécessité .....	15
Tableau 5 : Organismes publics chargés de la mise en œuvre de la stratégie de promotion des PME.....	19
Tableau 6 : Les premières conceptions de l'entrepreneuriat dans la littérature .....	20
Tableau 7 : Les formes de création d'entreprises.....	25
Tableau 8 : Les facteurs affectant l'entrepreneuriat de nécessité.....	29
Tableau 9 : La liste des entretiens réalisés .....	32
Tableau 10 : Le genre des répondants .....	34
Tableau 11 : Nombre de salariés selon le type d'activité .....	38
Tableau 12 : Exercez-vous d'autres activités commerciales en parallèle ? .....	39
Tableau 13 : Motivations à la création d'entreprise .....	40
Tableau 14 : Si vous deviez choisir entre être entrepreneur et salarié .....	41
Tableau 15 : Pourquoi avez-vous créé cette entreprise ? .....	46
Tableau 16 : Synthèse des concepts exprimés lors des entretiens.....	47
Tableau 17 : Conditions de l'entreprise créée .....	47
Tableau 18 : Souhaitez-vous développer votre entreprise ?.....	48

## LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Modèle de décision de création d'entreprise pour l'entrepreneuriat de nécessité .....	4
Figure 2 : Les motivations des entrepreneurs par nécessité et d'opportunité .....	8
Figure 3 : Evolution des PME entre 2009 et 2019 .....	17
Figure 4 : Un schéma pour décrire la création de nouvelles entreprises .....	24
Figure 5 : Définition du mot nécessité .....	27
Figure 6: Genre des répondants.....	35
Figure 7 : Niveau d'étude des répondants.....	35
Figure 8 : Répartition de l'échantillon par Wilaya .....	36
Figure 9 : Secteurs d'activité des entreprises.....	37
Figure 10 : Catégorie juridique de l'entreprise .....	38
Figure 11 : Pourquoi exercez-vous d'autres activités commerciales en parallèle ? .....	39
Figure 12 : Motivations pour échapper à la pauvreté.....	41
Figure 13 : Pourquoi préférez-vous être entrepreneur ?.....	42
Figure 14 : Stratégies adoptées.....	42
Figure 15 : ACP facteurs internes .....	44
Figure 16 : ACP facteurs externes.....	45

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

GEM : Global Entrepreneurship Monitor

NE : Necessity Entrepreneurship

OE : Opportunity Entrepreneurship

PME : Petite et Moyenne Entreprise

TEA : Total Early-stage Entrepreneurial Activity

# **INTRODUCTION GENERALE**

## Contexte de l'étude

Depuis l'an 2000, la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) et de l'entrepreneuriat représente, en Algérie, un objectif clair de l'Etat et une stratégie essentielle du développement socio-économique du pays. Les tentatives sont diverses, les résultats quant à eux, restent insatisfaisants (Abdellah, 2021). Ces efforts reflètent la conception générale de l'entrepreneuriat adoptée par les médias et bon nombre de gouvernements à travers le monde qui peint l'entrepreneur à l'image d'un innovateur talentueux, preneur de risques et créateur de croissance économique (Dencker et al., 2021).

Cependant, le phénomène d'entrepreneuriat s'avère bien plus nuancé que ce que reflètent les croyances populaires. En effet, l'entrepreneuriat d'opportunité ne représente qu'une partie des deux grands types d'entrepreneuriat identifiés par la littérature (Neymotin, 2021; O'Donnell et al., 2021).

Au cours des quinze dernières années, bon nombre d'analyses sont apparues en dehors du concept unidimensionnel dominant de l'entrepreneuriat. Un concept qui continue d'attirer l'intérêt des chercheurs jusqu'à ce jour. Ces recherches traitent, nous citons : *les entrepreneurs par nécessité* (Zighan, 2021).

Les chercheurs et les spécialistes soutiennent largement que l'esprit d'entrepreneuriat est un moyen important de réduire l'extrême pauvreté, qui est devenue endémique en raison du taux de chômage élevé. Ce sont aujourd'hui les principales caractéristiques des pays en développement et sous-développés du monde (Aziz et al., 2020).

Toutefois, la littérature récente s'accorde à dire que ce type d'entrepreneuriat n'a pas d'effet sur la croissance économique, d'autres vont jusqu'à dire qu'il a un effet négatif sur cette dernière contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité (Urbano et al., 2020). Cela est dû aux caractéristiques des entreprises créées par ces entrepreneurs poussés par la nécessité, qui sont généralement petites de taille, à l'espérance de vie réduite, présentes dans des secteurs peu complexes, réclamant peu d'investissement (Dencker et al., 2021).

## Objectif de l'étude

Notre recherche se focalise sur le deuxième type d'entrepreneuriat, qui est l'entrepreneuriat par nécessité. Ce type regroupe la catégorie d'entrepreneurs qui sont : « *poussés à l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas de meilleure alternative d'emploi* » (Cowling & Bygrave, 2002).

Notre objectif principal est de déterminer quels sont les facteurs socio-économiques et institutionnels qui poussent ces entrepreneurs vers la création d'entreprise dans le contexte algérien.

Ainsi, nous allons donc, à travers cette recherche, tenter de dresser le profil de l'entrepreneur algérien poussé par la nécessité en déterminants ses motivations et ses contraintes environnementales.

## **Pertinence de la recherche**

L'entrepreneuriat occupe une place importante au sein de la communauté scientifique mais également au sein de la politique économique du pays et ce, de par son impact sur la croissance économique, sa contribution en ce qui s'agit de la création d'emploi, du renouvellement du parc d'entreprises et innovation (ARHAB, 2020; Harada, 2022).

Ces faits nous poussent à mener une étude sur ces entrepreneurs par nécessité, qui constitue une base d'informations qui permettra aux décideurs de comprendre et de réorienter ces entrepreneurs, à travers les structures d'accompagnement, vers une forme plus productive de création d'entreprise, pour éventuellement contribuer à l'amélioration de la qualité de l'entrepreneuriat en Algérie.

## **Problématique**

Dans cette même perspective et en vue de l'intérêt suscité pour la complexité des motivations à l'entrepreneuriat (Haas, 2013; Tessier-Dargent, 2015a; Hui et al., 2018; Himrane & Bouznit, 2019; Dye, 2019; ARHAB, 2020; Martiarena, 2020; Audretsch et al., 2021; Dencker et al., 2021; Morris et al., 2022) nous nous accordons à établir la problématique qui suit :

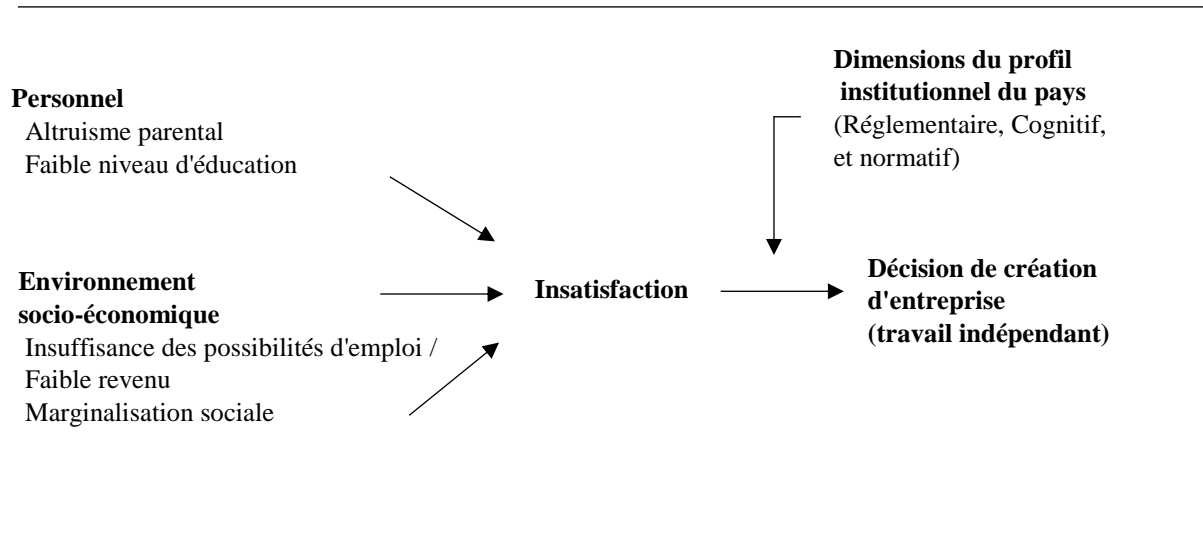
**Quels sont les facteurs de motivation qui déterminent la création d'entreprises par nécessité en Algérie ?**

## **Hypothèses**

Les travaux étudiés dans notre étude regroupent les diverses expressions du concept dans des catégories homogènes : les facteurs de nécessité externes et les facteurs de nécessité internes (Kimmitt et al., 2020; Dencker et al., 2021).

Nous avons choisi de suivre un modèle élaboré par (Serviere, 2010) qui propose que la décision de créer une entreprise soit la seule option que ces individus perçoivent comme leur restant en raison de facteurs internes et externes. En d'autres termes, ces individus sont poussés à l'entrepreneuriat en raison de leurs faibles revenus, du manque d'opportunités d'emploi et du soutien limité du gouvernement. Il s'agit d'une condition appelée "entrepreneuriat de nécessité".

Figure 1 : Modèle de décision de création d'entreprise pour l'entrepreneuriat de nécessité



Source : (Serviere, 2010)

## 1. Les facteurs internes

Nous avons retracé à partir de la littérature des facteurs internes (ARHAB, 2020; Sedaghat & Lei, 2020; Ghiat, 2020; Dencker et al., 2021; Sendra-Pons et al., 2021; Zighan, 2021) où l'on suppose que la création d'entreprise par nécessité s'agit de caractéristiques reliées à l'entrepreneur lui-même. Ainsi, dans le but de valider ou rejeter notre première hypothèse nous avons déduit les variables qui suivent :

- L'environnement familial.
- La personnalité et la motivation.
- Degré de prise de risque et perception des obstacles.

**H1** : Les facteurs internes relatifs au capital social de l'entrepreneur poussent à la création d'entreprise par nécessité.

## 2. Les facteurs externes

Selon la littérature (Angulo-Guerrero et al., 2017; Amorós et al., 2019; ARHAB, 2020; Udimal et al., 2020; Audretsch et al., 2021; Dencker et al., 2021; Sendra-Pons et al., 2021; Doering & Wry, 2022; Sendra-Pons et al., 2022), il existe des facteurs externes qui font que la « nécessité » dans l'entrepreneuriat par nécessité dépend de contraintes externes comme impératif personnel, nous pouvons les regrouper dans les catégories qui suivent :

- L'environnement politico-institutionnel : la liberté économique.
- L'environnement économique.

Ces facteurs nous ont permis de développer l'hypothèse suivante :

**H2 :** Les facteurs externes relatifs à l'environnement institutionnel poussent à la création d'entreprises par nécessité.

## **Méthode**

Dans la perspective de répondre à notre problématique ainsi que de tester les hypothèses citées, nous effectueront une étude quantitative en se basant sur un questionnaire administré à un échantillon de 111 entrepreneurs (Krasniqi, 2009; Gómez-Gras et al., 2010; Tunali & Sener, 2019; Matos & Hall, 2020; Willis et al., 2020).

Ainsi qu'une série de 7 entretiens au près d'entrepreneurs par nécessité (Tessier-Dargent, 2015b; ARHAB, 2020; Matos & Hall, 2020).

## **Plan du document**

Cette étude se divise comme ce qui suit :

Tout d'abord, l'introduction générale présente la thématique de recherche, les objectifs de notre recherche, la pertinence ainsi que la méthode utilisée.

Nous tenterons par la suite, dans un premier temps, d'expliquer dans notre premier chapitre le développement ainsi que les principaux axes qui constituent le concept d'entrepreneur par nécessité et cela, en effectuant une synthèse générale de nos lectures et connaissances sur le thème.

Dans un second temps : le cadre méthodologique permet de comprendre les détails de la démarche adoptée au sein de ce document.

Dans un troisième temps : nous présentons les résultats des deux études quantitative et qualitative, suivie de la discussion qui comparera la littérature explorée et les résultats obtenus.

Pour terminer, nous présentons la conclusion générale où nous répondons à notre problématique et faisons part de la confirmation ou infirmation de nos hypothèses aux lecteurs, notre contribution à la communauté scientifique et en dernier, les limites de notre recherche.

# **CHAPITRE I : CADRE CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE**

Dans ce chapitre, nous exploreront le concept d'entrepreneur par nécessité, ses origines ainsi que ses caractéristiques.

## **Section 01 : Revue de littérature**

L'entrepreneur, d'un point de vue historique, a longtemps été présenté comme étant un être aux capacités qui sortent du commun (Cantillon, 1756; Jean-Baptiste, 1803; J. A. Schumpeter & Perroux, 1935). Ce n'est qu'à partir des années 80 que Shapero & Sokol (1982) mettent en évidence les motivations qui donneront plus tard naissance, suite aux travaux de Reynolds et al. (2001), à un autre concept d'entrepreneurs qui est aux antipodes du premier : les entrepreneurs de nécessité.

### **1 Les types d'entrepreneuriat**

La littérature distingue deux grands types d'entrepreneuriat, l'entrepreneuriat d'opportunité ainsi que l'entrepreneuriat par nécessité. Il n'y a cependant pas de consensus dans la littérature empirique sur les définitions opérationnelles de l'entrepreneuriat de "nécessité" et d'opportunité" (Fairlie & Fossen, 2020). Il est également de plus en plus reconnu que tous les entrepreneurs ne sont pas les mêmes et que certains types d'entrepreneurs contribuent beaucoup plus à l'économie que d'autres (Baumol, 1990; Urbano et al., 2020).

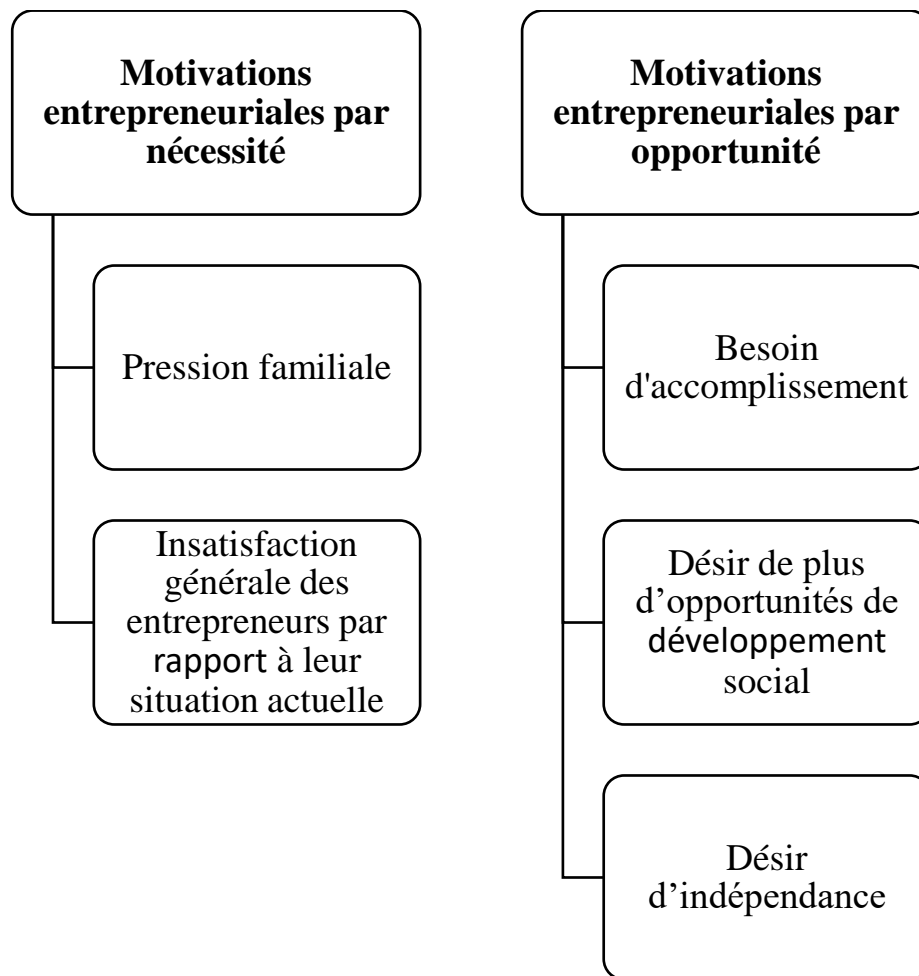
Selon Audretsch et al. (2021), il est indispensable de prêter attention aux différents types d'activités entrepreneuriales, car la qualité de l'entrepreneuriat détermine le changement technologique, la transformation structurelle et le développement économique.

Les chercheurs qui adhèrent à la notion « d'homo entrepreneurius » se focalisent sur la description des motivations (Shapero, 1984) ses traits (caractéristiques, psychologie, personnalité), sa dimension sociale et statutaire (J. A. Schumpeter & Perroux, 1935).

La définition pratique la plus remarquable de l'entrepreneuriat d'opportunité par rapport à l'entrepreneuriat de nécessité est celle du Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2001). La distinction est basée sur la question suivante de l'enquête GEM : "Êtes-vous impliqué dans cette start-up pour profiter d'une opportunité commerciale ou parce que vous n'avez pas de meilleur choix de travail ?" Cette définition, cependant, n'est pas facilement disponible dans de grands ensembles de données représentatifs au niveau national, et repose sur des informations quelque peu subjectives.

Sedaghat & Lei (2020) différencient les motivations des entrepreneurs, que nous présentons dans le tableau qui suit :

Figure 2 : Les motivations des entrepreneurs par nécessité et d'opportunité



Source : (Sedaghat & Lei, 2020)

Selon Cao (2020) les entrepreneurs d'opportunité sont plus instruits et plus expérimentés que les entrepreneurs de nécessité. En outre, une personne ayant une expérience professionnelle, un niveau d'éducation supérieur, une connaissance du marché et des pratiques commerciales est plus à même d'identifier les opportunités (Boldureanu et al., 2020).

## 2 Les motifs d'attraction « Pull » et de nécessité « Push »

La littérature existante démontre que les cycles économiques, souvent représentés par le produit intérieur brut ou le chômage, sont liés aux taux d'entrée des entrepreneurs. Pourtant, malgré de vastes preuves empiriques, les résultats ne sont pas concluants quant à la direction de cette relation. Le cycle économique reflète des effets de " push de récession " et de " pull de

prospérité'', qui peuvent tous deux induire des entrées entrepreneuriales, bien qu'à des stades différents du cycle (Konon et al., 2018; Martiarena, 2020).

D'une part, les facteurs push incitent les entrées en réponse à la dégradation des conditions du marché du travail et pour éviter le chômage ; d'autre part, les facteurs pull impliquent des entrées pro-cycliques stimulées par la croissance de la demande. (Martiarena, 2020)

Tout d'abord, des facteurs push peuvent déterminer les taux d'entrée en période de dépression économique. Si les possibilités d'emploi rémunéré sont rares, les coûts d'opportunité du travail indépendant diminuent, de sorte que les travailleurs licenciés ou les nouveaux arrivants sur le marché du travail ont tendance à être plus enclins à s'engager dans l'entrepreneuriat, même si celui-ci ne représente que la deuxième meilleure solution. S'ils étaient en mesure d'obtenir un emploi régulier leur permettant de gagner leur vie, ils ne deviendraient pas indépendants. De même, les récessions entraînent souvent une baisse des salaires et des perspectives d'emploi, de sorte que les coûts d'opportunité pour quitter un emploi et créer une entreprise indépendante diminuent. Cette nécessité de capturer l'esprit d'entreprise n'est pas un choix préféré, mais un choix choisi parce qu'il n'y a pas d'autre option d'emploi meilleure (Evans & Leighton, 1990; Gyori et al., 2019).

Deuxièmement, les facteurs pull rejoignent l'argument selon lequel l'économie agit de manière procyclique, de sorte que les flux vers l'entrepreneuriat augmentent en période de prospérité et diminuent en période de ralentissement, car moins de salariés quittent volontairement leur emploi pour se mettre à leur compte. Les entrepreneurs d'opportunité qui en résultent, contrairement aux entrepreneurs de nécessité, sont poussés à poursuivre une opportunité commerciale, qui pourrait impliquer à la fois des objectifs monétaires et des bénéfices non pécuniaires associés à une carrière d'indépendant (Martiarena, 2020).

En combinant les attentes concernant les activités entrepreneuriales avec les motivations des deux classes d'entrepreneurs, nous pouvons facilement comprendre pourquoi les entrepreneurs d'opportunité semblent préférables à ceux qui créent une entreprise par nécessité. Selon les différents motifs « pull », les entrepreneurs d'opportunité devraient créer leur propre emploi, investir des sommes significatives de capital dans leurs activités entrepreneuriales, créer de nouveaux emplois et (dans les meilleurs cas) être innovants. En revanche, il semble raisonnable de s'attendre à ce que les entrepreneurs de nécessité s'emploient simplement eux-mêmes. Leur manque de motifs « pull » implique qu'ils ne créeront ni emplois ni idées innovantes. Parce qu'ils sont poussés à diriger une entreprise par l'absence d'autres possibilités d'emploi salarié, ces entrepreneurs peuvent ne pas être réellement préparés à lancer une entreprise (Caliendo & Kritikos, 2019).

Les deux types d'entrepreneurs évoqués dans l'étude de Alam et al. (2021), qui explore le succès à travers les étapes du processus entrepreneurial, ont réussi dans leur entreprise grâce à leur courage, leur détermination et le sentiment d'un objectif supérieur.

Le tableau qui suit présente la position des entrepreneurs par nécessité par rapport aux 5 principaux paradigmes de l'entrepreneuriat :

Tableau 1: comment l'entrepreneuriat de nécessité s'inscrit dans les principaux paradigmes entrepreneuriaux.

<b>Les 5 principaux paradigmes de l'entrepreneuriat</b>	<b>L'entrepreneuriat implique :</b>	<b>Ce que cela signifie pour les entrepreneurs par nécessité (N.E)</b>
<i>L'entrepreneur</i>	Des individus dotés d'une personnalité unique caractéristiques et capacités uniques	Les N.E. ne présentent aucune des caractéristiques communément admises.
<i>Le développement de l'innovation</i>	Ils font quelque chose de nouveau en tant qu'idée, produit, service, marché, technologie...	Les N.E. n'innovent pas, ni dans les processus, ni dans les produits ou services.
<i>La création de valeur</i>	L'idée que l'esprit d'entreprise crée de la valeur	Les N.E. ne créent pas de valeur économique à long terme mais une valeur individuelle et sociale
<i>Le développement des opportunités</i>	La croissance comme caractéristique principale	Les N.E. créent sans idée préalable, ont du mal à identifier les opportunités, et ne les développent pas car ils veulent trouver un emploi salarié.
<i>Le développement d'organisations</i>	Comportements spécifiques liés à la création d'organisations	Les N.E. créent des organisations non lucratives, petites, vulnérables et de courte durée.

Source : (Tessier-Dargent, 2018)

### 3 Le concept d'entrepreneur par nécessité

L'intérêt des chercheurs pour l'entrepreneuriat de nécessité - généralement perçu comme une activité entrepreneuriale résultant d'un besoin dû à l'absence d'alternatives d'emploi - n'a cessé de croître au cours des quatre dernières décennies en grande partie parce que le phénomène offre un contraste saisissant avec les descriptions souvent héroïques des entrepreneurs qui, avec un grand dévouement et une forte ambition, poursuivent une opportunité de création de nouvelles richesses. Les entrepreneurs par nécessité, sont poussés à l'activité entrepreneuriale, créant de nouvelles entreprises qui ont généralement un potentiel de croissance limité et reproduisant souvent ce que d'autres entreprises offrent déjà sur le marché (Dencker et al., 2021).

Les personnes aux revenus plus élevés sont moins susceptibles d'être poussées vers l'entrepreneuriat comme moyen de répondre à leurs besoins de base (Dencker et al., 2021), mais

aussi les femmes, les seniors, les immigrants, les ruraux, les individus peu diplômés et en particulier jeunes (Tessier-Dargent, 2015).

Dargent (2015) étudie en profondeur l'entrepreneuriat par nécessité en effectuant une étude quantitative exploratoire sur un échantillon de mille entrepreneurs valide la typologie citée. Elle dresse les constats relevés dans la littérature concernant les caractéristiques de ces entrepreneurs par nécessité et les catégories concernée que nous avons résumés dans le tableau qui suit :

Tableau 2 : Caractéristiques des entrepreneurs par nécessité.

<b>Caractéristiques</b>	<b>Description</b>
<b>Les traits</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aversion pour le risque comparé aux entrepreneurs d'opportunité.</li> <li>-Le besoin d'indépendance et de réalisation de soi est moins importants que pour les entrepreneurs par opportunité.</li> </ul>
<b>Les motivations</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le chômage.</li> <li>- Perception négative des possibilités pour eux de trouver une place sur le marché du travail, de façon ou non justifiée.</li> <li>- la frustration face à un employeur.</li> <li>- Le manque de stimulation et d'intérêt pour le travail.</li> <li>- les motivations sont d'ordre culturel, situationnel, psychologique.</li> </ul>
<b>Caractéristiques démographiques, sociales et capital humain</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Un âge plus élevé (45% &gt;45 ans) et un niveau d'études inférieur.</li> <li>- Des femmes en majorité, surtout dans les pays en développement.</li> <li>-Une expérience de travail moins grande.</li> <li>-Une moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales.</li> <li>-Un réseau entrepreneurial limité voire inexistant</li> <li>-La pauvreté, la mauvaise santé, la marginalisation, la discrimination, poussent</li> </ul>

	aussi certaines populations à l'entrepreneuriat de survie.
<b>Processus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La dimension « décision » est le plus souvent absente du processus entrepreneurial.</li> <li>-Un capital social et humain inférieur.</li> <li>-Deux aspect du processus : a) la résilience b) l'accompagnement.</li> </ul>
<b>Environnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Plus le système de protection sociale et de retraite est généreux, moins il y a d'entrepreneurs par nécessité.</li> <li>-Corrélation négative entre PIB par habitant et entrepreneuriat de nécessité.</li> <li>-Les entrepreneurs par nécessité accordent plus d'importance au soutien institutionnel que les entrepreneurs par opportunité.</li> </ul>
<b>Les organisations créées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Entreprises de taille plus petite.</li> <li>-Présent dans les secteurs moins complexes avec peu de barrières à l'entrée.</li> <li>-Secteurs réclamant moins d'investissement.</li> <li>-Une forte concurrence avec les firmes plus grandes du voisinage.</li> <li>-La recherche de clients, sans expérience préalable de produits similaires.</li> <li>-La spécialisation.</li> </ul>

*Source : (Tessier-Dargent, 2015)*

## 4 Les déterminants de l'entrepreneuriat

### 4.1 Entrepreneuriat et développement socio-économique

La communauté scientifique se pose de nombreuses questions sur les entrepreneurs, leur comportement, leur potentiel, leur motivation à créer une entreprise, mais aussi sur

l'environnement entrepreneurial, qui encourage ou entrave l'activité, l'attitude et les aspirations entrepreneuriales. Ces attitudes envers l'entrepreneuriat indiquent dans quelle mesure la population du pays est orientée vers l'entrepreneuriat en matière de choix de carrière.

Si l'entrepreneuriat contribue au développement économique et au bien-être social, toutes les activités entrepreneuriales n'y contribuent pas de la même manière. Il est donc essentiel de déterminer le contexte qui favorise l'activité entrepreneuriale souhaitée (Audretsch et al., 2021; Baumol, 1990).

Muhhammad Shafiu et al. (2020) examinent la façon dont l'entrepreneuriat peut aider à accélérer le développement socio-économique au Nigéria et à réduire la dépendance à l'égard des stratégies de développement néolibérales infructueuses soutenues par l'Occident. Ils recommandent :

- L'élaboration et la mise en œuvre de solutions locales aux problèmes de développement.
- La mise en œuvre efficace des politiques de développement.
- L'octroi de crédits aux entrepreneurs locaux et la création d'un environnement favorable à la production et au commerce.
- le développement des capacités des entrepreneurs locaux, la production et le commerce, et le développement des capacités de la jeunesse nigériane par la formation technique et professionnelle

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2001) définit l'entrepreneuriat comme toute nouvelle activité ou nouvelle entreprise. La création d'une nouvelle entreprise et l'étape suivante, qui consiste à la posséder et à la gérer, sont appelées early-stage entrepreneurial activity (TEA).

## **5 Les facteurs influençant l'entrepreneuriat**

Les résultats d'une étude récente de Androniceanu et al. (2022) effectuée au niveau de 16 pays d'Europe et d'Amérique latine ainsi que de Taïwan et de l'Iran couvrant la période de recherche 2011-2019 montrent que lorsque les individus reconnaissent leurs propres capacités à créer et à gérer des entreprises, ils ont également des intentions entrepreneuriales, qui ont toutes deux des effets positifs très significatifs sur l'activité entrepreneuriale à un stade précoce. Ils trouvent intéressant de noter que la peur de l'échec, qui peut empêcher les individus de créer une entreprise, a également des effets positifs sur le TEA. Cela suggère que la peur de l'échec va de pair avec la volonté de créer de nouvelles entreprises.

Au-delà des avantages financiers potentiels, la création d'une entreprise peut contribuer à améliorer l'efficacité personnelle, le développement des compétences, l'identité personnelle, la fierté, la dignité et la capacité à redonner à la communauté (Morris & Kuratko, 2020).

Androniceanu et al. (2022) analyse une série d'articles récents entre 2019 et 2020 et en tirent les observations qui traitent les facteurs influençant l'entrepreneuriat (Androniceanu et al., 2022) :

Tableau 3 : Facteurs influençant l'entrepreneuriat

Facteurs	Description
<b>Facteurs législatifs et normatifs</b>	Ces facteurs sont contrôlés par l'État, ses institutions et les règlements de l'Union européenne. Vise directement les lois, actes, ordonnances gouvernementales, dispositions spéciales ou autres projets de loi qui influencent l'environnement entrepreneurial.
<b>Les facteurs sociaux</b>	Ces facteurs sont représentés par les relations avec les fournisseurs, les clients (potentiels et actuels), les organismes publics, les collaborateurs potentiels et les partenaires commerciaux.
<b>Facteurs financiers.</b>	Les prêts, les fonds européens et les prêts gouvernementaux peuvent faire partie des facteurs financiers.
<b>Facteurs technologiques.</b>	Ces facteurs font référence à l'évolution technologique et au pouvoir d'adaptation de l'entreprise aux nouvelles technologies. En fonction des spécificités de l'entreprise, ces facteurs peuvent influencer la productivité d'une entreprise.
<b>Les facteurs politiques.</b>	Ces facteurs primaires sous-tendent le développement de l'environnement entrepreneurial, car le régime politique influence de manière décisive l'apparition ou le développement de l'environnement entrepreneurial dans un certain pays ou une certaine zone géographique.
<b>Les facteurs macroéconomiques. .</b>	Ces facteurs globaux comprennent les événements survenus dans les économies fortes du monde, la politique des États qui ont le monopole d'un marché particulier, les conflits, les guerres, les accords sur la circulation des marchandises ou les dernières découvertes dans le domaine.

Source : (Androniceanu et al., 2022)

Sendra-Pons et al. (2021) analysent dans leur article les moteurs de l'entrepreneuriat de nécessité féminin à l'aide d'un échantillon de 59 pays, utilisant des données provenant du Global Entrepreneurship Monitor 2018-2019 (GEM), les moteurs sont :

- Le niveau d'éducation post-secondaire.
- Les compétences entrepreneuriales
- La connaissance d'un autre entrepreneur

- Les attentes en matière de création d'emplois
- La peur de l'échec et les intentions entrepreneuriales.

Ils constatent que les compétences entrepreneuriales sont les plus récurrentes et sont donc celles qui devraient être particulièrement prises en compte par les décideurs.

Ahmadi & Soga, (2022) étudient le rôle de la peur dans le processus entrepreneurial en la conceptualisant comme un phénomène spécifique au contexte et montrent comment elle peut jouer un rôle à la fois négatif et positif dans le passage de l'entrepreneuriat latent à l'entrepreneuriat émergent. Les facteurs inhibant l'intention d'entreprendre peuvent aller de forces externes telles que les politiques réglementaires qui influencent l'activité entrepreneuriale à des facteurs individuels tels que la responsabilité personnelle et les déterminants psychologiques (Ahmadi & Soga, 2022; Wood et al., 2021).

## 6 La relation entre la pauvreté et l'entrepreneuriat par nécessité

Initialement, l'entrepreneuriat de nécessité décrivait les petites entreprises créées, en particulier par des femmes, dans les pays en développement, comme un moyen d'échapper à la pauvreté et de survivre (Thurik & Wennekers, 2001, 2004), étant donné que les femmes sont confrontées à des obstacles plus élevés à l'entrée sur le marché du travail formel et doivent recourir à l'entrepreneuriat pour sortir du chômage et, souvent, de la pauvreté (Sultan & Sultan, 2020).

Le concept proposé par le GEM et largement adopté par la communauté des chercheurs, dans le cadre du paradigme de la création de valeur, signifie que les pauvres des pays à faible revenu et en développement sont contraints à l'entrepreneuriat, tandis que les entrepreneurs des pays développés recherchent des opportunités de marché rentables et innovantes.

Ces entrepreneurs survivalistes émergent dans un contexte de faible bien-être et de forte corruption. L'une des clés du développement de l'entrepreneuriat de nécessité est liée au microcrédit, l'octroi de minuscules prêts aux pauvres pour leur permettre de mettre en place une série d'activités génératrices de revenus très simples (Bhuiyan & Ivlevs, 2019; Robert et al., 2021).

Morris et al., (2022) présentent le concept de « la responsabilité de la pauvreté » qui est centré sur les lacunes en matière d'alphabétisation, l'état d'esprit de pénurie, les pressions non commerciales intenses et l'absence de filet de sécurité. Ils explorent les implications de cette fragilité pour la dynamique de l'entreprise ainsi que la manière dont certains entrepreneurs pauvres surmontent cette responsabilité.

Tableau 4 : Revue de littérature sur le thème d'entrepreneuriat par nécessité

N°	Auteur(s)	Année	Objectif	Méthode
1	(Audretsch et al., 2021)	2021	Déterminer dans quelle mesure le taux d'imposition, la corruption et une série de dépenses publiques modifient la répartition de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité.	Quantitative

2	(Dencker et al., 2021)	2021	Reconceptualiser le concept d'entrepreneuriat par nécessité s'appuyant sur une théorie motivationnelle de la nécessité pour prédire comment la variation des besoins de base des fondateurs influence le processus entrepreneurial, conditionnellement au niveau de leurs dotations en capital humain, au contexte environnemental dans lequel ils sont intégrés et à la présence de leviers institutionnels de soutien.	Documentaire
3	(Sendra-Pons et al., 2021)	2021	Une analyse de la stabilité politique, de l'efficacité du gouvernement, de la qualité de la réglementation, de la solidité de l'État de droit, de la facilité de créer une nouvelle entreprise et de la facilité d'obtenir un crédit. Nous développons deux modèles pour expliquer la présence et l'absence d'entrepreneuriat.	Qualitative
4	(Udimal et al., 2020)	2020	Cette étude examine comment les institutions formelles ont influencé différents types d'entrepreneuriat. L'étude s'est principalement concentrée sur les facteurs institutionnels formels suivants : La liberté fiscale, la liberté d'entreprise, les droits de propriété, la liberté financière, la liberté du travail et la liberté d'investissement.	Quantitative
5	(Fairlie & Fossen, 2020)	2020	Proposer une définition opérationnelle de l'entrepreneuriat d'opportunité par rapport à l'entrepreneuriat de nécessité, basée sur la situation professionnelle antérieure de l'entrepreneur (c'est-à-dire basée sur le chômage antérieur),	Documentaire
6	(Sedaghat & Lei, 2020)	2020	Le genre, l'âge, l'éducation et la société affectent les motivations. Un autre raffinement consiste à considérer que la société modère les impacts du genre, de l'âge et de l'éducation sur les motivations en ce qui concerne l'entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité	Quantitative
7	(Jafari-Sadeghi, 2020)	2020	Exploration de manière empirique l'interaction de trois types de motivation sur les activités entrepreneuriales des femmes et des hommes dans 24 pays européens : la motivation motivée par l'opportunité, la motivation motivée par la nécessité et la motivation mixte.	Quantitative
8	(Amorós et al., 2019)	2019	Ils étudient les effets de la fragilité de l'État et du développement économique sur les efforts entrepreneuriaux individuels basés sur la nécessité et l'opportunité.	Quantitative
9	(Setti et al., 2019)	2019	Ils soutiennent que la culture nationale est importante pour expliquer les variations de l'activité entrepreneuriale entre les pays.	Etude empirique

*Source : élaboré par nos soins.*

## 7 Le contexte de l'entrepreneuriat en Algérie.

Afin d'analyser l'activité entrepreneuriale en Algérie, nous nous basons pour un premier temps sur l'étude du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2011 qui effectue ses mesures non pas sur les entreprises, mais plutôt au niveau de l'individu. Ils étudient un échantillon de 3.500

personnes âgées entre 18 et 64 ans en Algérie. La stratification est régionale : le territoire algérien a été décomposé en quatre grandes régions ou strates. Ouest, Centre, Est et Sud.

Les résultats de l'enquête classent l'Algérie dans la catégorie de pays mués par les facteurs, qui signifie que sa croissance économique repose, principalement, sur les matières premières telles que les ressources énergétiques et les hydrocarbures.

Le taux d'activité entrepreneuriale (TEA) se compose de la combinaison deux indicateurs qui sont : le taux d'entrepreneurs émergents et du taux d'entrepreneurs nouveaux.

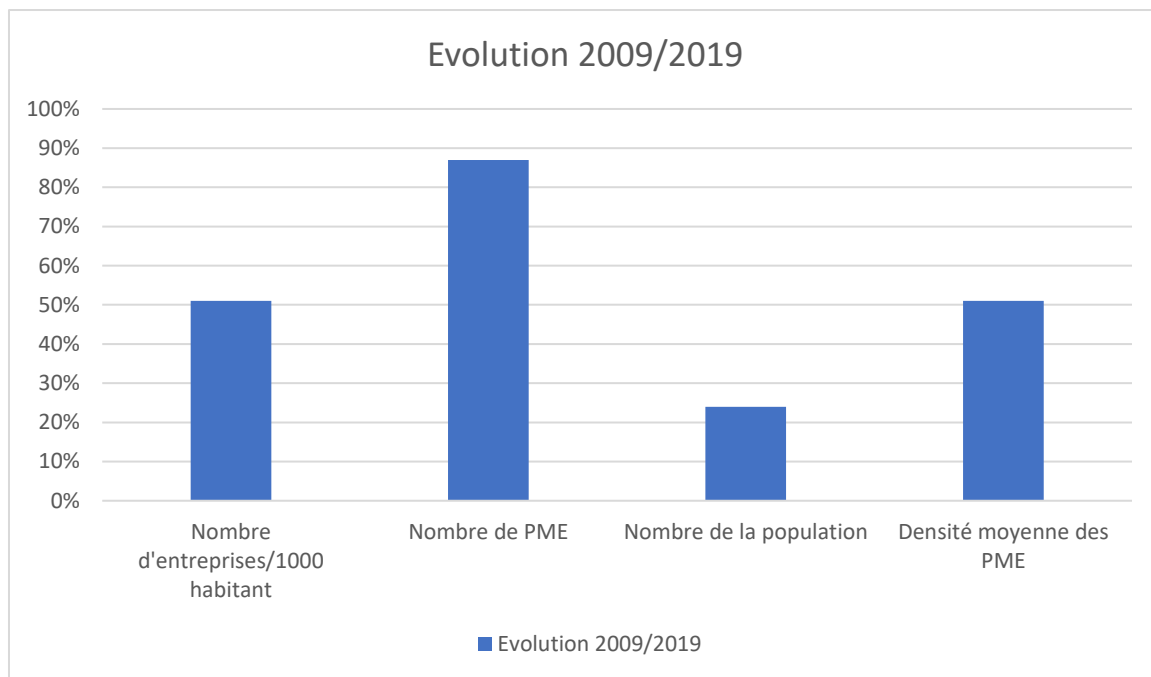
L'étude déduit qu'en Algérie en 2011, 46% des entrepreneurs disent avoir monté une affaire pour profiter des opportunités contre 37% par nécessité. Les données en détails démontrent que la création d'entreprises pour des motifs de nécessité est importante au moins dans plus de 50% des wilayas d'enquête. On cite, à titre d'exemple, les wilayas de Blida, Sétif, Bejaia, Tlemcen, etc., où la création d'entreprise par nécessité est relativement importante par rapport à la création d'entreprise en exploitant une opportunité d'affaire.

Ils notent qu'il est important de relever que l'entrepreneuriat de nécessité est partiellement élevé chez les tranches d'âge 24-34 et 35-44 ans où les probabilités de se lancer dans l'entrepreneuriat par opportunité sont relativement moins importantes par rapport à la création par nécessité. Cette catégorie est constituée, essentiellement, par les jeunes qui quittent le système éducatif et choisissent l'itinéraire entrepreneurial comme voie d'accès à la vie active.

Bouyakoub (2021) considère la densité des PME comme un indicateur de référence en ce qui concerne l'analyse de l'activité économique des PME, constitue une première étape dans l'observation de l'environnement économique et des performances entrepreneuriales de leur territoire. Les résultats de l'article remarquent durant la période de 2009/2019 :

- Environ 27 entreprises pour 1000 habitants en 2019 soit une évolution de 51 % entre 2009 et 2019
- Le nombre de PME a évolué de 87 %.
- Le nombre de la population a évolué de 24 %.
- La densité moyenne des PME a évolué de 51 %.

Figure 3 Evolution des PME entre 2009 et 2019 en Algérie



*Source : (Bouyakoub, 2020)*

Ils concluent que la densité des PME en Algérie reste encore très faible par rapport à celle des pays comparables comme la Tunisie et l’Egypte, et, se positionne loin des standards internationaux ainsi qu’un fort potentiel entrepreneurial dans certains pays, plus que d’autres.

Arabeche (2020) étudie le profil de l’entrepreneur Algérien en utilisant la méthode non probabiliste. L’échantillon est constitué d’après un choix raisonné, selon un certain nombre de critères de 180 entreprises algériennes. 101 questionnaires ont été retenus pour les analyser, soit un taux de réponse 56.11%. Les résultats sont :

- La personnalité du dirigeant algérien se caractérise par un besoin d’accomplissement moyennement élevé ; 73,3% des entrepreneurs algériens pensent qu’ils possèdent un certain nombre de belles qualités.
- L’objectif principal de 80% de ces dirigeants est d’obtenir une meilleure performance que la plupart des concurrents. Cependant, la moitié des entrepreneurs algériens annoncent qu’ils sont capables de faire les choses aussi bien que les concurrents.
- Les entrepreneurs algérien ont un « internal locus of control » moyennement fort : 63,3% des dirigeants sont d’accord que leur réussite provient de leurs actions personnelles.
- Encore, 87% des dirigeants algériens citent que la chance ne peut pas jouer un rôle important dans leur vie.
- Ainsi 63,3% des dirigeants peuvent réaliser leurs objectifs quand ils font des plans.
- 57% des entrepreneurs algériens annoncent qu’ils peuvent créer des nouvelles idées.
- 63,3% d’entre eux, peuvent voir de nouvelles opportunités de marché pour les nouveaux produits.
- 57% des enquêtés sont d’accord avec le développement d’environnement de travail qui encourage les employés d’essayer quelque chose de nouveau.

- L'entrepreneur algérien possède une Auto-efficacité entrepreneuriale moyennement forte.

Abdellah (2021) évalue dans son étude l'efficacité de la stratégie de l'État de promotion de la PME et de l'entrepreneuriat, et cela, en analysant les données relatives aux performances réalisées par les différents dispositifs chargés de la promotion de la PME et de l'entrepreneuriat. Il constate, en comparant avec les normes internationales, une efficacité limitée de l'effort fourni par l'état en la matière et que malgré la prolifération significative du tissu des PME en Algérie, il reste encore peu dense avec un rythme d'accroissement faible.

La mise en œuvre de la stratégie de promotion des PME est confiée à une multitude d'organismes publics que l'on peut regrouper en trois grandes catégories (Abdellah, 2021) :

Tableau 5 : Organismes publics chargés de la mise en œuvre de la stratégie de promotion des PME.

Catégorie	Dispositifs
<b>Organismes à caractère administratif, consultatif ou informationnel dont la mission est d'initier et de mettre en œuvre toute mesure de nature à promouvoir le secteur des PME.</b>	-L'AND-PME. -Le conseil national consultatif pour les PME. -Les Directions régionales de PME. -Le conseil national de sous-traitance.
<b>Organismes à caractère commercial dont l'action porte la prise en charge et la mise en œuvre des avantages financiers, fiscaux, parafiscaux, administratifs etc.</b>	-L'ANSEJ. -La CNAC. -L'ANDI. -L'ANGEM.
<b>Fonds d'investissement ou de garantie des crédits aux PME.</b>	-Le Fonds d'appui à l'investissement. -Le FGAR- PME. -La Caisse de garantie de crédits d'investissement-PME. -Les fonds de garanties de crédits spécifiques. -Les fonds d'investissement de wilaya.

Source : (Abdellah, 2021)

## Section 02 : Vision classique de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat

### 2.1. Evolution historique de l'entrepreneuriat

Le terme « entreprendre » vit le jour en France durant le XIII<sup>e</sup> siècle, mais ce ne fut qu'au XVI<sup>e</sup> siècle qu'il se vit attribué à toute personnes souhaitant s'aventurer dans une activité commerciale.

La signification économique et le rôle de l'entrepreneur sont exposés qu'à partir du 18<sup>e</sup>me siècle par Cantillon (1756) en ajoutant à ses traits la notion de prise de risques financiers.

Le champ académique en ce qui concerne la pensée économique ainsi que l'attention accordée à l'entrepreneur et l'entrepreneuriat ne se développent en un résultat plus nuancé qu'à partir des années 70. Une des raisons de la variété déconcertante des concepts de l'entrepreneuriat est la nature interdisciplinaire du sujet, qui implique des chercheurs des domaines de l'économie, de la stratégie commerciale, du comportement organisationnel, de la sociologie et de la psychologie, souvent fragmentés en courants et traditions de recherche concurrents (Peneder, 2009).

Ainsi, le tableau qui suit regroupe les premières conceptions de l'entrepreneuriat dans la littérature :

Tableau 6 : Les premières conceptions de l'entrepreneuriat dans la littérature

Elément	Conception de l'entrepreneuriat	Sources premières
Rôle clé de l'entrepreneur	-Création et gestion de PME.	(J. A. Schumpeter, 2021)
	-Développement de marché.	(J. Schumpeter, 1928)
Capacité d'affronter l'incertitude et de prendre des risques	-Capacité d'affronter l'incertitude et de prendre le risque de créer son propre emploi, de mettre sur pied ou de reprendre une entreprise.	(Cantillon, 1756) (Turgot, 1769) (Knight Frank, 1921)
	- Capacité à prendre des risques dans un environnement incertain.	(De Serres, 1600) (Jean-Baptiste, 1803)
	- Capacité d'assumer l'incertitude.	(Knight Frank, 1921)
Mise sur pied et développement d'une organisation	-Capacité d'établir ses droits de propriété et le contrôle en créant une organisation pour assumer son rôle d'entrepreneur et en tirer divers avantages dont les profits.	(Hawley, 1907)

	-Rachat ou fusion des entreprises.	
	-Apport des parties prenantes.	
Opportunité	-Capacité de rechercher des opportunités disponibles sur l marché et/ou de les créer.	(Smith, 1937) (Marshall, 1890) (J. A. Schumpeter, 2021)
	-Capacité d'exploiter des opportunités : détecter des imperfections du système pour rétablir l'équilibre économique du marché.	
Rôle du milieu	-Développer des règles du jeu et des conventions.	(Marshall, 1890) (Veblen, 1904) (Commons, 1919)
	-Disponibilités des informations sur les ressources.	
	-Présence de chefs de file favorisant l'innovation et la recherche d'opportunité.	

Source : élaboré par nos soins

Omrane et al., (2011) regroupent la littérature sur l'entrepreneuriat en 3 approches :

### 2.1.1 L'approche fonctionnelle

Autrement dit, le courant des économistes purs. Ils considèrent les entreprises comme étant des agents économiques ou bien des facteurs de production et prennent en considération que très peu le facteur de la taille. Ces économistes les jugent ayant un comportement rationnel, agissant uniquement dans le but de maximiser leurs profits dans un monde économique parfait guidé par la « la main invisible » d'Adam Smith (Collins et al., 1964).

Conformément à la théorie néoclassique de la production, ils optimisent l'allocation des ressources et maximisent l'efficacité globale : « *L'homme d'affaires avisé s'efforce de modifier ses arrangements de manière à obtenir de meilleurs résultats avec une dépense donnée, ou des résultats égaux avec une dépense moindre. En d'autres termes, il applique sans cesse le principe de substitution, dans le but d'accroître ses profits* » (Marshall, 1890).

Selon Omrane et al. (2011), l'approche des études sur l'entrepreneuriat à cette période, aussi peu nombreuses soient-elles, se veut fonctionnelle, utilisée surtout dans le domaine économique. Nous citons à titre d'exemple l'œuvre de (J. Schumpeter, 1928), sans doute l'un des pionniers de la recherche sur l'entrepreneuriat, qui perçoit l'essence de l'entrepreneuriat

dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise à travers l'utilisation de ressources qui sont par la suite sujettes à de nouvelles combinaisons.

Cette approche définit l'entrepreneuriat comme « *Les activités nécessaires à la création ou à l'exploitation d'une entreprise dont les marchés ne sont pas tous bien établis ou clairement définis et/ou dans laquelle les parties pertinentes de la fonction de production ne sont pas complètement connues.* » (Leibenstein, 1979).

### **2.1.2 L'approche individuelle**

Le deuxième courant autrement appelé approche par les traits, se définit par une mutation d'un capitalisme managérial à un capitalisme entrepreneurial où l'on adopte une utilisée surtout dans le domaine psychologique, sociologique ou de psychologie cognitive.

Ils mettent l'accent sur l'initiative et la créativité individuelles, les petites entreprises et la création de richesses, ce qui a débouché sur la révolution technologique vécue à partir des années 80 (Acs & Zoltan, 1984).

L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création humaine incrémentale. « *This wealth is created by individuals who assume the major risks in term of equity, time, and/or career commitment of providing value for some product or service. The product or service itself may or may not be new or unique but value must somehow be infused by the entrepreneur by securing and allocating the necessary skills and resources* » (Ronstadt, 1984).

### **2.1.3. L'approche processus**

Le troisième courant apparaît durant les années 90, où l'entrepreneuriat renvoie à une approche qui se base sur les processus utilisés surtout dans le domaine des sciences de gestion, de l'action ou dans les théories des organisations. Nous citons les travaux de Gartner (1985) qui voit que l'entrepreneuriat est un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités.

Bruyat (1993) dans la continuité, déduit qu'il s'agit, en entrepreneuriat, d'une dialogique que forment l'entrepreneur et son projet, en addition à son évolution au cours du processus de création d'entreprise.

Pour cet auteur, « *l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu-crédation de valeur* » (Bruyat, 1993).

## **2.2 L'entrepreneur classique et les principaux courants de pensée**

L'entrepreneur est décrit dans la littérature classique comme un innovateur, un organisateur et un leader, ou comme un être doté de caractéristiques psychologiques exceptionnelles. De multiples études appuient ces propos et tentent de démontrer que les entrepreneurs possèdent

des traits que les non-entrepreneurs ne détiennent pas (McClelland, 1961; Brockhaus Sr, 1980; Dethou, 2021).

Tessier-Dargent (2015) classe la littérature en 4 grands courants de pensée : l'entrepreneur et l'innovation, le processus de création d'une organisation, la poursuite d'opportunités d'affaires, la création de valeur. Ces paradigmes appuient les propos qui hissent l'entrepreneur vers le statut d'un individu triomphant aux qualités hors du commun.

### 2.2.1 L'entrepreneur et l'innovation

Entrepreneuriat et innovation sont deux notions intimement liées depuis que l'économiste autrichien Joseph Schumpeter a évoqué la puissance du processus de la fameuse "destruction créatrice". Il explique dans « Le cycle des affaires (1939) », que le progrès technique est le moteur de l'économie : suite à une innovation majeure (nous citons comme exemple la découverte de l'utilité de la vapeur, internet...), l'économie entre dans une phase de croissance qui crée des emplois, succédée par une phase de dépression, où les innovations remplacent les entreprises « dépassées » et provoquent une destruction d'emplois.

Schumpeter (1935) voit les entrepreneurs au cœur même de ce processus de "destruction créatrice" car ils identifient les opportunités dites « cachées » et développent par conséquent les technologies et les concepts qui donneront naissance à de nouvelles activités économiques.

Peter Drucker (1985) s'inscrit dans le même courant et défend que « *l'entreprise a deux fonctions essentielles, et deux seulement : le marketing et l'innovation. Le marketing et l'innovation produisent des résultats, le reste n'est que dépenses* ».

### 2.2.2 La poursuite d'opportunités d'affaires

Les racines de la théorie de la découverte des opportunités entrepreneuriales trouvent leurs sources dans les travaux d'Israel Kirzner (1983) : « *Je vois l'entrepreneur non pas comme une source d'idées innovantes ex nihilo, mais comme quelqu'un d'alerte aux opportunités qui existent déjà et qui attendent d'être remarquées* ».

Son approche s'inscrit dans la même logique de Schumpeter et les autres principaux contributeurs à la théorie économique de l'esprit d'entreprise. Ils conçoivent l'entrepreneuriat comme une fonction économique, visant à équilibrer le marché, en supprimant les "poches d'ignorance". L'esprit d'entreprise apparaît comme une nouvelle organisation des ressources afin de permettre de mieux répondre à une demande solvable.

Casson (1982) assimile les opportunités à des « *occasions où de nouveaux biens, services, matières premières et méthodes d'organisation peuvent être présentés et vendus à un prix plus élevé que leur coût de production* ».

### 2.2.3 La création de valeur

Ronstadt R. (1984) est le père fondateur de ce troisième courant de pensée au quel s'ajoutent les travaux de Bruyat (1993) Bruyat & Julien (2001) qui considèrent que la création de valeur est avant tout d'ordre économique en plus de la création de toute forme de richesse (l'argent et la réalisation de soi en sont des exemples) pour les parties prenantes dans l'organisation et principalement pour l'entrepreneur.

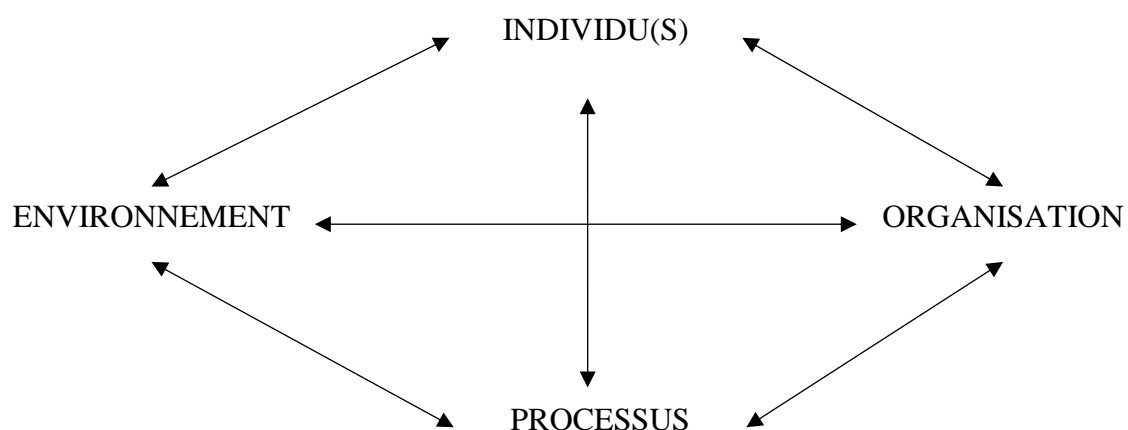
« L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création de valeur incrémentale. Cette richesse est créée par les individus qui assument les principaux risques en termes de capitaux, de temps et/ou d'investissement professionnel pour produire de la valeur via un bien ou un service. La valeur est générée par l'entrepreneur en dégageant et en allouant les ressources et les compétences nécessaires» (Ronstadt, 1984).

#### 2.2.4 Le processus de création d'une organisation

Le quatrième paradigme se base sur les travaux de Gartner (1985) qui a proposé dans son article paru dans l'Academy of Management Review une synthèse des recherches antérieures où il est le premier à évoquer les quatre dimensions de l'entrepreneuriat :

- L'individu-entrepreneur,
- L'environnement,
- Les processus,
- L'organisation créée.

Figure 4 : Un schéma pour décrire la création de nouvelles entreprises



Source : (Gartner, 1985)

La création d'une entreprise transporte des pensées et des images qui résistent à l'usure du temps et à l'apparition de discours plus nuancés. Une fois l'entreprise créée, elle est assez généralement synonyme de source de richesse et d'emploi (Fayolle, 2012).

Tableau 7 : Les formes de création d'entreprises

<b>Formes de création d'entreprise</b>	<b>Définition</b>
<b>La création ex nihilo</b>	Il s'agit de la création d'entreprise quand rien n'existe auparavant.
<b>La création par essaimage</b>	Il s'agit de créer une entreprise quand on est encore salarié et avec le soutien et l'aide de l'entreprise à laquelle on appartient.
<b>La création en franchise</b>	<i>« Elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule, autour d'un concept, qui a déjà été utilisée ailleurs. »</i>
<b>La création de filiale</b>	L'entrepreneur agit, dans ce cas, pour le compte d'une autre entreprise déjà active qui lui confie de gérer un projet entrepreneurial.
<b>La création d'activité nouvelle.</b>	Ce cas est considérablement proche du précédent. Tout se déroule au sein d'une organisation existante avec les avantages et les inconvénients liés à ce positionnement.

Source : (Fayolle, 2012)

Fayolle (2012) voit que contrairement au cas de la création d'entreprise, la reprise concerne les cas où l'entreprise existe et possède des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. La reprise peut être effectuée de la part de l'entrepreneur ou bien au nom d'une entreprise existante. Il s'agit de faire l'acquisition d'une entreprise qui pourrait être soit en « bonne santé », soit en difficulté.

### 2.3 Les motivations entrepreneuriales

Les entrepreneurs ne s'engagent pas tous dans des activités entrepreneuriales de la même manière. A chaque entrepreneur ses propres motivations, certains se lancent dans l'entrepreneuriat pour éviter le chômage, tandis que d'autres poursuivent une opportunité reconnue de profit (Jafari-Sadeghi, 2020).

La motivation est largement reconnue par la littérature comme l'un des nombreux facteurs ayant un impact sur le comportement des entrepreneurs naissants et sur le développement du processus de création d'entreprise. Sur la base des théories de motivation existantes, les facteurs de motivation peuvent être divisés en facteurs pull et push (Cerqueti et al., 2020).

Ce sont sans doute les travaux de Reynolds et al. (2001) qui donnent naissance aux concepts d'entrepreneuriat de nécessité (motivations de création push) et d'entrepreneuriat d'opportunité (motivations de création pull).

Le groupe pression « push » réunit des éléments de nécessité, de frustration et un besoin de flexibilité dû à des responsabilités familiales plus importantes. Le groupe attraction « pull » regroupe des besoins d'indépendance et d'autonomie, d'accomplissement personnel, de défi et la possibilité de gains financiers plus importants.

### **2.3.1 Les différentes approches pour conceptualiser les motivations push et pull**

Le concept de Push/Pull est abordé dans la littérature selon deux approches distinctes, la première est économique, la seconde psychosociologique (ARHAB, 2020).

#### **a) L'approche économique**

L'approche économique est la première à faire la différence entre le push et le pull dans l'entrepreneuriat. Elle est fondée sur les théories du choix entrepreneurial et professionnel de Knight Frank (1921), L'entrepreneuriat est ici compris comme résultant d'un calcul économique visant à maximiser les facteurs disponibles pour l'entrepreneur potentiel (Knight Frank, 1921).

Oxenfeldt (1943) étudie les facteurs de la création d'entreprise aux États-Unis durant la période 1900-1941 et constate que durant 1926-1929 où l'économie américaine était prospère, le nombre d'entreprises nouvellement créées avait décliné de 7%.

Ces constatations aboutissent sur la conclusion que sur le plan macroéconomique, les cycles économiques de prospérité ou de plein emploi ne génèrent pas forcément une dynamique de création d'entreprises. Les situations de dépressions économiques peuvent également expliquer la création d'entreprise.

Il poursuit qu'au niveau microéconomique, l'existence et l'attraction d'emploi et le taux salarial élevé pendant les périodes de prospérité économique annihileraient les motivations des entrepreneurs potentiels.

#### **b) L'approche psychosociologique**

Shapiro & Sokol (1982) explorent les motivations entrepreneuriales sous la lumière de la classification push-pull : en ce qui est du profil du créateur, il se peut qu'il dépende, au moins en partie, des circonstances qui ont suscité la création de son entreprise. Ces circonstances peuvent être des éléments négatifs ou positifs.

Selon ces auteurs, la création d'entreprise n'est pas le fait d'un individu comme dans l'approche économique. Elle résulte d'un ensemble de facteurs en interaction : individu, société, famille, etc. Au travers du concept de déplacement, les auteurs emploient les notions de push et pull. Ils entendent les déplacements comme des faits sociaux, situationnels et exogènes le plus souvent imposés à l'individu (Shapiro & Sokol, 1982).

## Section 03 : L'entrepreneuriat de nécessité

### 3.1. Emergence de l'entrepreneuriat de nécessité

Au cours des vingt dernières années, des analyses alternatives ont émergé à côté de la rhétorique classique dominante sur l'entrepreneuriat, pour remettre en question les vues orthodoxes sur l'entrepreneuriat (Giacomin et al., 2011; Haas, 2013; Doering & Wry, 2022; Audretsch et al., 2021).

Dans le contexte du développement d'une compréhension réaliste et multidimensionnelle de l'entrepreneuriat, un nouveau type d'entrepreneuriat, appelé entrepreneuriat "de nécessité", est apparu dans la littérature anglophone (GEM Global Entrepreneurship Monitor, 2001).

En 2012, Organization a publié un numéro spécial sur les perspectives critiques dans la recherche en entrepreneuriat, visant à explorer "les normes "considérées comme acquises" de la recherche en entrepreneuriat dans son ensemble, y compris ses idéologies, ses hypothèses dominantes, ses grands récits, ses échantillons et ses méthodes..."

Avant de passer à la définition de l'entrepreneuriat de nécessité, nous jugeons utile de s'attarder sur le sens même du terme nécessité, tel que le montre la définition du dictionnaire de (Merriam-Webster, 2022).

Figure 5 : Définition du mot nécessité

1. La qualité ou l'état d'être nécessaire
2.
  - (a) Pression des circonstances
  - (b) : Contrainte physique ou morale
  - (c) : Impossibilité d'un ordre ou d'une condition contraire
3. Qualité ou état d'être dans le besoin notamment : PAUVRETÉ
4.
  - (a) : Quelque chose qui est nécessaire : EXIGENCE
  - (b) : Un besoin ou un désir urgent

Source : (Merriam-Webster, 2022)

Selon la définition du dictionnaire en ligne Webster, le mot "nécessité" a plusieurs significations de (Merriam-Webster, 2022). Ces significations peuvent être regroupées en deux cadres de réflexion. Dans le premier, la nécessité est présentée comme un besoin, un besoin essentiel, vital. Dans l'autre, la nécessité est présentée comme une décision influençant une une circonstance externe contraignante.

Le concept de l'entrepreneur motivé par la nécessité est relativement nouveau dans la recherche théorique et empirique sur les petites entreprises. Le test mené par le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Giacomin et al., 2011) a joué un rôle important en mettant le sujet au premier plan, ils estiment que « *les entrepreneurs contraints et volontaires ne s'inscrivent pas dans la même logique entrepreneuriale en termes de croissance, d'innovation, d'emplois, d'exportations ou de choix sectoriel* » .

Les tests du GEM ont commencé en 1999 et depuis lors, la recherche s'est considérablement élargie et a inclus les contributions de 175 entrepreneurs et experts de 59 pays.

Plus des deux tiers des définitions (92 sur 134 exactement) étudiées dans une revue de littérature élaborée par Tessier-Dargent (2015) se tiennent conformément à la définition du Global Entrepreneurship Monitor GEM.

Dencker et al. (2021) quant à eux, voient que la littérature existante sur l'entrepreneuriat de nécessité est assez hétérogène, car elle examine cette question très répandue en fonction de diverses caractéristiques personnelles, et dans une variété d'environnements. Les principaux facteurs évoqués dans son leurs étude sont (Dencker et al., 2021) :

- Le chômage,
- La survie,
- La peur de la mort,
- Faible niveau de compétences managériales et entrepreneuriales,
- La pauvreté,
- L'exploitation d'opportunités de travail indépendant qui imitent celles existant dans le contexte local.

De ce fait, nous pouvons conclure que l'entrepreneuriat de nécessité qualifie initialement la création de petites entreprises, en particulier par les femmes, dans les pays en voie de développement, comme moyen d'améliorer le niveau de vie et de sortir de la pauvreté (GEM Global Entrepreneurship Monitor, 2001, p. 001).

### **3.2 La performance des entrepreneurs poussés par la nécessité**

La littérature suggère que les entrepreneurs motivés par la nécessité obtiennent des résultats médiocres par rapport à leurs homologues motivés par l'opportunité lorsqu'on mesure la rentabilité et la longévité. Cette constatation est problématique en soi en raison de la manière variée et incohérente dont les entrepreneurs motivés par la nécessité sont définis dans la littérature (Dye, 2019).

Les entrepreneurs motivés par la nécessité sont également susceptibles d'entrer dans des secteurs moins rentables, de gagner moins et de rester en activité moins longtemps que les entrepreneurs motivés par l'opportunité. Les raisons de cette mauvaise performance font l'objet de spéculations, notamment le manque d'expérience, le manque de capital social, les coûts d'opportunité réduits et la volonté des entrepreneurs par nécessité d'accepter moins (Block & Wagner, 2010).

Quant aux stratégies adoptées par ce type d'entrepreneurs, de nombreuses entreprises qu'ils ont créées ont choisi de concurrencer les entreprises en place en utilisant l'une des deux stratégies génériques suivantes : leadership par les coûts ou différenciation.

L'étude de (Block et al., 2014) démontre comment ce choix dépend du fait que la startup ait été fondée par nécessité ou non. Leurs résultats, basés sur un ensemble de données représentatif de 4 568 start-ups allemandes, montrent que les entrepreneurs par nécessité sont plus susceptibles que les autres entrepreneurs de poursuivre une stratégie de domination par les coûts, et moins susceptibles de poursuivre une stratégie de différenciation (Block et al., 2014).

Les travailleurs indépendants (opportunité) et les entrepreneurs de nécessité peuvent être une source d'inquiétude car nos résultats confirment qu'ils gagnent effectivement beaucoup moins que les travailleurs indépendants pour compte propre et les entrepreneurs d'opportunité, respectivement. Les gouvernements pourraient se demander si ce type d'emploi est souhaitable (Kyfyak et al., 2021).

### 3.3 Les facteurs influençant l'entrepreneuriat de nécessité

La théorie du désavantage (Light & Rosenstein, 1995) suppose que les expériences d'exclusion économique, de désavantage sur le marché du travail et de discrimination (par exemple, raciale, religieuse, ethnique, ou fondée sur le genre, l'âge ou un handicap) constituent à la fois une motivation et un obstacle à l'action entrepreneuriale.

Le désavantage peut servir à renforcer l'attrait relatif de l'entrepreneuriat, en particulier lorsque le désavantage se traduit par le chômage ou des salaires inférieurs. La nature de leur situation les incite à adopter un comportement de prise de risque. Cette théorie a été utilisée pour expliquer les actions entrepreneuriales des femmes, des immigrants et des minorités dans différents contextes (Morris et al., 2022).

Il est important de noter que le désavantage joue un double rôle en matière d'entrepreneuriat. Lorsqu'un groupe opprimé manque de ressources, le désavantage lié aux ressources l'empêche de lancer des entreprises ou le pousse dans le secteur informel (Boyd, 2000).

Tessier-Dargent (2015) suite à sa revue de littérature sur le thème regroupe une variété de facteurs affectant l'entrepreneuriat de nécessité :

Tableau 8 : Les facteurs affectant l'entrepreneuriat de nécessité

Facteurs	Catégories
<b>Les facteurs internes « durs »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Femme,</li> <li>- Minorité ethnique, immigré, non maîtrise de la langue</li> <li>- Parent isolé,</li> <li>- Senior,</li> <li>- Jeune,</li> <li>- Handicapé, problème de santé,</li> <li>- Interdit bancaire,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sans diplôme ou qualification.</li> </ul>
<b>Les facteurs internes « mous »</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de motivation positive à créer,</li> <li>- « Locus of control » externe,</li> <li>- Aversion forte au risque,</li> <li>- Absence de culture entrepreneuriale et de référent (réseau, tuteur, famille, accompagnement),</li> <li>- Faible estime de soi,</li> <li>- Peu de confiance en ses capacités propres.</li> </ul>
<b>Facteurs externes durs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le chômage (fin de droit ou chômage de longue durée, licenciement brutal suite à plan social ou restructuration),</li> <li>- L'intérim à répétition et la précarité salariale,</li> <li>- Le travail au noir et la nécessité de prendre un statut juridique pour sortir de l'économie informelle et développer une activité,</li> <li>- Le bénéfice de minima sociaux,</li> <li>- Un nouveau lieu de vie sans opportunité professionnelle,</li> <li>- Une préretraite ou retraite proche/en deçà du seuil de pauvreté, la sous-traitance imposée par l'employeur,</li> <li>- L'obligation de reprendre l'entreprise familiale ou de l'associé,</li> <li>- Des conditions de travail particulièrement difficiles et contraignantes.</li> </ul>
<b>Les facteurs macro-environnementaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maillage du filet sécuritaire (maladie, chômage, retraite, formation continue),</li> <li>- Niveau de corruption dans le pays,</li> <li>- Ampleur de l'économie informelle,</li> <li>- Structure du marché du travail (précarité, discrimination, « zone grise »),</li> <li>- Politique de l'emploi,</li> <li>- Conditions économiques (chômage, PIB/hab., intégration dans la mondialisation),</li> <li>- Culture entrepreneuriale du pays,</li> <li>- Niveau de ruralité et d'industrialisation.</li> </ul>

Source : (Tessier-Dargent, 2015)

# Cadre méthodologique

## Méthodologie globale de la recherche

Afin de déterminer les facteurs poussant les individus vers l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie, la littérature étudiée nous a permis d'opter pour deux approches, l'une quantitative, la deuxième qualitative :

Une approche quantitative, qui consiste à collecter les données auprès des entrepreneurs à travers un questionnaire, pour ensuite les analyser statistiquement à l'aide d'un logiciel de traitement statistique des données appelé SPSS.

Une approche qualitative qui consiste à mener des entretiens individuels auprès d'entrepreneurs par nécessité.

La collecte et analyse de données va nous permettre d'étudier les motivations ainsi que l'environnement influençant ce type d'entrepreneurs en Algérie, d'identifier leurs intérêts, perceptions et préférences envers les différents facteurs internes et externes recensés, les entretiens nous permettront de compléter les écarts laissés par l'étude quantitative.

## L'approche quantitative

### Echantillon

Le questionnaire est adressé personnes ayant créé une entreprise, toutes catégories confondues.

Nous avons contacté 308 personnes dont un total de 194 personnes a répondu, parmi les quels 111 présentent les caractéristiques requises. Cela représente un taux de réponse de 36,03 %.

**Méthode d'échantillonnage :** Échantillonnage aléatoire simple.

### Méthodologie du questionnaire

Le questionnaire a été conçu par l'outil Google Forms en deux langues laissées au choix du répondant : le Français et l'Arabe. Il est plus tard adressé à l'échantillon à travers la plateforme professionnelle *LinkedIn*.

Notre questionnaire se divise en 8 parties, chaque partie regroupe une série de questions traitant le même thème :

1. Caractéristiques de l'entreprise créée.
2. Formation de l'entrepreneur.
3. Expérience de l'entrepreneur.
4. Stratégie de l'entreprise créée.
5. Ecosystème institutionnel entrepreneurial.
6. Le contexte du projet de création d'entreprise.
7. Le rôle de la famille et des proches.

8. Fiche signalétique.

## L'approche qualitative

Après consultation des travaux recensés dans notre revue de littérature (Robichaud et al., 2010; Doering & Wry, 2022; Sendra-Pons et al., 2022) et étant donné la complexité des motivations entrepreneuriales, nous avons jugé bon d'ajouter à notre étude à une série d'entretiens semi-directifs effectués auprès de 7 entrepreneurs par nécessité.

Zone choisie : marché pour cause de densité d'activité et de population.

Un guide d'entretien préalablement élaboré nous permet de compléter la revue de littérature et les résultats du questionnaire, pour fournir, non de nouveaux critères de classement, mais la confirmation de leur validité dans le contexte algérien.

Le guide d'entretien est disponible dans la section des annexes.

Tableau 9 : La liste des entretiens réalisés

Entretiens	Activité	Durée de l'entretien	Type
Entretien 1	Vente de poisson	20min	En présentiel
Entretien 2	Vente de volaille	5min	En présentiel
Entretien 3	Vente de clés	15min	En présentiel
Entretien 4	Vente de fruits	11min	En présentiel
Entretien 5	Vente d'herbes aromatiques	6min	En présentiel
Entretien 6	Vente de fruits	10min	En présentiel
Entretien 7	Vente de poisson	6min	En présentiel

Source : réalisé par nos soins

Les informations recueillies auprès des quatre personnes interrogées ont été enregistrées afin d'être transcrites et codées pour être traitées correctement.

Il est nécessaire de souligner que la langue utilisée dans les entretiens est l'arabe du dialecte algérien.

## **CHAPITRE II : RESULTATS ET DISCUSSION**

Le chapitre qui suit présente les résultats de l'étude quantitative ainsi que de l'étude qualitative. Ces résultats sont commentés au niveau de la partie discussion.

## Résultats de l'étude quantitative

Une première étape consiste effectuer une analyse statistique tri à plat et tri croisé, à la base des données collectées.

### 1 Les caractéristiques de l'échantillon

Le genre des répondants : 17,11% des répondants sont des femmes, tandis que 82.89% sont des hommes.

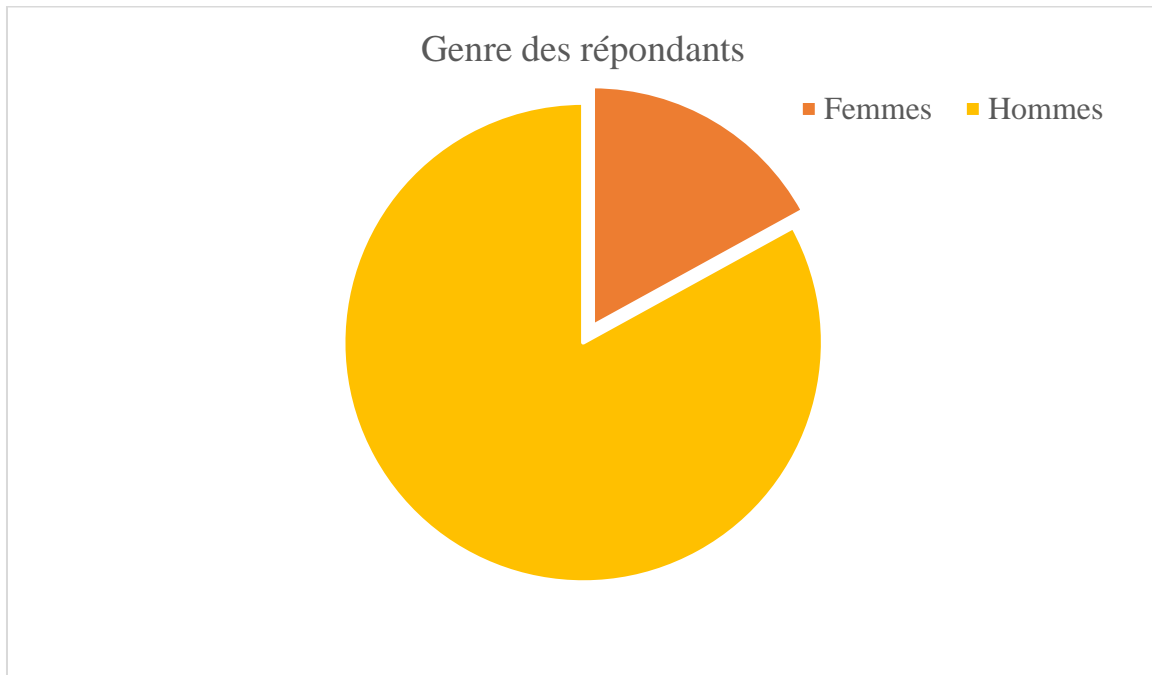
Nous constatons que notre échantillon est constitué d'une proportion considérable d'hommes par rapport aux femmes.

Tableau 10: Le genre des répondants

<b>Genre</b>	<b>Fréquence</b>	<b>Pourcentage</b>
Femme	19	17,11 %
Homme	92	82.89 %
Total	111	100 %
<b>Age</b>	<b>Fréquence</b>	<b>Pourcentage</b>
18 – 32	41	36,93 %
33 – 44	42	37,83 %
44 – 45	22	19,81 %
55 et plus	6	5,40 %
Total	111	100 %

*Source : élaboré par nos soins*

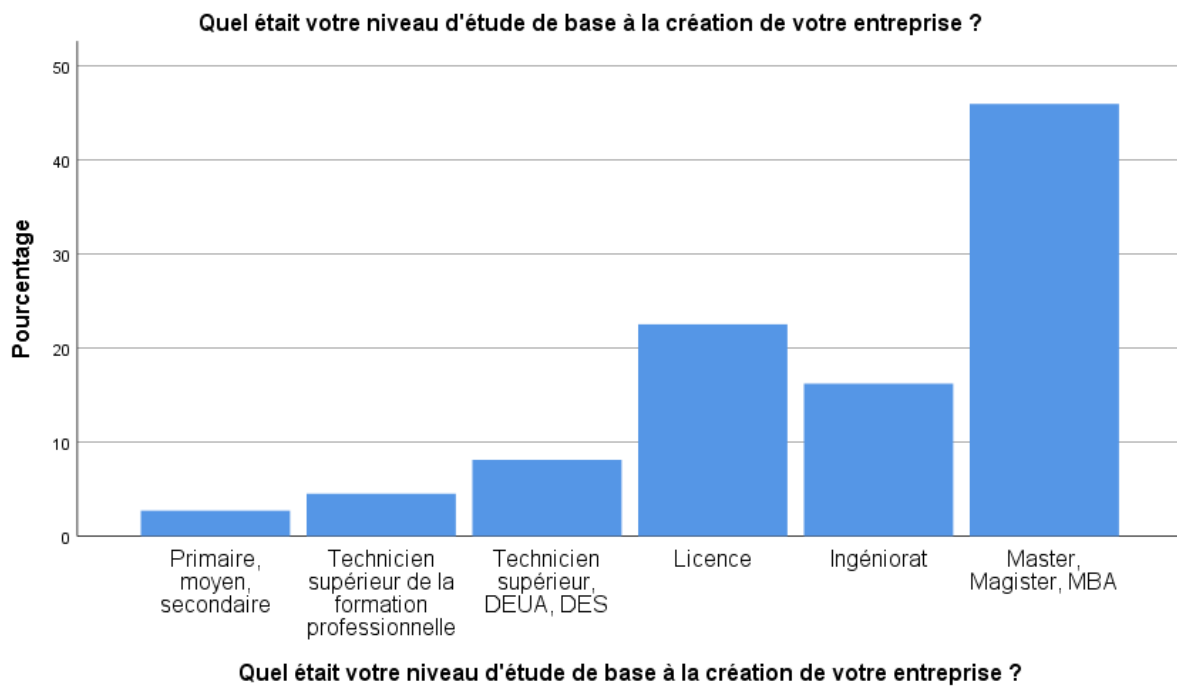
Figure 6: Genre des répondants



Source : élaboré par nos soins

### 1.1 Niveau d'étude des répondants

Figure 7 : Niveau d'étude des répondants

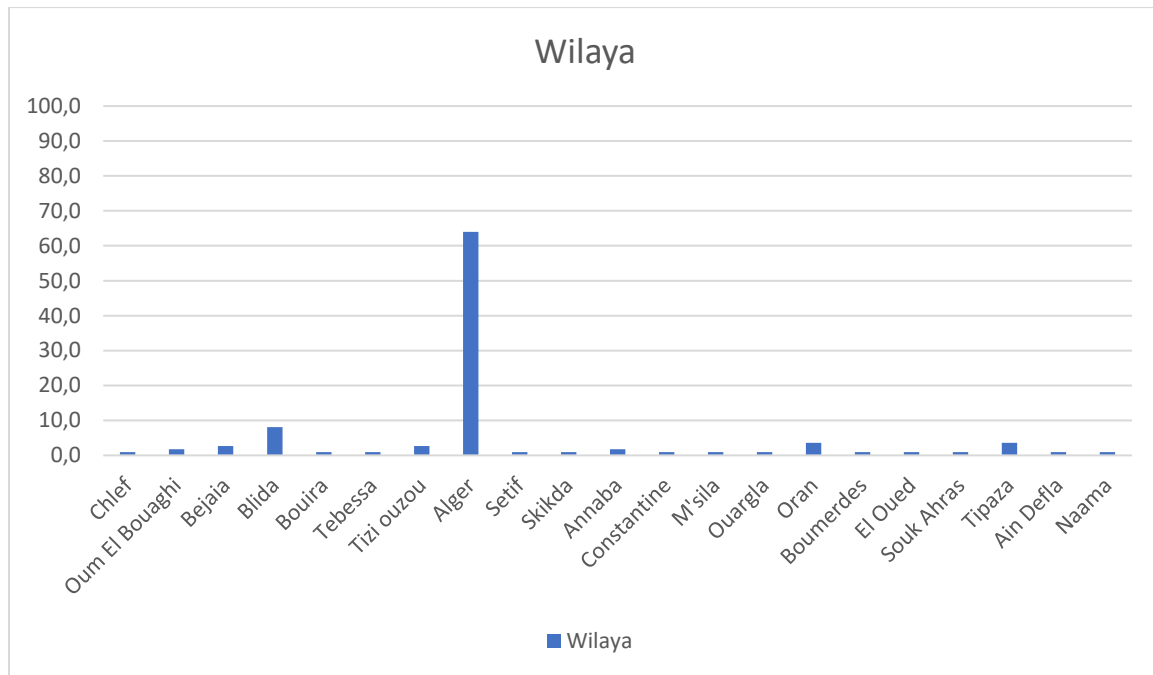


Source : SPSS

Les résultats montrent que la majorité de l'échantillon détient un niveau d'instruction allant du diplôme de licence et plus lors de la création de leur entreprise.

## 1.2 Distribution par Wilaya

Figure 8 : Répartition de l'échantillon par Wilaya

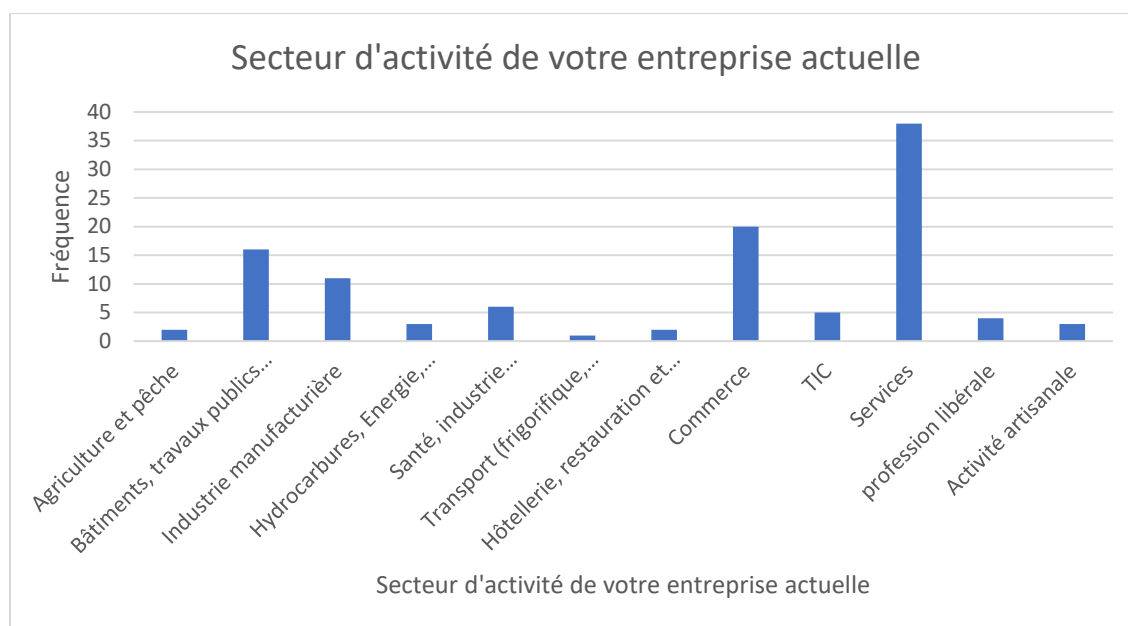


Source : SPSS

Les résultats montrent que 64% de l'échantillon se situe au niveau de la capitale d'Alger, suivi par la Wilaya de Blida avec un taux de 8,1 %.

### 1.3 Secteurs d'activité

Figure 9 : Secteurs d'activité des entreprises

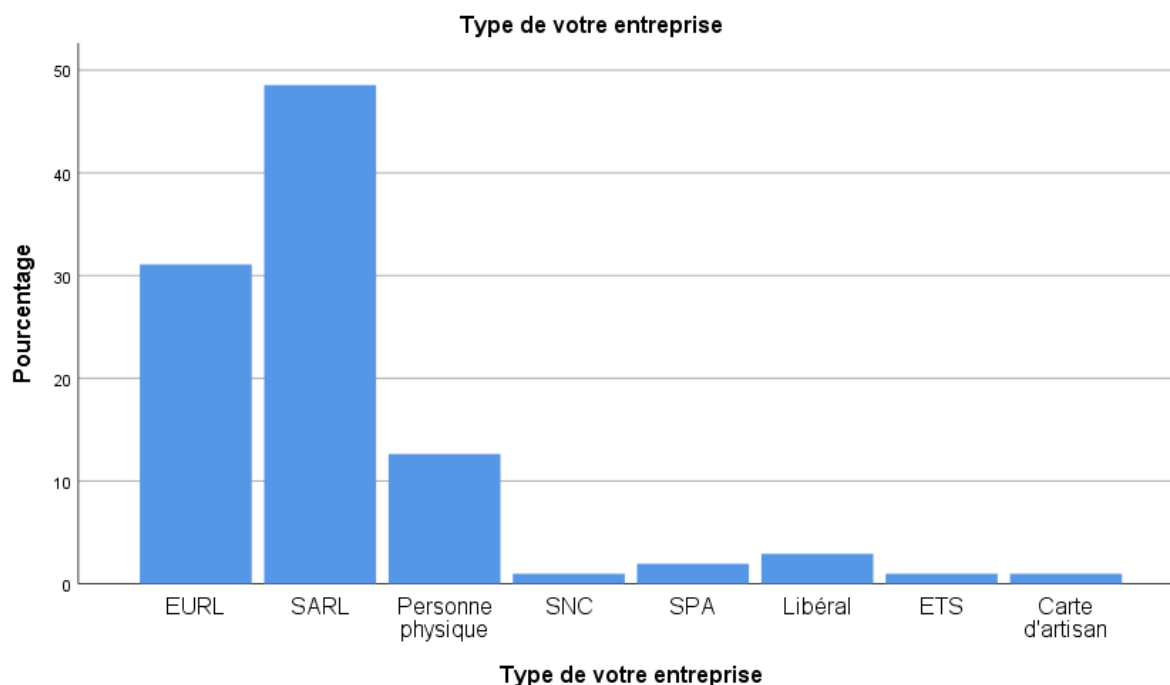


Source : SPSS

Le graphe montre que 38 entreprises se situent dans le secteur des services, suivies par 20 entreprises exerçant dans le domaine du commerce et 16 entreprises dans le domaine du BTP.

## 1.4 Catégorie juridique de l'entreprise

Figure 10 : Catégorie juridique de l'entreprise



Source : SPSS

Nous remarquons une majorité de sociétés commerciales à responsabilité limitée constituées par deux associés au minimum (SARL) avec un taux de 45%, suivie de 28% d'entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée.

## 1.5 Nombre de salariés selon le type d'activité

Tableau 11 : Nombre de salariés selon le type d'activité

		Nombre de salariés		Total
		1 à 9 salariés	Plus de 9 salariés	
Type d'activité de votre entreprise	Activité commerciale	33	7	<b>40</b>
	Activité artisanale	4	2	<b>6</b>
	Activité de service	48	17	<b>65</b>
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>26</b>	<b>111</b>

Source : SPSS

85 entreprises sur 111, soit 76,5% de l'échantillon détiennent entre 1 et 9 salariés, nous constatons donc une majorité de petites entreprises.

## 1.6 Activité supplémentaire

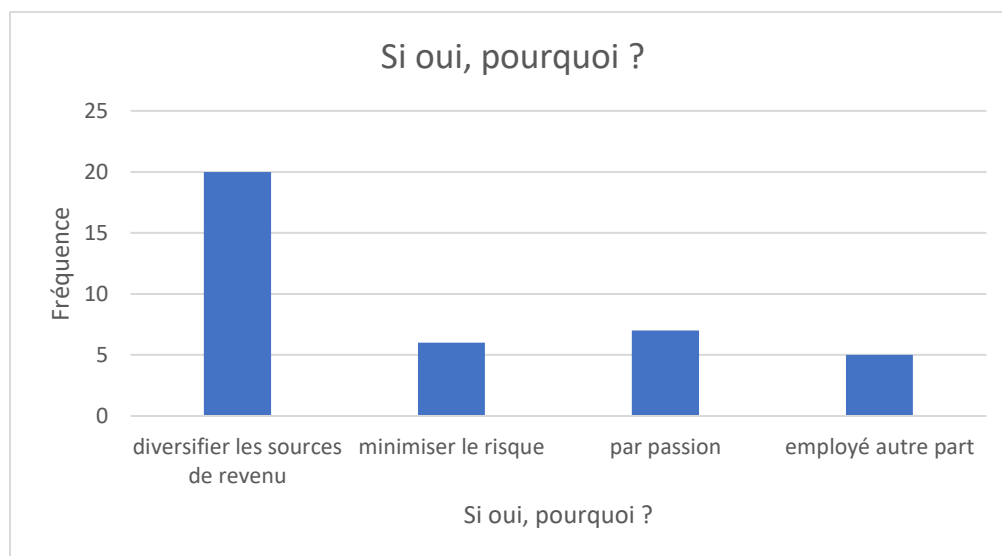
Tableau 12 : Exercez-vous d'autres activités commerciales en parallèle ?

	<b>Fréquence</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>Oui</b>	43	<b>38,7 %</b>
<b>Non</b>	68	<b>61,3 %</b>
<b>Total</b>	111	<b>100 %</b>

Source : SPSS

Les résultats montrent que 38,7% des entrepreneurs exercent une activité supplémentaire en parallèle.

Figure 11 : Pourquoi exercez-vous d'autres activités commerciales en parallèle ?



Source : SPSS

La raison principale est financière, 20 sur 43 souhaitent diversifier leurs sources de revenus par ces activités pratiquées en parallèle.

## 1.7 Le motif de création : entrepreneuriat d'opportunité ou de nécessité

Dans le but de différencier entre les motivations des entrepreneurs, nous classons les répondants dans la dichotomie d'entrepreneuriat d'opportunité et d'entrepreneuriat par nécessité (Jafari-Sadeghi, 2020) nous ajoutons une catégorie mixte qui réunit les répondants qui présentent les deux types de motivations (Eijdenberg et al., 2015). Si le choix est 1, ils sont classés dans l'opportunité, si le choix est 3 et 4, ils sont classés dans la nécessité. Si le choix est 2, ce sont des motivations mixtes.

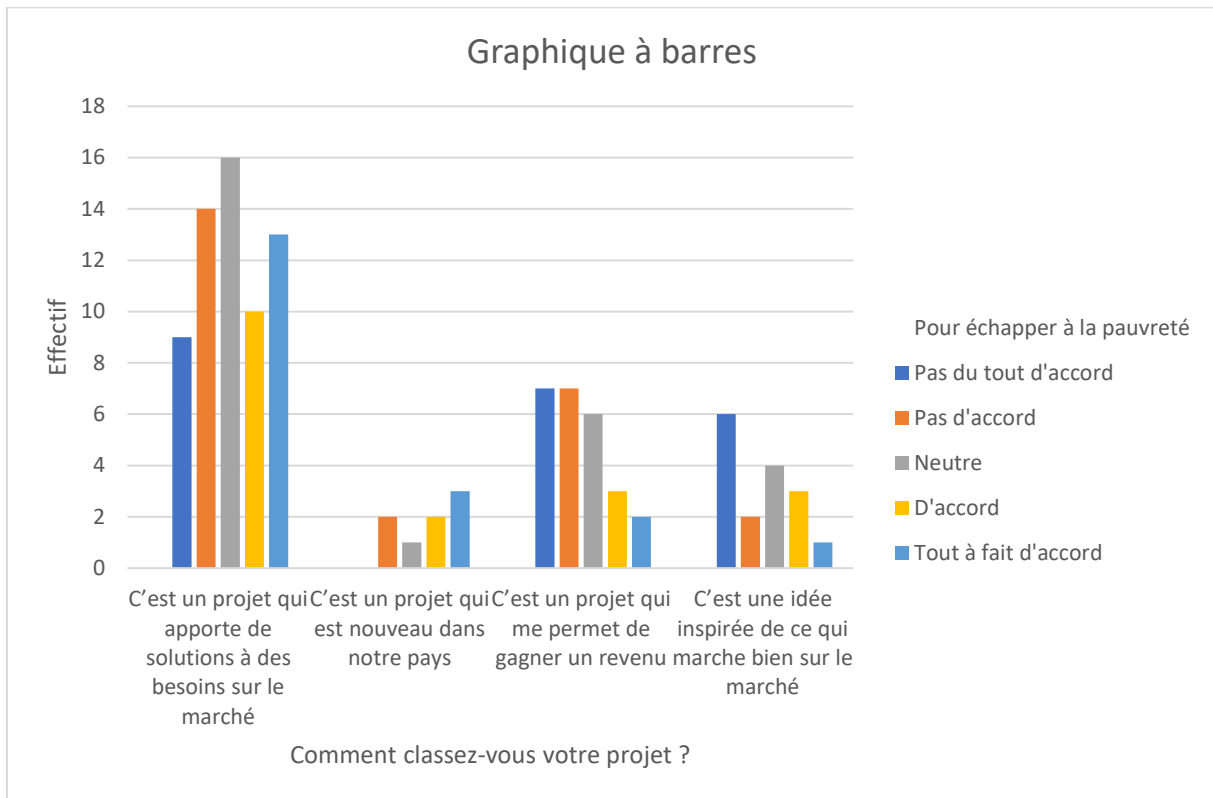
Tableau 13 : Motivations à la création d'entreprise

Motif		Fréquence	Pourcentage
Motivations d'opportunité	1. C'est un projet qui est nouveau dans notre pays	8	7,2 %
	2. C'est un projet qui apporte des solutions à des besoins sur le marché	62	55,9 %
Motivations de nécessité	3. C'est un projet qui me permet de gagner un revenu	25	22,5 %
	4. C'est une idée inspirée de ce qui marche bien sur le marché	16	14,4 %
	Total	111	100 %

Source : SPSS

Nous pouvons constater que seul 7.2 % de notre échantillon représente des entrepreneurs purement motivés par la poursuite d'une idée innovante tandis que 36,9 % montrent des motivations de pure nécessité.

Figure 12 : Motivations pour échapper à la pauvreté



Source : SPSS

La figure 12 nous permet de constater que même les entrepreneurs apportant une idée innovante et nouvelle au marché présentent une certaine dimension de nécessité en Algérie. Les entrepreneurs aux motivations mixtes (c'est un projet qui apporte des solutions sur le marché) sont répartis également entre ceux qui sont d'accord ou tout à fait d'accord, 23 personnes, et ceux qui ne le sont pas ou pas du tout, 23 personnes.

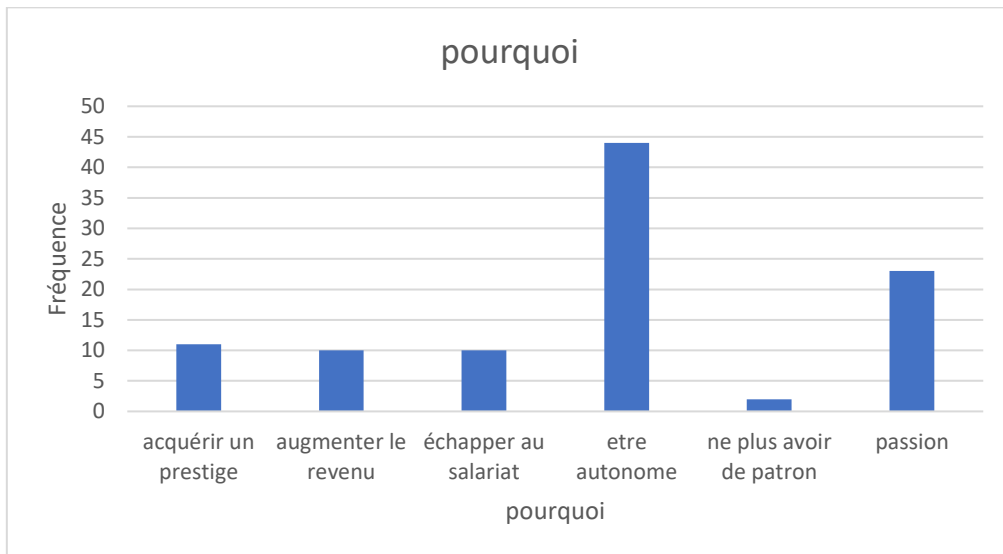
Tableau 14 : Si vous deviez choisir entre être entrepreneur et salarié

	Fréquence	Pourcentage
<b>Entrepreneur</b>	109	98,2 %
<b>Salarié</b>	2	1,8 %
<b>Total</b>	111	100 %

Source : SPSS

Nous constatons que seuls 2 répondants sur 111 préféreraient être salarié au fait d'être entrepreneur.

Figure 13 : Pourquoi préférez-vous être entrepreneur ?

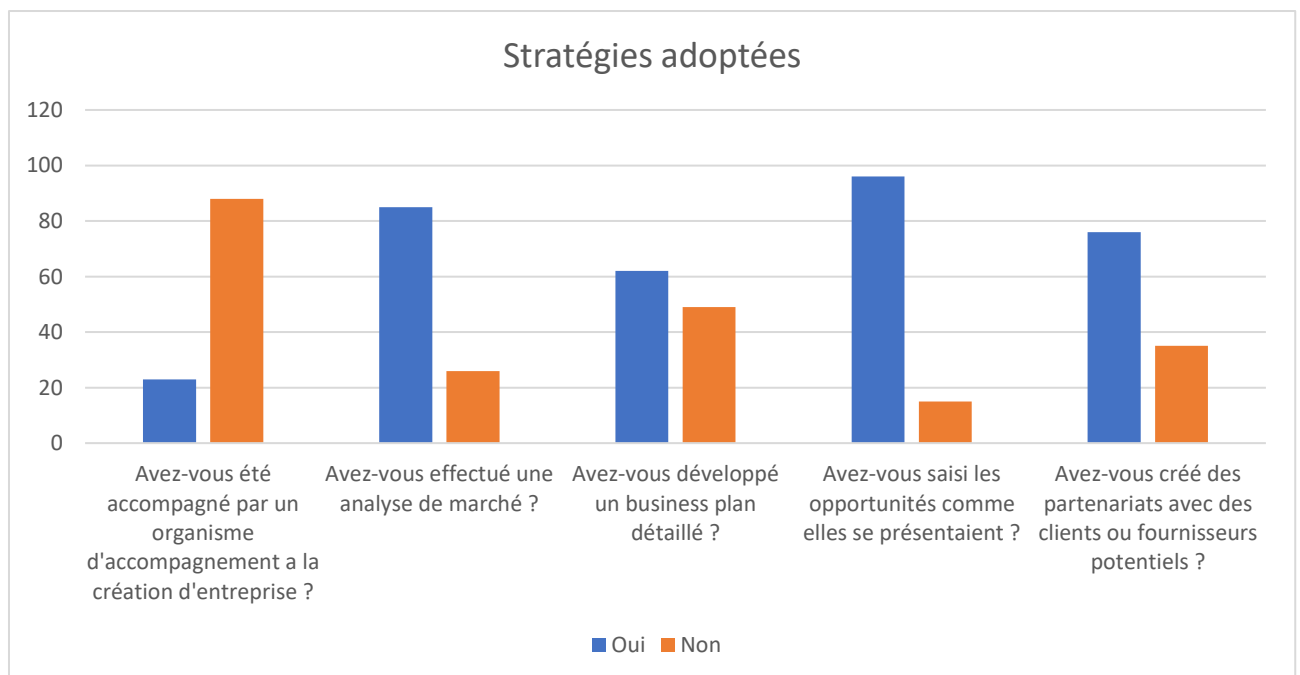


Source : SPSS

Les résultats montrent que la grande majorité des répondants, soit 44 sur 111, se sont engagés dans l'entrepreneuriat animés par un désir d'autonomie et d'indépendance suivi par 23 répondants qui ont créé leurs entreprises par passion.

### 1.8 Stratégies adoptées

Figure 14 : Stratégies adoptées



Source : SPSS

- a) En ce qui concerne l'accompagnement, 88 répondants n'ont pas eu recours à tout type d'organisme d'accompagnement, les 23 autres l'ont fait.
- b) 85 répondants ont effectué une analyse de marché.
- c) 62, soit près de la moitié ont développé un business plan détaillé.
- d) 96 ont saisi les opportunités comme elles se présentaient.
- e) 76 ont créé des partenariats avec des clients ou des fournisseurs potentiels.

## **2 Analyse en composantes principales (ACP)**

Dans cette section du traitement et de l'analyse des données, nous effectuons une ACP qui nous permet de regrouper l'ensemble des facteurs en en composantes principales et ce, afin de comprendre l'impact et les différentes relations entre les facteurs et le choix du type d'activité des entrepreneurs inclus dans notre étude.

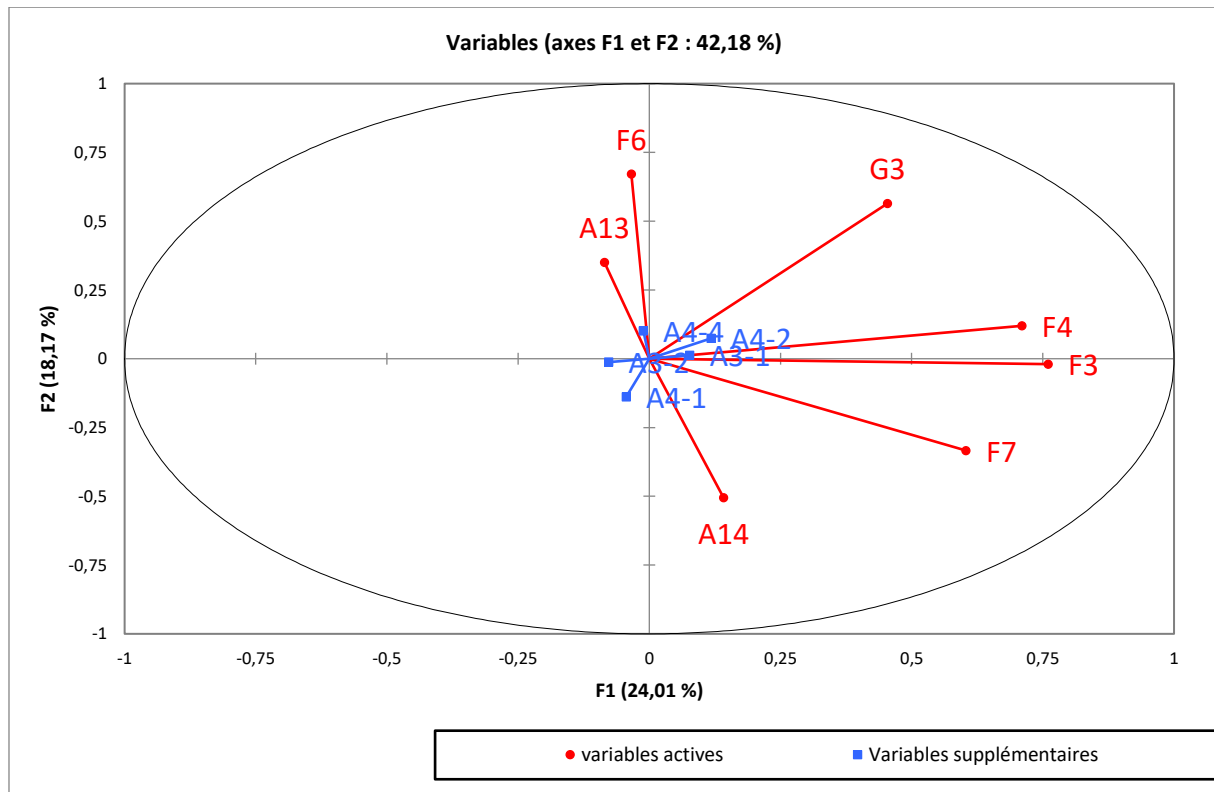
Le type d'activité est représenté par A4, où :

- A4-1 représente le type d'activité commerciale.
- A4-2 représente le type d'activité artisanale.
- A4-3 représente le type d'activité agricole, cependant, nous l'avons exclu de l'étude car le nombre de répondants est égal à 0.
- A4-4 représente le type d'activité de services.

La variable A3 représente la question : est-ce votre première expérience entrepreneuriale ? où A3-1 représente ceux qui ont répondu par oui, et A3-2 ceux qui ont répondu par non.

## 2.1 Les facteurs internes

Figure 15 : ACP facteurs internes



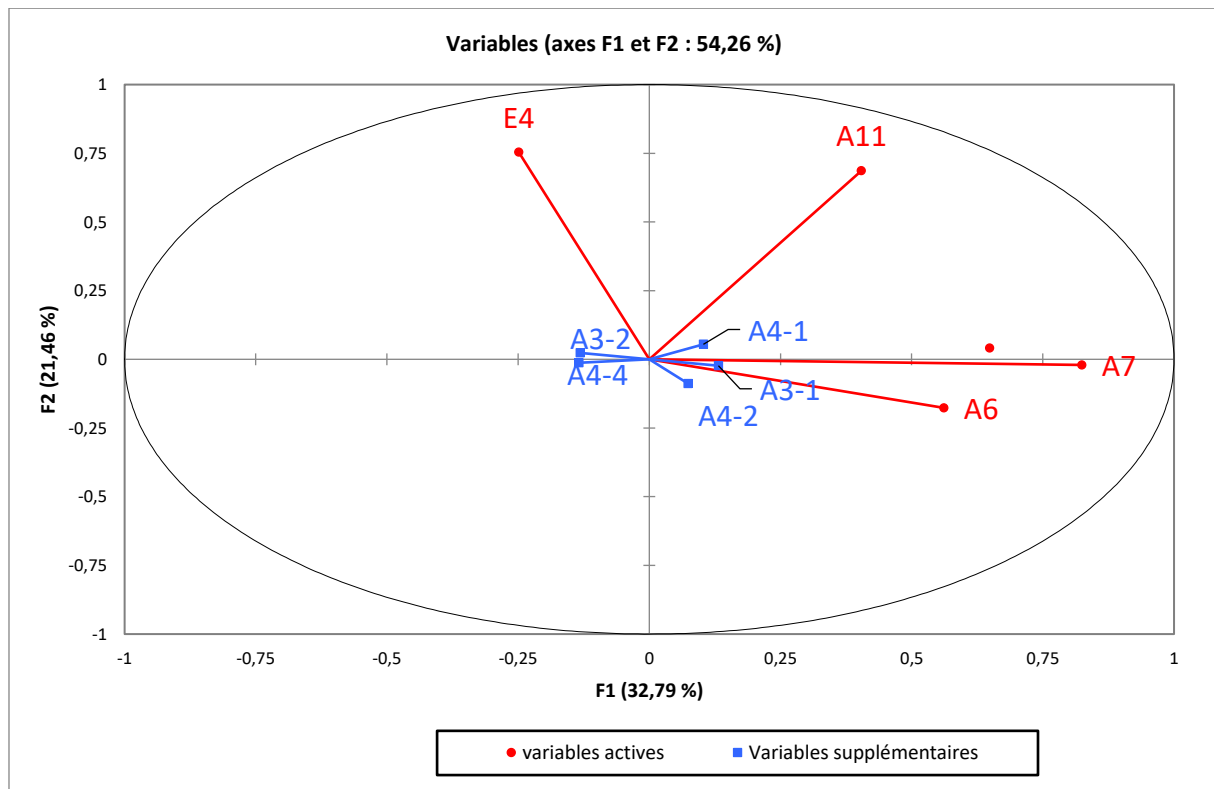
Source : Excel

- 1) Le type d'activité commercial A4-1 est moyennement corrélé à la perception du risque A14.
  - Le type d'activité commercial A4-1 est indépendant du degré de satisfaction F7, des motivations à la création d'entreprise F3 et de la perception des capacités personnelles F4.
  - Le type d'activité commercial A4-1 est négativement corrélé au soutien familial G3, au temps passé pour concrétiser le projet F6 ainsi que le degré de motivation A13.
  
- 2) Le type d'activité artisanal A4-2 est positivement corrélé au soutien familial G3, à la perception des capacités personnelles F4, aux motivations à la création d'entreprise F3 et au degré de satisfaction F7.
  - Le type d'activité artisanal A4-2 est indépendant de la perception du risque A14, du degré de motivation A13 et du temps passé pour concrétiser le projet F6.
  
- 3) Le type d'activité de services A4-4 est positivement corrélé avec le temps passé pour concrétiser le projet F6 ainsi que le degré de motivation A13.
  - Le type d'activité de services A4-4 est indépendant du soutien familial G3, de la perception des capacités personnelles F4, des motivations à la création d'entreprise F3 et du degré de satisfaction F7.

- 4) Le fait de s'engager dans la première expérience entrepreneuriale A3-1 est positivement corrélée au soutien familial G3, la perception des capacités personnelles F4, aux motivations à la création d'entreprise F3 et au degré de satisfaction F7.
  - Le fait de s'engager dans la première expérience entrepreneuriale A3-1 est indépendant de la perception du risque A14, du degré de motivation A13 et du temps passé pour concrétiser le projet F6.
  
- 5) Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est positivement corrélé à aucun des facteurs internes.
  - Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est indépendant de la perception du risque A14, du degré de motivation A13 et du temps passé pour concrétiser le projet F6.
  - Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est négativement corrélé au soutien familial G3, la perception des capacités personnelles F4, aux motivations à la création d'entreprise F3 et au degré de satisfaction F7.

## 2.2 Les facteurs externes

Figure 16 : ACP facteurs externes



Source : Excel

- 1) Le type d'activité commercial A4-1 est moyennement corrélé au choix du financement A11, au choix de la catégorie juridique A7 et à la formalisation de l'activité A6.
  - Le type d'activité commercial A4-1 est indépendant de la perception de l'environnement institutionnel algérien E4.
  
- 1) Le type d'activité artisanal A4-2 est positivement corrélé au choix de la catégorie juridique A7 et à la formalisation de l'activité A6.
  - Le type d'activité artisanal A4-2 est indépendant de et au choix du financement A11.
  - Le type d'activité artisanal A4-2 est négativement corrélé à la perception de l'environnement institutionnel algérien E4.
  
- 2) Le type d'activité de services A4-4 est moyennement corrélé à la perception de l'environnement institutionnel algérien E4.
  - Le type d'activité de services A4-4 est indépendant du choix du financement A11.
  - Le type d'activité de services A4-4 est négativement corrélé au choix de la catégorie juridique A7 et à la formalisation de l'activité A6.
  
- 3) Le fait de s'engager dans la première expérience entrepreneuriale A3-1 est positivement corrélée au choix de la catégorie juridique A7 et à la formalisation de l'activité A6.
  - Le fait de s'engager dans la première expérience entrepreneuriale A3-1 est indépendant du choix du financement A11.
  
- 4) Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est moyennement corrélé à la perception de l'environnement institutionnel algérien E4.
  - Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est indépendant du choix du financement A11.
  - Le fait de s'engager dans une deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale A3-2 est négativement corrélé au choix de la catégorie juridique A7 et à la formalisation de l'activité A6.

### 3 Résultats de l'étude qualitative

#### 3.1. Motivations qui poussent à la création d'entreprise par nécessité

Tableau 15 : Pourquoi avez-vous créé cette entreprise ?

<b>Entretiens</b>	<b>Activité</b>	<b>Verbatim</b>
<b>Entretien 1</b>	Vente de poisson	L'âge, manque de force physique, a un membre de sa famille qui travaille dans le même domaine
<b>Entretien 2</b>	Vente de volaille	Assure la continuité du travail des parents

<b>Entretien 3</b>	Vente de clés	Suite à une formation
<b>Entretien 4</b>	Vente de fruits	N'a pas eu d'autre choix
<b>Entretien 5</b>	Vente d'herbes aromatiques	Choix d'activité aléatoire, manque d'autres alternatives
<b>Entretien 6</b>	Vente de fruits	N'a pas eu d'autre choix
<b>Entretien 7</b>	Vente de poisson	Fermeture de l'entreprise où il était salarié, n'a pas eu d'autre choix

*Source : élaboré par nos soins*

### 3.2 Synthèse des motivations exprimées

Tableau 16 : Synthèse des concepts exprimés lors des entretiens

	Souhaite perpétuer une tradition familiale	Manque d'ambition	Manque de compétences entrepreneuriales	de Ne perçoit pas d'autres choix	Aversion au salariat	Ne ressent pas de soutien de la part des autorités concernées	Soutien familial
<b>1</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>2</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>3</b>		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>4</b>		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>5</b>		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
<b>6</b>		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	
<b>7</b>		<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>	<b>X</b>

*Source : élaboré par nos soins*

### 3.3 Conditions liées à l'entreprise créée

Tableau 17 : Conditions de l'entreprise créée

Entretiens	Durée de l'activité	Statut	Niveau d'étude	Formation dans le domaine	Stratégie face aux clients et la concurrence
<b>Entretien 1</b>	Moins d'un an	Formel	Primaire	Non	Non
<b>Entretien 2</b>	20 ans	Formel	Moyen	Oui	Non
<b>Entretien 3</b>	20 ans	Formel	Terminale	Non	Oui
<b>Entretien 4</b>	25 ans	Informel	Lycée	Non	Oui
<b>Entretien 5</b>	30 ans	Informel	Moyen	Non	Non
<b>Entretien 6</b>	1 an	Informel	Moyen	Non	Oui
<b>Entretien 7</b>	24 ans	Informel	Terminale	Non	Oui

*Source : élaboré par nos soins*

Tableau 18 : Souhaitez-vous développer votre entreprise ?

<b>Entretiens</b>	<b>Activité</b>	<b>Verbatim</b>
<b>Entretien 1</b>	Vente de poisson	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 2</b>	Vente de volaille	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 3</b>	Vente de clés	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 4</b>	Vente de fruits	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 5</b>	Vente d'herbes aromatiques	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 6</b>	Vente de fruits	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.
<b>Entretien 7</b>	Vente de poisson	Non, ressent une satisfaction personnelle vis-à-vis de la situation actuelle, ne souhaite pas agrandir l'activité.

*Source : élaboré par nos soins*

#### **4 Discussion**

Selon la littérature, l'entrepreneuriat par nécessité réside dans le type d'entreprises créées, exerçant majoritairement dans les activités artisanales et commerciales de petite taille (Vivarelli, 2013; Dencker et al., 2021), ainsi, nous avons effectué une ACP pour tester les relations entre la création d'entreprise par nécessité et les deux groupes de facteurs internes et externes étudiés.

En ce qui concerne les facteurs internes, nos résultats révèlent une corrélation positive entre le choix de s'engager dans une activité commerciale et une perception de la prise de risques. Quant à l'activité artisanale, il existe une corrélation positive entre le temps passé à concrétiser le projet et le degré de motivation.

En ce qui concerne les facteurs externes, nos résultats révèlent une corrélation positive entre le choix de s'engager dans une activité commerciale et le choix de financement (majoritairement par les fonds personnels), le choix du statut juridique SARL et EURL ainsi que le choix de s'enregistrer au près du CNRC (registre de commerce). Ce qui est le même cas en ce qui concerne l'activité artisanale hormis le choix du financement.

Lorsqu'ils s'engagent dans leur première expérience entrepreneuriale, les entrepreneurs étudiés présentent une relation positive avec leur perception de leurs capacités personnelles, le soutien familial qu'ils obtiennent, le degré de satisfaction et les motivations à la création d'entreprise par nécessité. On constate l'inverse lorsqu'il s'agit de la deuxième (ou plus) expérience entrepreneuriale.

Notre échantillon se compose de 111 entrepreneurs, dont 36,9% expriment des motivations de pure nécessité, 7,2% expriment des motivations de pure opportunité et 55,9% expriment des motivations mixtes. Ce qui laisse à comprendre qu'il est difficile de classer les entrepreneurs dans une dichotomie rigide et tranchée. Nous avons pu constater que même les entrepreneurs apportant une idée innovante et nouvelle au marché présentent certaines dimensions de nécessité telle que la motivation à la création d'entreprise pour ne pas tomber dans une situation de pauvreté et vice versa, les entrepreneurs classés par nécessité présentent également des dimensions d'innovations et d'exploitation d'opportunité.

Ces dimensions sont certes moins accentuées qu'au près des entrepreneurs du type contraire, mais elles restent tout de même présentes et exploitables. Ces propos s'alignent à ceux de Eijdenberg et al. (2015), qui n'adhère pas à la vision dichotomique des types d'entrepreneuriat.

Les entrepreneurs aux motivations mixtes sont répartis également entre ceux qui sont pour la proposition qu'ils se sont engagés à l'entrepreneuriat pour éviter de tomber dans la pauvreté 23 personnes, et ceux qui ne le sont pas ou pas du tout, 23 personnes.

Les résultats des entretiens nous permettent de déduire plusieurs observations qui seront présentés dans les axes qui suivent :

- **L'âge** : les entrepreneurs interrogés ne montrent pas de tranches d'âge définies, cependant, tous ont débuté leurs activités à un très jeune âge, ce qui va à l'encontre des études abordées dans notre revue de littérature (Tessier-Dargent, 2015), qui voit que ce type d'entrepreneuriat est majoritairement adopté par des personnes d'un certain âge. Seul 2 cas sur 7 confirment ces propos.
- **Le choix de type d'activité** : les interviewés se dirigent et se sont dirigés dans le passé uniquement vers des activités commerciales et artisanales, ce qui est conforme à la littérature (Vivarelli, 2013; Dencker et al., 2021).
- **Les motivations à l'entrepreneuriat** : les entretiens montrent que le faible niveau d'étude et le faible niveau de formation des interviewés ne leur permet pas d'atteindre des postes aux salaires élevés, les poussant à se diriger vers l'entrepreneuriat comme unique choix s'offrant à eux pour améliorer leur situation sociale, ce qui reste conforme à la littérature abordée (Robichaud et al., 2010; Jafari-Sadeghi, 2020; Sedaghat & Lei, 2020).
- **La création d'entreprises pour échapper à la pauvreté** : En effet, les interviewés affirment que l'entrepreneuriat est le seul moyen qui leurs est offert pour subvenir au besoin de leurs familles et de leur éviter de tomber dans une situation de pauvreté, ce qui reste également conforme aux travaux étudiés (Muhhammad Shafiu et al., 2020; Morris et al., 2022).
- **Formalisation de l'activité** : 4/7 interviewés exercent dans l'informel, le reste sont dans le cadre d'une activité formel. Cependant, ils expriment une insatisfaction face à leur réalité. Ils souhaiteraient rester dans l'informel et cela pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ils

jugent qu'il existe une situation d'injustice face à la concurrence existante car leurs concurrents exerçant dans l'informel se permettent de manipuler les prix de la marchandise aisément, ils n'ont « pas autant de frais à payer » notamment le loyer, les impôts, les contrôles de la part des services d'hygiène etc. Deuxièmement, ils ne ressentent pas de soutien de la part des autorités locales et jugent, au contraire, que les décisions prises de leur part leurs sont défavorables telle que l'augmentation récente du loyer supposément subventionné par l'état. Cela reste des caractéristiques bien spécifiques au contexte algérien, nous pouvons l'associer avec les travaux de (Uzo et al., 2021).

- **Financement** : le financement se fait par leurs propres moyens ou bien par le prêt au près de membre de la famille. Ils expriment un manque de confiance face aux organismes d'accompagnement à la création d'entreprises cela confirme les travaux de (Tessier-Dargent, 2015).
- **L'ambition et la satisfaction** : Tous n'ont montré aucun signe d'ambition, entretien numéro 5 exerce depuis 30ans dans la même activité informelle et ne se voit pas faire autre chose malgré le faible revenu ainsi que le manque de protection sociale. Ils expriment un niveau de satisfaction élevé malgré les circonstances défavorables, ce qui est soutenu par les motivations « push » de la théorie « push/pull » largement adoptée dans la littérature (Giacomin et al., 2006; Gyori et al., 2019; Martiarena, 2020; Alam et al., 2021).

Ainsi, nous pouvons donc accepter partiellement les hypothèses formulées, étant donné que seul une partie des facteurs internes et externes cités affectent réellement la création d'entreprises par nécessité.

# **CONCLUSION GENERALE**

## Aperçu et résumé

Notre étude a eu pour but d'étudier les déterminants de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie, de comprendre comment les différents facteurs internes et externes poussent les entrepreneurs algériens vers la création par nécessité. Pour ce faire, nous avons recensé un ensemble homogène de travaux scientifiques sur le thème, présentés dans notre cadre conceptuel, suivi de l'application d'une méthode quantitative et qualitative.

L'étude a été présentée selon la structure méthodologique qui suit : débutant par une introduction, un premier chapitre conceptuel et méthodologique, un deuxième chapitre présentant les résultats obtenus ainsi que la discussion. Pour finir, une conclusion générale qui synthétise l'ensemble des informations présentées.

## Principaux résultats obtenus

Sur le plan du traitement des données, nous avons procédé en trois étapes. Dans un premier temps, nous avons abordé les motivations dû à la création par nécessité dans une optique exclusivement descriptive. Dans une deuxième étape, nous avons tenté de comprendre l'influence des différents facteurs internes et externes qui animent ce choix. Pour ce faire, nous avons mené une analyse en composantes principales des données relatives aux facteurs internes et externes. Par la suite, il nous a été possible d'identifier les facteurs les plus importants qui impactent les orientations des entrepreneurs de l'échantillon.

Notre échantillon se compose de 194 réponses, dont 111 sont conformes aux exigences. 36,9% expriment des motivations de pure nécessité, 7,2% expriment des motivations de pure opportunité et 55,9% expriment des motivations mixtes. Toutefois, les résultats du questionnaire montrent que les entrepreneurs par nécessité présentent des dimensions appartenant à l'entrepreneuriat d'opportunité et vice versa, ces dimensions restent cependant faibles en comparaison au type opposé.

Les entreprises étudiées sont principalement de taille petite, dont 76,5% emploient entre 1 et 9 employés. Elles sont réparties sur 3 types d'activités : activités commerciales, activités artisanales et activités de services.

L'ACP réalisée sur les résultats du questionnaire nous permet déduire que les facteurs internes et externes impactent relativement les différents types d'activités, chacune à sa manière. Suite à cela, nous pouvons dire que les 2 hypothèses formulées sont partiellement confirmées.

**H1** : Les facteurs internes relatifs au capital social de l'entrepreneur poussent à la création d'entreprise par nécessité.

**H2** : Les facteurs externes relatifs à l'environnement institutionnel poussent à la création d'entreprises par nécessité.

Les entretiens quant à eux, nous permettent de constater que l'entrepreneuriat par nécessité n'est pas forcément dépendant de l'âge car les interviewés ont présenté les mêmes caractéristiques, quel que soit leur catégorie d'âge. Nous confirmons les paroles de Cowling &

Bygrave (2002), qui définit les entrepreneurs par nécessité comme des individus qui sont : « *poussés à l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas de meilleure alternative d'emploi* » et nous positionnant ainsi dans une logique de motivations « Push ».

### **Implications théoriques**

Notre recherche permet de mettre en évidence les entrepreneurs par nécessité, une catégorie qui est laissée à l'ombre face au succès et l'attraction suscitée par l'entrepreneuriat d'innovation autrement appelé entrepreneuriat d'opportunité. Nous avons pu collecter des informations concernant ces entrepreneurs, leurs motivations, leurs perceptions de l'environnement et comment ce dernier les affectent.

### **Limites**

Notre recherche se limite de par la taille de l'échantillon, 111 entrepreneurs principalement répartis au niveau d'Alger et de ses alentours. Ce qui présente un biais qui pourrait être justifié par la densité d'entreprises dans la région mentionnée.

### **Prolongement possible de la recherche**

Cette étude, malgré ses limites, présente une idée vaste et générale des facteurs affectant les entrepreneurs par nécessité en Algérie ainsi que leurs motivations. Les recherches futures peuvent approfondir d'avantage l'analyse quantitative en se focalisant sur un seul des deux types de facteurs étudiés, soit internes ou externes. Cela permettra de cerner les concepts liés au thème, plus en profondeur.

## **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

- Abdellah, R. (2021). La promotion de la PME et de l'entrepreneuriat en Algérie : Deux décennies d'efforts pour quels résultats ? 13.
- Acs, & Zoltan, J. (1984). The changing structure of the US economy : Lessons from the steel industry. Greenwood.
- Ahmadi, A., & Soga, L. R. (2022). To be or not to be : Latent entrepreneurship, the networked agent, and the fear factor. *Technological Forecasting and Social Change*, 174, 121281.  
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121281>
- Alam, S., Biswas, K., & Sulphrey, M. (2021). A Case Study on the Entrepreneurial Process of Push and Pull Women Entrepreneurs. *South Asian Journal of Business and Management Cases*, 10, 207-217.  
<https://doi.org/10.1177/22779779211028536>
- Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V., & Stenholm, P. (2019). Necessity or Opportunity? The Effects of State Fragility and Economic Development on Entrepreneurial Efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(4), 725-750. <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>
- Androniceanu, A.-M., Kinnunen, J., & Georgescu, I. (2022, février 18). ENTREPRENEURIAL MOTIVATIONS TO START NEW BUSINESSES : A PANEL DATA ANALYSIS. *International Management Conference*. <https://doi.org/10.24818/IMC/2021/03.04>
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30-37.
- Arabeche, Z. (2020). Profil du dirigeant, Entrepreneuriat et Performance : Cas de l'Algérie. 06, 18.
- ARHAB, N. (2020). L'entrepreneur Algérien poussé par la nécessité ou attiré par l'opportunité. Etude exploratoire.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (2021). Necessity or opportunity? Government size, tax policy, corruption, and implications for entrepreneurship. *Small Business Economics*.  
<https://doi.org/10.1007/s11187-021-00497-2>
- Aziz, O., Grant, K., & Arshed, N. (2020). Does Entrepreneurial Activity Assist in the Alleviation of Poverty? *Journal of Applied Business and Economics*, 22, 114-132. <https://doi.org/10.33423/jabe.v22i7.3256>
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship : Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3-22.

- Bhuiyan, M. F., & Ivlevs, A. (2019). Micro-entrepreneurship and subjective well-being : Evidence from rural Bangladesh. *Journal of Business Venturing*, 34(4), 625-645.
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2014). Necessity Entrepreneurship and Competitive Strategy. 31.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany : Characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62(2), 154-174.
- Boldureanu, G., Ionescu, A. M., Bercu, A.-M., Bedrule-Grigoruță, M. V., & Boldureanu, D. (2020). Entrepreneurship education through successful entrepreneurial models in higher education institutions. *Sustainability*, 12(3), 1267.
- BOUYACOU, L. (2021). La densité des Petites et Moyennes Entreprises (PME) : Indicateur de mesure de l'entrepreneuriat. 20.
- Boyd, R. L. (2000). Survivalist entrepreneurship among urban blacks during the Great Depression : A test of the disadvantage theory of business enterprise. *Social Science Quarterly*, 972-984.
- Brockhaus Sr, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Bruyat, C. (1993). CRÉATION D'ENTREPRISE: CONTRIBUTIONS ÉPISTÉMOLOGIQUES ET MODÉLISATION. 433.
- Bruyat, C., & Julien, P.-A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of business venturing*, 16(2), 165-180.
- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2019). « I Want to, But I Also Need to » : Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity. 36.
- Cantillon, R. (1756). *Essai sur la nature du commerce en général*. éditeur non identifié.
- Cao, V. Q. (2020). SuperShip : Journey of a Successful Entrepreneur. *South Asian Journal of Business and Management Cases*, 9(2), 295-305. <https://doi.org/10.1177/2277977920905294>
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur : An economic theory*. Rowman & Littlefield.
- Cerqueti, R., Lucarelli, C., Marinelli, N., & Micozzi, A. (2020). Teams in new ventures : Gender, human capital and motivation. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 12(2), 145-171. <https://doi.org/10.1108/IJGE-07-2019-0115>
- Collins, O. F., Moore, D. G., & Unwalla, D. B. (1964). *The enterprising man*. Michigan State University Press.
- Commons, J. R. (1919). *Industrial goodwill*. McGraw-Hill.

- Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2002). Entrepreneurship and unemployment : Relationships between unemployment and entrepreneurship in 37 nations participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2006.
- De Serres, O. (1600). "Le" theatre d'agriculture et mesnage des champs, d'Olivier de Serres, seigneur du Pradel : Dans lequel est represente tout ce qui est requis et necessaire pour bien dresser... et embellir la maison rustique. Huzard.
- Dencker, J. C., Bacq, S., Gruber, M., & Haas, M. (2021). Reconceptualizing Necessity Entrepreneurship : A Contextualized Framework of Entrepreneurial Processes Under the Condition of Basic Needs. *Academy of Management Review*, 46(1), 60-79. <https://doi.org/10.5465/amr.2017.0471>
- Dethou, V. (2021). L'élus-entrepreneur : Comprendre et accompagner l'élus par l'agir entrepreneurial.
- Doering, L., & Wry, T. (2022). The challenges of supporting necessity entrepreneurs : Understanding loan officer exit in microfinance. *Journal of Business Venturing*, 37(2), 106189. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2022.106189>
- Drucker, P. F. (1985). The discipline of innovation. *Harvard business review*, 63(3), 67-72.
- Dye, B. G. (2019). WHAT CAN I POSSIBLY ACHIEVE AS A NECESSITY-DRIVEN ENTREPRENEUR?" THE IMPACT OF THE CULTURAL COMPONENT OF THE ENTREPRENEURIAL ECOLOGY ON POSSIBLE FUTURE ENTREPRENEUR SELVES. 193.
- Eijdenberg, E. L., Paas, L. J., & Masurel, E. (2015). Entrepreneurial motivation and small business growth in Rwanda. *Journal of entrepreneurship in emerging economies*.
- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1990). Some empirical aspects of entrepreneurship. In *The economics of small firms* (p. 79-99). Springer.
- Fairlie, R. W., & Fossen, F. M. (2020). Defining opportunity versus necessity entrepreneurship : Two components of business creation. Emerald Publishing Limited.
- Fayolle, A. (2012). *Entrepreneuriat-2e ed. : Apprendre à entreprendre*. Dunod.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- GEM Global Entrepreneurship Monitor. (2001). *GEM Global Entrepreneurship Monitor. GEM Global Entrepreneurship Monitor*. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2001-global-report>
- Ghiat, B. (2020). Motivation des femmes à l'entrepreneuriat en Algérie. 20.

- Giacomin, O., Guyot, J.-L., Janssen, F., & Lohest, O. (2006). Logique d'action des primo-créateurs d'entreprise en Région wallonne : Identité et dynamiques push-pull. 24.
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., & Lohest, O. (2011). Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs.
- Gómez-Gras, J. M., Mira-Solves, I., & Martínez-Mateo, J. (2010). Determinants of entrepreneurship : An overview. *International Journal of Business Environment*, 3(1), 1-14.
- Gyori, Z., Svastics, C., & Csillag, S. (2019). Push and pull motivations of entrepreneurs with disabilities in Hungary. 7th International OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship: Embracing Diversity in Organisations. April 5th-6th, 2019, Dubrovnik, Croatia, 351-366.
- Haas, M. (2013). Necessity Entrepreneurship : Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the Process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances. ÉCOLE POLYTECHNIQUE FÉDÉRALE DE LAUSANNE, 190.
- Harada, J. T. (2022). Influence of Entrepreneurship Advancement on Economic Growth in Japan. *Journal of Entrepreneurship & Project Management*, 6(2), 1-7. <https://doi.org/10.53819/81018102t5055>
- Hawley, F. B. (1907). *Enterprise and the Productive Process : A Theory of Economic Productivity Presented from the Point of View of the Entrepreneur and Based upon Definitions, Secured through Deduction (and Presumably, Therefore, Precise and Final) of the Scope and Fundamental Terms of the Science of Economics*. GP Putnam's sons.
- Himrane, M., & Bouznit, M. (2019). Les Determinants De L'activite Entrepreneuriale Dans Le Maghreb:, Une Modelisation Econometrique. 631 مجلة الباحث, <https://doi.org/10.35156/0505-000-019-043>
- Hui, J., Toyama, K., Pal, J., & Dillahunt, T. (2018). Making a Living My Way : Necessity-driven Entrepreneurship in Resource-Constrained Communities. *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*, 2(CSCW), 1-24. <https://doi.org/10.1145/3274340>
- Jafari-Sadeghi, V. (2020). The motivational factors of business venturing : Opportunity versus necessity? A gendered perspective on European countries. *Journal of Business Research*, 113, 279-289. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.058>
- Jean-Baptiste, S. (1803). *Traité d'économie politique*. Paris, Crapelet, 2.
- Kimmitt, J., Muñoz, P., & Newbery, R. (2020). Poverty and the varieties of entrepreneurship in the pursuit of prosperity. *Journal of Business Venturing*, 35(4), 105939. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.05.003>

- Kirzner, I. M. (1983). *Perception, opportunity, and profit*. Chicago University Press.
- Knight Frank, H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. книга.
- Konon, A., Fritsch, M., & Kritikos, A. S. (2018). Business cycles and start-ups across industries : An empirical analysis of German regions. *Journal of Business Venturing*, 33(6), 742-761.
- Krasniqi, B. A. (2009). Personal, household and business environmental determinants of entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Kyfyak, V., Vinnychuk, O., Sybyrka, L., & Vodianka, L. (2021). Measuring entrepreneurship determinants : Empirical analysis. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 7(2), 40-58. <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.02.03>
- Leibenstein, H. (1979). A branch of economics is missing : Micro-micro theory. *Journal of Economic Literature*, 17(2), 477-502.
- Light, I. H., & Rosenstein, C. N. (1995). *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America*. Transaction Publishers.
- Marshal, A. (1890). *The Economical Welfare of the Society*. New York: McGraw Hill.
- Martiarena, A. (2020). Re-examining the opportunity pull and necessity push debate : Contexts and abilities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(7-8), 531-554. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1675776>
- Matos, S., & Hall, J. (2020). An exploratory study of entrepreneurs in impoverished communities : When institutional factors and individual characteristics result in non-productive entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(1-2), 134-155. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1640476>
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*, Princeton, NJ : Van Norstrand Co.
- Merriam-Webster. (2022). Definition of NECESSITY. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/necessity>
- Morris, M. H., & Kuratko, D. F. (2020). *What do entrepreneurs create? : Understanding four types of ventures*. Edward Elgar Publishing.
- Morris, M. H., Kuratko, D. F., Audretsch, D. B., & Santos, S. (2022). Overcoming the liability of poorness : Disadvantage, fragility, and the poverty entrepreneur. *Small Business Economics*, 58(1), 41-55. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00409-w>

- Muhammad Shafiu, A., Abdul Manaf, H., & Muslim, S. (2020). Utilization Entrepreneurship for Job Creation, Poverty Reduction and National Development. *The Journal of Social Sciences Research*, 61, 97-102. <https://doi.org/10.32861/jssr.61.97.102>
- Neymotin, F. (2021). Necessity and Opportunity Entrepreneurship in Canada. *Review of Economic Analysis*, 13(2), 235-251. <https://doi.org/10.15353/rea.v13i2.1841>
- O'Donnell, P., O'Gorman, C., & Clinton, E. (2021). Rethinking the "Necessity" in Necessity Entrepreneurship. *Academy of Management Review*, 46(4), 827-830. <https://doi.org/10.5465/amr.2020.0143>
- Omrane, A., Fayolle, A., & Zeribi-BenSlimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : Une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion*, 251(5), 91. <https://doi.org/10.3917/rsg.251.0091>
- Oxenfeldt, A. R. (1943). *New firms and free enterprise : Pre-war and post-war aspects*. American Council on Public Affairs.
- Peneder, M. (2009). The Meaning of Entrepreneurship : A Modular Concept. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 77-99. <https://doi.org/10.1007/s10842-009-0052-7>
- Raynolds, P. D., Camp, M. S., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2001). *Global entrepreneurship monitor : 2001 executive report*.
- Robert, F. C., Frey, L. M., & Sisodia, G. S. (2021). Village development framework through self-help-group entrepreneurship, microcredit, and anchor customers in solar microgrids for cooperative sustainable rural societies. *Journal of Rural Studies*, 88, 432-440.
- Robichaud, Y., LeBrasseur, R., & Nagarajan, K. V. (2010). Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada : An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender. 21.
- Ronstadt, R. (1984). Ex-entrepreneurs and the decision to start an entrepreneurial career. *Frontiers of entrepreneurship research*, 437-460.
- Schumpeter, J. (1928). The Instability of Capitalism. *The Economic Journal*, 38(151), 361. <https://doi.org/10.2307/2224315>
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles (Vol. 1)*. McGraw-hill New York.
- Schumpeter, J. A. (2021). *L'entrepreneur force vive du capitalisme*.
- Schumpeter, J. A., & Perroux, F. (1935). *Théorie de l'évolution économique (Vol. 1911)*. Dalloz Paris.
- Sedaghat, M., & Lei, P. W. (2020). Entrepreneurs' gender, age and education shaping motives : Push of necessity and pull of opportunity in MENA and Denmark. 17.

- Sendra-Pons, P., Belarbi-Muñoz, S., Garzón, D., & Mas-Tur, A. (2021). Cross-country differences in drivers of female necessity entrepreneurship. *Service Business*. <https://doi.org/10.1007/s11628-021-00470-9>
- Sendra-Pons, P., Comeig, I., & Mas-Tur, A. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship : A QCA analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 28(3), 100187. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187>
- Serviere, L. (2010). FORCED TO ENTREPRENEURSHIP: MODELING THE FACTORS BEHIND NECESSITY ENTREPRENEURSHIP. 22(1), 18.
- Setti, Z., Osowska, R., & Jaworski, P. M. (2019). Multilevel Analysis of Entrepreneurial Activity : Exploring Individual-level Determinants and the Moderating Role of National Culture. 18.
- Shapiro, A. (1984). *The entrepreneurial event*, [in:] CA Kent (Ed.), *The environment for entrepreneurship*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Smith, A. (1937). *The wealth of nations [1776]* (Vol. 11937). na.
- Sultan, S., & Sultan, W. I. (2020). Women MSMEs in times of crisis : Challenges and opportunities. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Tessier-Dargent, C. (2015a). Les entrepreneurs par nécessité : D'une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe : Définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité : Étude de la dimension effective des processus de création par nécessité. 512.
- Tessier-Dargent, C. (2015b). Les entrepreneurs par nécessité : D'une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe : Définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité : Étude de la dimension effective des processus de création par nécessité.
- Thurik, R., & Wennekers, S. (2001). A note on entrepreneurship, small business and economic growth. *Small Business and Economic Growth* (January 2001, 11). ERIM Report Series Reference No. ERS-2001-60-STR.
- Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of small business and enterprise development*.
- Tunali, C. B., & Sener, S. (2019). The Determinants of Entrepreneurship in Turkey. *Procedia Computer Science*, 158, 648-652. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.099>

- Turgot, A. R. J. (1769). Valeurs et monnaies. 1919) ØEuvres de Turgot, 3, 133-148.
- Udimal, T. B., Luo, M., Liu, E., & Mensah, N. O. (2020). How has formal institutions influenced opportunity and necessity entrepreneurship? The case of brics economies. *Heliyon*, 6(9), e04931.  
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04931>
- Urbano, D., Audretsch, D., Aparicio, S., & Noguera, M. (2020a). Does entrepreneurial activity matter for economic growth in developing countries? The role of the institutional environment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1065-1099.
- Urbano, D., Audretsch, D., Aparicio, S., & Noguera, M. (2020b). Does entrepreneurial activity matter for economic growth in developing countries? The role of the institutional environment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1065-1099. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00621-5>
- Uzo, U., Mair, J., & Adewusi, A. (2021). How firms strategically navigate informal and formal copyright practices : Insights from Nollywood. *International Journal of Organizational Analysis*.
- Veblen, O. (1904). A system of axioms for geometry. *Transactions of the American mathematical society*, 5(3), 343-384.
- Vivarelli, M. (2013). Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries. *Industrial and corporate change*, 22(6), 1453-1495.
- Willis, D. B., Hughes, D. W., Boys, K. A., & Swindall, D. C. (2020). Economic growth through entrepreneurship : Determinants of self-employed income across regional economies. *Papers in regional science*, 99(1), 73-95.
- Wood, M. S., Bakker, R. M., & Fisher, G. (2021). Back to the Future : A Time-Calibrated Theory of Entrepreneurial Action. *Academy of Management Review*, 46(1), 147-171.  
<https://doi.org/10.5465/amr.2018.0060>
- Zighan, S. (2021). Challenges faced by necessity entrepreneurship, the case of Syrian refugees in Jordan. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 15(4), 531-547.  
<https://doi.org/10.1108/JEC-09-2020-0168>

# **ANNEXE A : GUIDE D'ENTRETIEN**

## Prise de contact :

Je me nomme Yousra SELLIDJ, étudiante en deuxième année Master en Entrepreneuriat et Management de Projet au niveau de l'École Nationale Supérieure de Management - ENSM Koléa.

Je réalise un mémoire de fin d'études, intitulé : Les déterminants de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie. Dans ce cadre, je vous remercie de bien vouloir consacrer quelques minutes pour participer à cet entretien.

## Conditions de l'entretien :

Avant de commencer l'entretien, je tiens à vous informer des éléments suivants :

- Il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse, toutes vos réponses sont utiles.
- Merci de rester le plus spontané possible.
- Acceptez-vous que cet entretien soit enregistré, sachant que ce sera fait dans un but purement scientifique ?

---

Thèmes	Questions
<b>1. Caractéristiques de l'entreprise créée</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pourquoi avez-vous lancé votre entreprise ?</li></ul>
<b>2. Formation de l'entrepreneur</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Parlez-moi de votre niveau d'éducation ? Avez-vous fait une formation dans le domaine ?</li></ul>
<b>3. Stratégie de l'entreprise créée</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Quelles sont les stratégies développées par rapport aux clients et à la concurrence ?</li></ul>
<b>4. Ambition</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Souhaitez-vous développer votre entreprise au futur ?</li></ul>
<b>5. Le rôle de la famille et des proches</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ont-ils un soutien de la part de la famille/amis ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?</li></ul>

---

## **ANNEXE B : QUESTIONNAIRE**

## **Les déterminants de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie.**

Mesdames, Messieurs les entrepreneurs.

Je me nomme Yousra SELLIDJ, étudiante en deuxième année Master en Entrepreneuriat et Management de Projet au niveau de l'École Nationale Supérieure de Management - ENSM Koléa.

Je réalise un mémoire de fin d'études, intitulé : Les déterminants de l'entrepreneuriat par nécessité en Algérie. Dans ce cadre, je vous remercie de bien vouloir consacrer quelques minutes pour répondre au questionnaire ci-joint.

Vos réponses sont anonymes et confidentielles.

---

### **Admissibilité à l'enquête**

A0. Etes-vous entrepreneur ? *(Une seule réponse possible).*

- Oui (Passer à la section suivante).
  - Non (Envoyer le formulaire).
- 

### **Caractéristiques de l'entreprise créée**

A1. Comment classez-vous votre projet (*une seule réponse possible*).

- C'est un projet qui apporte de solutions à des besoins sur le marché
- C'est un projet qui est nouveau dans notre pays
- C'est un projet qui me permet de gagner un revenu
- C'est une idée inspirée de ce qui marche bien sur le marché

A2. Si la réponse est 1 et 2 en quoi est-il innovant ? (*plusieurs réponses possibles*).

- Innovation technologique
- Innovation de service
- Innovation de commercialisation ou de business model
- Innovation d'organisation
- Innovation adjacente
- Innovation sociale

A3. Est-ce votre première expérience entrepreneuriale ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

A4. Type d'activité de votre activité /entreprise : (*Une seule réponse possible*).

- Activité de service
- Activité commerciale
- Activité libérale
- Activité artisanale
- Activité agricole

A5. Secteur d'activité de votre entreprise actuelle : (*Une seule réponse possible*).

- Bâtiments, travaux publics et hydraulique
- Industrie manufacturière

- Hydrocarbures, Energie, mines et services liés
- Santé, industrie pharmaceutique
- Transport (frigorifique, marchandise, voyageurs)
- Hôtellerie, restauration et tourisme
- Commerce
- TIC
- Services
- Profession libérale
- Activité artisanale
- Autre :

A6. Votre activité nécessite-t-elle un registre de commerce ? *(Une seule réponse possible).*

- Oui
- Non

A7. Type de votre entreprise : *(Une seule réponse possible).*

- EURL
- SARL
- Autres

A8. Quel est le nombre des salariés dans votre entreprise ? *(Une seule réponse possible).*

- Aucun salarié
- 1 à 4 salariés
- 5 à 9 salariés
- plus de 9 salariés

A9. Est-ce qu'il des gens qui font la même chose que vous sur le marché ?

- Oui
- Non

Si oui, estimez-vous qu'ils soient *(Une seule réponse possible)*.

- Très agressifs
- Peu agressifs
- Nul
- Non agressifs

A10. Le financement de mon projet s'est fait par : *(Une seule réponse possible par ligne)*.

	Pas du tout	Parfois	Neutre	Souvent	Toujours
Mes propres moyens					
Un prêt bancaire					
Faire appel à la famille et les proches de confiance.					
Associés ?					
Crowdfunding					

A11. A quel niveau considérez-vous ces facteurs comme des obstacles à la création d'entreprise : *(Une seule réponse possible par ligne)*.

	Très faible	Faible	Nul	Fort	Très fort
La difficulté à obtenir un financement					

bancaire					
La difficulté à travailler avec un organisme de soutien à la création					
La difficulté à réunir des fonds de proximité					
La difficulté à trouver des conseils					
Les difficultés administratives					
Main d'oeuvre incompétente					
Matière première indisponible					

A13. Perception du risque et degré de motivation : *(Une seule réponse possible par ligne).*

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Créer une nouvelle entreprise est très risqué					
Le risque lors de la création est significatif					

L'incertitude est élevée en entrepreneuriat					
Les probabilités de l'échec d'une entreprise sont élevées					

---

## Formation de l'entrepreneur

B1. Quel est votre domaine de formation ? (*Une seule réponse possible*).

- Sciences sociales, sciences de gestion, sciences économiques
- Sciences de l'ingénieur, spécialités techniques
- Sciences médicales, pharmaceutiques, biologiques
- Formation professionnelle
- Aucune formation

Autre :

B2. Quel était votre niveau d'étude de base à la création de votre entreprise ? (*Une seule réponse possible*).

- Primaire, moyen, secondaire
- Technicien supérieur de la formation professionnelle
- Technicien supérieur, DEUA, DES
- Licence/Ingéniorat
- Master, Magister, MBA

B3. Avez-vous déjà assisté à un programme de sensibilisation ou de formation à l'entrepreneuriat ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

B4. Avez-vous participé à un cours d'entrepreneuriat dans votre formation ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

B5. Votre formation est : (*Une seule réponse possible par ligne*).

	Insuffisante	Un peu	Neutre	Moyennement	Beaucoup
Suffisante pour me lancer dans l'entrepreneuriat					
Suffisante en ce qui concerne l'aspect technique du projet uniquement					

## **Expérience de l'entrepreneur**

C1. Exercez-vous d'autres activités commerciales en parallèle ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

C2. Si oui, pourquoi ? (*Réponse en paragraphe*).

C3. Avez-vous été au chômage ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

C4. Si oui, combien de temps ? (*Une seule réponse possible*).

- Moins de 6 mois
- 6 à 12 mois
- 1 à 3 ans
- plus de 3 ans

C5. Avez-vous été salarié ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

C6. Si oui, combien de temps ? (*Une seule réponse possible*).

- Moins de 6 mois
- 6 à 12 mois
- 1 à 3 ans
- 3 à 5 ans
- 5 ans et plus

C7. Dans quel secteur d'activité avez-vous été salarié ? (*Une seule réponse possible*).

- Agriculture et pêche
- Bâtiments, travaux publics et hydraulique

- Industrie manufacturière
  - Hydrocarbures, Energie, mines et services liés
  - Santé, industrie pharmaceutique
  - Transport (frigorifique, marchandise, voyageurs)
  - Hôtellerie, restauration et tourisme
  - Commerce
  - TIC
  - Services
  - Profession libérale
  - Activité artisanale
- Autre :

C8. Si vous deviez choisir entre être entrepreneur ou salarié, vous seriez : (*Une seule réponse possible*).

- Entrepreneur
- Salarié
- Pourquoi .....

C9. Selon vous, quels sont les grands challenges et obstacles pour créer son entreprise ? (*Réponse en paragraphe*).

---

**Stratégie de l'entreprise créée**

D1. Avez-vous effectué une analyse de marché? *(Une seule réponse possible).*

- Oui
- Non

D2. Avez-vous développé un business plan détaillé ? *(Une seule réponse possible).*

- Oui
- Non

D3. Avez-vous créé des partenariats avec des clients ou fournisseurs potentiels ? *(Une seule réponse possible).*

- Oui
  - Non
- 

## **Ecosystème institutionnel entrepreneurial**

E1. Avez-vous été accompagné par un organisme d'accompagnement a la création d'entreprise ? *(Une seule réponse possible).*

- Oui

Non

E2. Si oui, lequel ? (*Plusieurs réponses possibles*).

Pépinière d'entreprise

ANGEM

ANSEJ, ANADE

CNAC

Autre

E3. Que représentent pour vous les organismes de soutien à la création tels que les banques, l'ANSEJ, ANGEM, CNAC, ANADE ? (*Une seule réponse possible par ligne*).

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Ils sont obligatoires pour réaliser son projet					
C'est une perte de temps					
Une personne que je connais l'a fait et je trouve l'idée intéressante					

E4. Que pensez-vous que l'environnement institutionnel algérien ? (*Une seule réponse possible par ligne*).

	Pas du	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait
--	--------	--------------	--------	----------	-------------

	tout d'accord				d'accord
L'environnement institutionnel algérien favorise la création d'entreprise					
L'environnement institutionnel algérien est efficace					
L'environnement institutionnel algérien encourage les entrepreneurs					

---

## **Le contexte du projet de création d'entreprise**

F1. L'idée que vous avez des entrepreneurs : *(Plusieurs choix possibles)*.

- Est encourageante pour créer son entreprise
- Laisse une impression positive
- Montre les étapes à suivre concrètement
- N'a pas d'influence
- Décourage de créer son entreprise

F2. Vous vous êtes lancé dans l'entrepreneuriat : *(Une seule réponse possible par ligne)*.

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Pour échapper à la pauvreté					
Pour ne pas tomber dans le chômage					
Pour exploiter une opportunité sur le marché					
Pour être indépendant					

F3. J'ai créé mon entreprise parce-que : *(Une seule réponse possible par ligne).*

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Je souhaite avoir le contrôle de mes propres affaires					
Je souhaite disposer d'une certaine liberté pour consacrer du temps à ma famille ou à d'autres loisirs					
Je ressentais une insatisfaction à l'égard de ma situation de travail et/ou de la sécurité de mon					

emploi					
J'étais insatisfait des possibilités de travail disponibles sur le marché					
Je souhaitais obtenir un statut social plus élevé					

F4. La perception des capacités personnelles : *(Une seule réponse possible par ligne).*

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Neutre	D'accord	Tout à fait d'accord
Je suis convaincu de mes capacités personnelles à mener à bien mon projet					
Le stress diminue de mon efficacité					
Je préfère travailler seul, indépendamment					

F5. Comment avez vous eu l'idée de création d'entreprise ? *(Plusieurs réponses possibles).*

- Suite à des rencontres avec des entrepreneurs
- Suite à un emploi, à un stage
- En lisant la presse
- Suite à un séjour à l'étranger
- J'ai un parent ou un proche qui est entrepreneur

Autre

F6. Combien de temps est passé pour concrétiser votre idée ou projet ? (*Une seule réponse possible*).

- Moins de 6 mois
- 6 à 12 mois
- 1 à 3 ans
- plus 3 ans

F7. Votre degré de satisfaction dans cette expérience de création est de : (*Une seule réponse possible*).

Très insatisfait                        Très satisfait

---

## **Le rôle de la famille et des proches**

G1. Avez-vous un soutien familial (expertise, temps, argent) ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

G2. Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? (*Une seule réponse possible*).

- Oui
- Non

G3. A quel niveau trouvez-vous que la famille encourage à la création d'entreprise ? (*Une seule réponse possible par ligne*).

	N'encourage pas du tout	N'encourage pas	Neutre	Encourage	Encourage fortement
Avoir des enfants					
Obligations conjugales					
Prise en charge des parents ou d'un membre de la famille					

---

## Fiche signalétique

H1. Genre : (*Une seule réponse possible*).

- Femme
- Homme

H2. Age : (*Une seule réponse possible*).

- 18 - 32
- 33 - 44
- 45 - 55
- 55 et plus

H3. Wilaya de résidence : *(Une seule réponse possible)..... indiquer le numéro de la wilaya*

1. Adrar
2. Chlef
3. Laghouat
4. Oum El Bouaghi
5. Batna
6. Béjaïa
7. Biskra
8. Béchar
9. Blida
10. Bouira
11. Tamanrasset
12. Tébessa
13. Tlemcen
14. Tiaret
15. Tizi Ouzou
16. Alger
17. Djelfa
18. Jijel
19. Sétif
20. Saïda
21. Skikda
22. Sidi Bel Abbès
23. Annaba
24. Guelma
25. Constantine
26. Médéa
27. Mostaganem
28. M'Sila
29. Mascara
30. Ouargla
31. Oran
32. El Bayadh

33. Ilizi
34. Bordj Bou Arreridj
35. Boumerdès
36. El Tarf
37. Tindouf
38. Tissemsilt
39. El Oued
40. Khenchela
41. Souk Ahras
42. Tipaza
43. Mila
44. Aïn Defla
45. Naâma
46. Aïn Témouchent
47. Ghardaïa
48. Relizane
49. Timimoun
50. Bordj Badji Mokhtar
51. Ouled Djellal
52. Béni Abbès
53. In Salah
54. In Guezzam
55. Touggourt
56. Djanet
57. El M'Ghair
58. El Meniaa

H4. Commune de résidence : *(Réponse courte)*.

H5. Quartier de résidence : *(Réponse courte)*.

H6. Revenu mensuel actuel : *(Une seule réponse possible)*.

- Moins de 20 000 da
- Entre 20 000 da et 30 000 da
- Entre 30 000 da et 50 000 da
- Plus de 50 000 da

H7. Revenu les plus élevés obtenus par mois : *(Une seule réponse possible)*.

- Moins de 20 000 da
- Entre 20 000 da et 30 000 da
- Entre 30 000 da et 50 000 da

H8. Revenu souhaité : *(Une seule réponse possible)*.

- Moins de 20 000 da
- Entre 20 000 da et 30 000 da
- Entre 30 000 da et 50 000 da

H9. État civil : *(Une seule réponse possible)*.

- Célibataire
- Marié(e)
- Divorcé(e)
- Veuf(ve)

H10. Nombre d'enfants : *(Une seule réponse possible)*.

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 et plus

H12. Avez-vous une protection sociale ? *(Une seule réponse possible)*.

Oui

Non

Avez-vous quelque chose à rajouter ? (*Paragraphe*).

***Fin du questionnaire.***