

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

**ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT
ENSM. Pôle Universitaire de KOLÉA**



MÉMOIRE DE FIN D'ETUDES

Master en Management de projets et entrepreneuriat

**L'impact du profil de l'entrepreneur sur la pérennité de la
petite et moyenne entreprise**

Cas d'étude : les entrepreneurs de la daïra de Boghni

Elaboré par : HALICHE ADAM

Encadré par : Dr MELLOUD SIDALI

Année 2018/2019

RÉSUMÉ

Représentée comme l'essence même du dynamisme de l'économie capitaliste contemporaine, la PME se confronte à une difficulté majeure, celle de sa pérennité. En effet, seulement 40% des entreprises algériennes nouvellement créées survivent après cinq ans d'existence, ceci, découlant de plusieurs facteurs, dans notre cas, le choix s'est tourné vers l'entrepreneur. À cet effet, nous avons eu recours à la méthodologie qualitative sur un échantillon de 10 entrepreneurs appartenant à la daïra de Boghni. Les résultats de cette présente recherche porte sur la création d'un profil type d'entrepreneur de la PME pérenne, ainsi que sur l'étude de la relation qui subsiste entre ses caractéristiques et cette dernière, pour enfin établir leurs hiérarchisations suivant leurs degrés d'importances.

Mots clés : PME, pérennité, entrepreneur, caractéristiques de l'entrepreneur, profile

ABSTRACT

Represented as the essence of the dynamism of the contemporary capitalist economy, the SME faces a major difficulty, that of its durability. Indeed, only 40% of newly created Algerian companies survive after five years of existence, this, stemming from several factors, in our case, the choice turned to the entrepreneur. To this end, we used the qualitative methodology on a sample of 10 entrepreneurs belonging to the daïra of Boghni. The results of this research focus on the creation of a typical entrepreneurial profile of the sustainable SME, as well as on the study of the relationship that remains between its characteristics and the latter, to finally establish their hierarchies according to their degrees of Importance.

Keywords : SME, durability, entrepreneur, characteristics of the entrepreneur, profil

ملخص

تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها جوهر ديناميكية الاقتصاد الرأسمالي المعاصر صعوبة كبيرة من حيث استمراريته. حيث أنه في الواقع، لا تستمر الا 40% من الشركات الجزائرية التي تم إنشاؤها حديثاً بعد خمس سنوات من وجودها، وهذا ناتج عن عدة عوامل، في حالتنا هذه ركزنا على دراسة المقاول. ولتحقيق هذه الغاية، استخدمنا المنهجية النوعية على عينة من 10 مقاولين ينتمون إلى دائرة بوغني. تركز نتائج هذا البحث على إنشاء ملف تعريف للمقاول الناجح، وكذلك على دراسة العلاقة التي تربط بين خصائص هذا الأخير واستمرارية الشركة بغية ترتيب تلك الخصائص حسب أهميتها.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، المقاول، الاستمرارية، خصائص المقاول، ملف تعريف

REMERCIEMENTS

« Un bon travail de recherche n'est jamais le fruit d'une seule personne »

En ce début, je tiens à remercier « Allah » tout puissant, de m'avoir ouvert l'esprit sur la recherche scientifique que je considérais jusqu'à maintenant comme un environnement monotone.

En plus d'être un sociologue compétent, il est un éminent psychologue. Mes sincères remerciements à mon encadrant « MELLOUD SIDALI », qui, sans ses conseils précieux je n'aurais pas mené ce travail à terme.

Les entrepreneurs qui ont laissés de leurs temps pour répondre à mes questions.

Madame ABID et madame MOHAMMEDI, je ne cesse de le répéter, vous êtes des modèles de vertus. Merci pour votre aide et d'être là pour nous quand on en a besoin.

Mes parents, tous les remerciements du monde ne sauraient exprimés ma gratitude envers vous. Ce présent travail a été dédié essentiellement pour vos sacrifices.

Mon petit frère Rayane, ma petite sœur Anaïs et ma grand-mère, qui pour moi représentent l'essence même de ma motivation.

Mes amis que j'ai connu au sein de cette école, un grand merci à vous. En citant au passage, mes amis du groupe MPE-PNL generation ainsi que l'ensemble de ma spécialité : Ayoub, Nesrine, Sherine, Fatima ; et aussi ceux des autres spécialités. Je ne pouvais vous citer tous mais vous avez toute ma gratitude.

Mes amis à l'étranger ou tout simplement en dehors de notre école, qui m'ont soutenu lors de mes épreuves les plus dures, je citerais Lyes, Madjid, Tina, Nawal, Akli, Ahmed et Hakim.

Pour ceux que je n'ai pas cité, veuillez m'en excuser mais sachez que je ne vous ai pas oublié.

TABLES DES MATIÈRES

RÉSUMÉ.....	1
REMERCIEMENTS	2
TABLES DES MATIÈRES	3
LISTE DES TABLEAUX	6
LISTE DES FIGURES	8
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES.....	9
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	10
CHAPITRE I : REVUE DE LITTÉRATURE ET CADRE CONCEPTUEL.....	2
Section 1 : Revue de littérature.....	7
1 Approche théorique relative à la pérennité des petites et moyennes entreprises	7
1.1 Approche économique de la firme centrée sur l'entrepreneur.....	8
2 Approche théorique relative à l'entrepreneur.....	10
2.1 Approche ontologique de l'entrepreneur	10
2.1.1 Les travaux antérieurs à 1990 : une approche par les traits et caractéristiques..	11
2.1.2 Les travaux postérieurs à 1990 : évolution des cadres théoriques	13
2.2 L'approche praxéologique de l'entrepreneur :.....	16
2.2.1 L'approche compétentielle : une proposition de référentiels	17
2.2.2 L'approche comportementale :.....	19
Section 2 : Cadre conceptuel	22
1 Entrepreneuriat	22
1.1 Définition	22
1.2 Le processus entrepreneurial.....	25
1.3 Les formes principales d'entrepreneuriat.....	26
2 La petite et moyenne entreprise	28
2.1 Définition	28
2.1.1 Approche quantitative de la PME	29
2.1.2 Approche qualitative de la PME	31
2.2 Les stades d'évolution de la PME.....	31

2.3	Définition et classification de la PME dans le contexte algérien	33
3	La Pérennité d'une entreprise.....	34
3.1	Définition	34
3.1.1	La pérennité du pouvoir.....	35
3.1.2	La pérennité du projet	35
3.2	Les facteurs clés de succès d'une entreprise.....	36
4	L'entrepreneur.....	38
4.1	Définition	38
4.2	Typologie d'entrepreneur/propriétaire dirigeant de PME.....	39
	Conclusion.....	40
	CHAPITRE II : MÉTHODOLOGIE ET CONTEXTE DE LA RECHERCHE	42
	Section 1 : Méthodologie de recherche	42
1	Enquête préliminaire	42
2	Le paradigme épistémologique	42
3	Démarche méthodologique	43
3.1	Instruments de collecte de données	44
3.2	Le choix de l'échantillon et l'unité d'analyse.....	46
3.3	Méthode d'analyse des données	48
	Section 2 : contexte de la recherche	51
1	La PME dans le contexte algérien.....	52
1.1	Genèse et développement de la PME algérienne.....	52
1.1.1	La période d'avant 1990.....	52
1.1.2	La période durant la décennie 1990	53
1.1.3	La période d'après 2000	53
1.2	L'évolution et la répartition de la mortalité des PME privées en Algérie	54
1.2.1	L'évolution de la mortalité des PME privées algériennes	55
1.2.2	Répartition de la mortalité des PME privées en Algérie.....	56
2	Etat des lieux de l'entrepreneuriat et de la PME privée dans la wilaya de Tizi Ouzou	60
2.1	L'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi Ouzou.....	60
2.1.1	La période 1962-1975 : un démarrage lent dans un contexte contraignant	61

2.1.2 La période 1980-1990 : un essor sur des bases fragiles	61
2.1.3 La période 1990 à nos jours : des potentialités importantes dans une situation de stagnation.....	63
2.2 L'évolution de la mortalité des PME privées dans la wilaya de Tizi Ouzou.....	63
Conclusion.....	65
CHAPITRE III : RÉSULTATS ET DISCUSSION	67
1 Résultat et discussion	67
1.1 Présentation des entreprises	67
1.2 L'être de l'entrepreneur	69
1.2.1 Variables sociodémographiques.....	70
1.2.2 Variables motivationnelles.....	78
1.2.3 Variables de parcours.....	80
1.3 L'agir de l'entrepreneur	84
1.3.1 Compétences	85
1.3.2 Comportements.....	87
1.4 L'être et l'agir de l'entrepreneur.....	96
Conclusion.....	100
CONCLUSION GÉNÉRALE	101
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	106
ANNEXE A- GUIDE D'ENTRETIEN.....	114
ANNEXE B- EXEMPLE DE QUELQUES VERBATIMS.....	118
ANNEXE C- Profil de l'entrepreneur « Dialogique »	125

LISTE DES TABLEAUX

Tableau (1) : Définitions et caractéristiques de l'entrepreneur.....	11
Tableau (2) : Approche par les traits et caractéristiques, travaux postérieurs à 1990.....	13
Tableau (3) : Les habiletés des entrepreneurs par catégorie de compétence.....	18
Tableau (4) : Comportements basiques de l'entrepreneur.....	20
Tableau (5) : Les approches qui sous-tendent l'évolution du concept.....	23
Tableau (6) : Le processus entrepreneurial.....	26
Tableau (7) : Définition des différentes formes de l'entrepreneuriat.....	28
Tableau (8) : Les critères de la Small business administration.....	30
Tableau (9) : Les critères du choix de l'échantillon.....	47
Tableau (10) : Grille de codage.....	50
Tableau (11) : Traitement des données statistiques.....	51
Tableau (12) : L'évolution de la mortalité des PME privées Algériennes.....	55
Tableau (13) : La mortalité des PME privées par secteurs d'activités durant le premier semestre de l'année 2018.....	57
Tableau (14) : La mortalité des PME privées par secteurs d'activités durant le premier semestre de l'année 2018.....	58
Tableau (15) : Informations sur les cinq premières wilayas algériennes.....	59
Tableau (16) : Les cinq premières wilayas Algériennes en nombre de mortalité.....	60
Tableau (17) : Répartition sectorielle des entreprises.....	62
Tableau (18) : L'évolution des créations et des radiations de la PME dans la wilaya de Tizi Ouzou de 2010 à 2018.....	64
Tableau (19) : Informations sur les entreprises étudiées.....	68
Tableau (20) : Répartition des entrepreneurs par catégorie d'âge à la création.....	70

Tableau (21) : Répartition des entrepreneurs par genre.....	71
Tableau (22) : Information sur la localisation des entrepreneurs et leurs entreprises.....	73
Tableau (23) : Répartition des entrepreneurs selon leurs origines.....	74
Tableau (24) : La profession du père de l'entrepreneur.....	75
Tableau (25) : Répartition des entrepreneurs selon leurs situations matrimoniales.....	76
Tableau (26) : Les enfants des entrepreneurs.....	77
Tableau (27) : Répartition des entrepreneurs selon leurs motivations.....	79
Tableau (28) : Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'étude.....	80
Tableau (29) : Répartition des entrepreneurs selon leurs expériences.....	82
Tableau (30) : Information sur les antécédents professionnels des interviewés.....	83
Tableau (31) : Information sur les compétences de l'entrepreneur.....	85
Tableau (32) : Répartition des entrepreneurs selon leurs styles de direction.....	91
Tableau (33) : Les types d'informations recherchés par nos interviewés.....	93
Tableau (34) : Répartition des entrepreneurs selon leurs choix de l'être ou/et de l'agir....	97
Tableau (35) : L'appréciation des caractéristiques de l'entrepreneur (L'être et l'agir).....	98

LISTE DES FIGURES

Figure (1) : Périmètre de la revue de la littérature de notre recherche.....	7
Figure (2) : Les caractéristiques choisies dans l'approche ontologique.....	16
Figure (3) : Les comportements choisis dans l'approche comportementale.....	21
Figure (4) : Périmètre du cadre conceptuel de notre recherche.....	22
Figure (5) : Les différentes logiques de l'entrepreneuriat suivant la nouveauté et l'indépendance	27
Figure (6) : Conception théorique de la pérennité d'entreprise.....	35
Figure (7) : Les facteurs clés de succès des PME.....	37
Figure (8) : Les étapes de l'analyse des données qualitatives.....	49
Figure (9) : L'évolution de la mortalité des PME privées Algériennes (2014-2018).....	56
Figure (10) : Structure organisationnelle des PME.....	90
Figure (11) : Hiérarchie des caractéristiques du profil de l'entrepreneur.....	99

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

BTPH : Bâtiment, travaux publics et hydraulique

BTP : bâtiment et travaux publics

CAP : croissance, Autonomie et Pérennité

CNAS : Caisse nationale des assurances sociales

CNRC : Centre national du registre de commerce

CREAD : Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement

CSIP : Contribution stratégique instantanée perçue

DIM : direction de l'industrie et des mines

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

I : Interviewé

INSEE : Institut national de la statistique et des études empiriques

ISMME : Industrie sidérurgique, métallique, mécanique et électronique

PME : Petite et moyenne entreprise

PE : Petite entreprise

PIC : pérennité, indépendance et croissance

S : Semestre

SARL : Société à responsabilité limitée

SINE : Système d'information sur les nouvelles entreprises

TPE : Très petite entreprise

INTRODUCTION GÉNÉRALE

À l'heure actuelle de la mondialisation où changements et transitions économiques se font en un temps record, les gouvernements attachent de plus en plus d'importance à la création de valeur nouvelle en se basant sur des entreprises capables de s'adapter à tout instant aux différents changements. La PME, reconnue comme l'entreprise qui pourrait répondre à ces exigences, elle retrouve une considération dans la vie économique longtemps marginalisée ou du moins négligée au dépend de la grande entreprise. Les principaux facteurs l'ayant propulsée au-devant de la scène économique est la flexibilité de sa structure, sa réactivité et sa capacité à s'adapter aux différentes pressions de l'environnement socioéconomique. Il est d'autant vrai, qu'en France près de 60 % de PME du secteur manufacturier font de l'innovation, et entre 25% à 64 % des petites entreprises selon les industries, sont fortement ou moyennement innovantes. Ajouté à cela, le rôle qu'elles jouent dans la résorption du chômage, en effet, elles génèrent des taux de création d'emplois allant de 50% à 60% au niveau mondiale (Boukrou. A, 2011). C'est dire toute l'importance qu'occupe la PME dans l'environnement économique des différents territoires à travers le monde.

Le taux de création de PME Selon Verstraete et Saporta (2006) représente l'indice le plus marquant du dynamisme économique d'une région ou d'un pays (Cité wamba. L. D et Hikkerova. L, 2014). Considérée comme l'essence même du capitalisme moderne, cette dernière connaît une expansion sans précédent, selon les statistiques récentes elle représente 90% des entreprises mondiales. L'Algérie n'échappe pas à cette règle, depuis le bouleversement de son économie à la fin des années 80, qui a eu pour cause principale la chute brutale des prix de l'hydrocarbure, représentant 88% du PIB national, les pouvoirs publics se voient dans l'incapacité de résoudre les problèmes socioéconomiques auxquels ils sont confrontés. Devant cette impasse, ils étaient dans l'obligation de trouver une solution, la meilleure qui s'était dressée devant eux, était de donner une chance à la PME. Ce changement d'orientation et de vision a eu pour résultat plusieurs initiatives en sa faveur, augmentant ainsi de manière considérable le taux de croissance du parc PME Algérien (Hadjem, M et Guedeche, K. 2017).

Malgré les efforts considérables de l'état algérien en faveur des petites et moyennes entreprises, il en demeure qu'elles peinent à se pérenniser. Selon Mignon (2001) la moitié des entreprises nouvellement créées ne survivent pas après cinq ans d'existence, l'Algérie peut en dire autant avec un taux de survie plus faible d'environ 40% (Boukrou. A et Bouzar.

C, 2011), ce qui nous incite à nous interroger sur ce qui peut expliquer qu'une entreprise survive mieux qu'une autre, ou tout simplement résiste mieux à travers les années.

Les facteurs d'échecs de ces entreprises sont multiples, comme peut en témoigner les diverses recherches sur la pérennité de l'entreprise nouvellement créée après une certaine période d'existence. Il a été décrit que les principaux facteurs étaient le marché, les finances, le cycle de vie, les caractéristiques personnelles du créateur de l'entreprise et son capital social (L. D. Wamba, et L. Hikkerova, 2014). Pour voir plus claire, nous avons penché notre recherche sur l'un de ces facteurs, l'entrepreneur, un input non négligeable dans la création mais aussi dans la pérennité d'une PME. En effet, selon Marchesnay (1991) quand l'entreprise est de taille modeste, le dirigeant et son organisation ne font qu'un.

Le cadre de cette étude étant vierge dans le contexte Algérien, il n'est relativement pas nouveau dans les pays occidentaux, beaucoup de chercheurs de disciplines très différentes ont essayé une première approche, la littérature entrepreneuriale le prouve en tentant de concilier les traits de personnalité de l'entrepreneur avec la pérennité, chose ayant abouti à des résultats plutôt convaincants mais limités. L'originalité de notre étude est d'essayer non seulement de réconcilier deux approches longtemps en conflit : celle de l'être et de l'agir de l'entrepreneur, mais aussi de faire une liaison entre ces deux approches et la pérennité de la PME en identifiant les caractéristiques qui sont les plus à même à la concrétiser. Pour conforter nos dires, nous allons montrer les raisons théoriques du choix de notre cas de recherche avec les témoignages de divers auteurs. Elles sont énumérées comme suite :

- le souci de compléter l'approche ontologique par une approche praxéologique car quelles que soient les perspectives, chacune présente des limites. Le choix de l'une ou l'autre individuellement conduit inévitablement à la renonciation de l'observation de certains éléments essentiels à une meilleure compréhension de l'entrepreneur (Gandclaud. G et Nobre.T, 2013) ;
- l'entrepreneur comme facteur déterminant de la pérennité car dans l'étude de la littérature entrepreneuriale, ses caractéristiques restent relativement l'unique unité d'analyse de cette dernière (Wamba. I. D et Hikkerova. L, 2014).

À ces raisons théoriques viennent s'ajouter des raisons empiriques, en effet, notre préenquête au sein de l'ANSEJ et de la direction de l'industrie et des mines de Tizi Ouzou a pu démontrer qu'il y a une volonté certaine de dresser une grille d'analyse spécialisée pour ainsi juger de la potentialité d'un entrepreneur à assurer une certaine pérennité de sa PME, de surcroît, ils leurs permettraient de comprendre le phénomène de la disparition prématurée de ces dernières à travers ses caractéristiques. Ceci, étant conforté par les témoignages des entrepreneurs qui n'ont pas pu assurer la longévité de leurs entreprises.

Dans cette même perspective et en vue de l'intérêt suscité pour la pérennité de la PME ainsi que de son lien présumé avec l'entrepreneur, on s'accorde à établir cette problématique :

Quel est le profil de l'entrepreneur de la petite et moyenne entreprise pérenne ?

Etant donné que notre problématique étudie essentiellement la pérennité d'une PME à travers les caractéristiques du profil de l'entrepreneur, des questions secondaires nous ont été imposées en vue de lui apporter une réponse. Ces dernières se traduisent comme suite :

- Quelles sont les caractéristiques qui constituent le profil d'un entrepreneur ?
- Quelle influence ont ces caractéristiques sur la pérennité de la PME ?
- Quelles sont les caractéristiques dominantes de l'entrepreneur dans la pérennité de sa PME ?

Pour répondre aux questions découlant de la problématique, la méthodologie suivie et le choix d'un terrain d'étude est plus qu'essentiel, dans notre cas, nous avons opté pour des observations et des entretiens semi directifs avec les entrepreneurs appartenant à la circonscription de la daïra de Boghni possédant une PME, ceci, pour notre appartenance à cette région mais aussi à cause des ressources limitées en temps, en informations et en moyens financiers dont nous disposons. Cela étant rendu possible grâce au cadrage de notre thème qui s'est fait à partir d'une recherche bibliographique non exhaustive.

Au plan de la répartition de notre travail de recherche, il est fort à constater qu'il est structuré en trois chapitres, chacun présentant des sections. Leurs développements se caractérisent comme suite :

➤ **Premier chapitre** : Revue de littérature et cadre conceptuel

Ce chapitre se trouve scindé en deux sections, une première (revue de littérature) présentant : d'une part les approches relatives à la pérennité, ceci, pour démontrer le lien qui subsiste entre l'entrepreneur et l'entreprise (la firme pour les économistes) et d'autre part, les approches relatives à l'entrepreneur, dans le but de recenser ses différentes caractéristiques (ontologiques et praxéologiques). Une deuxième section sera consacrée au cadre conceptuel de la recherche, afin d'expliquer les différents concepts clés qui seront utilisés.

➤ **Deuxième chapitre** : méthodologie et contexte de recherche

Ce chapitre étant divisé en deux sections, la première (méthodologie de la recherche) est consacrée à la mise en exergue de la méthodologie entreprise pour la collecte et l'analyse des données ainsi que du choix de l'échantillon. Quant à la deuxième section, contexte de la recherche, elle a pour but d'identifier la mortalité des PME dans notre contexte d'étude, que ce soit au niveau macro (algérien) ou bien micro (Tizi Ouzou, précisément la daïra de Boghni).

➤ **Troisième chapitre** : résultat et discussion

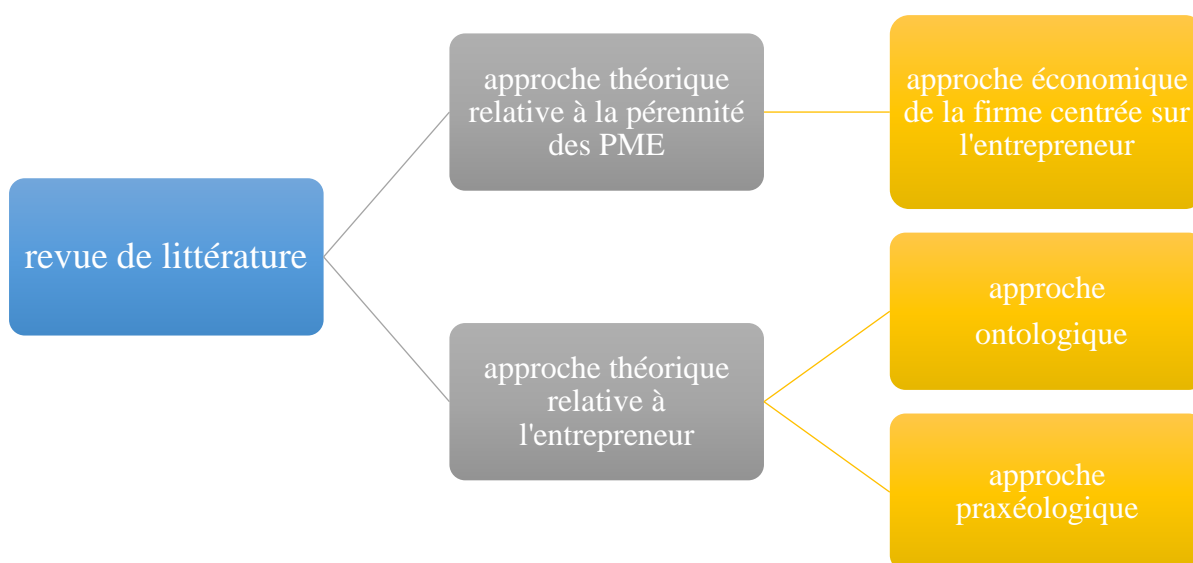
Ce dernier chapitre ayant une seule section, résultat et discussion, a pour objectif de présenter les données recueillies qui vont nous aider à nous prononcer par rapport aux questions de recherches émises.

CHAPITRE I :
REVUE DE LITTÉRATURE ET CADRE
CONCEPTUEL

Section 1 : Revue de littérature

L'étude de la pérennité de l'entreprise à travers l'entrepreneur nous impose de nous référer à une littérature imposante dont nous ne pouvons faire l'impasse. Face à la profusion de celle-ci nous avons scindé cette section en deux parties : la première étant qu'elle parle de l'entreprise de manière générale, tout en mettant un point d'honneur à la petite et moyenne entreprise, elle nous permettra de faire le lien entre elle et son créateur ; dans la deuxième, nous focaliserons notre intention sur les caractéristiques qui composent le profil de l'entrepreneur, pour constituer un corpus qui nous servira d'assises par la suite dans l'étude de cette dite pérennité. Le schéma suivant présente le cheminement adopté pour analyser cette littérature :

Figure (1) : Périmètre de la revue de la littérature de notre recherche



Source : conception personnelle

1 Approche théorique relative à la pérennité des petites et moyennes entreprises

Acteur économique central, paradoxalement, la firme a été longtemps marginalisée en étant réduite à un acteur individuel maximisant son profit mécaniquement. La réflexion sur son organisation et sa gestion, la prise en compte de son mode de gouvernance ainsi que des

facteurs de sa pérennité, n'ont vu le jour qu'avec l'apparition de nouvelles approches fondant leurs analyses sur de nouveaux paramètres (Boukrou.A, 2011, p.23).

Dans le cadre théorique néoclassique la firme est assimilée à un point. Elle est définie comme un agent individuel économique, représenté par son propriétaire, négligeant ainsi les groupes d'individus qui la composent (Chaudey, M. 2014. P.8). Sans prendre la peine de vérifier son aspect ontologique, la firme devient une « boîte noire » ou tout simplement un automate transformant mécaniquement les inputs en outputs qu'on n'a pas intérêt à étudier plus profondément (Julien.P.A, 2008). Malgré les lacunes de l'analyse traditionnelle elle n'en demeure pas moins qu'elle contribue fortement dans l'ouverture de ce champ à de nouvelles approches. Celle-ci donnant accès à diverses théories qui ont pu servir de clés de voute pour ouvrir cette boîte, ainsi signé une rupture avec la conception standard et mettre en exergue les facteurs qui pourraient assurer une certaine survie de la firme sur le long terme, d'où s'est imprégnée en partie notre recherche.

En plus des apports de l'approche traditionnelle, Boukrou (2011. P. 30) dénombre essentiellement quatre autres approches de la firme pour expliquer sa survie et sa pérennité à savoir : l'approche centrée sur l'organisation et son mode de gestion, l'approche centrée sur les ressources et les compétences, l'approche centrée sur l'environnement et l'approche centrée sur l'entrepreneur. Nous nous abstiendrons à la dernière pour répondre aux questions posées dans notre recherche.

1.1 Approche économique de la firme centrée sur l'entrepreneur

En passant en revue la littérature économique de l'entrepreneur, nous constatons une évolution remarquable. Longtemps, il a été considéré par l'école classique comme une figure secondaire de l'économie ou tout simplement amalgamé à une fonction, ce n'est qu'au début du 20^{ème} siècle, qu'un regard d'intérêt et une reconnaissance apparaît à son égard. Pour expliquer ce qui a été dit, nous nous appuyerons principalement sur les travaux de Filion (1997) qui retrace l'histoire de l'entrepreneur à travers la pensée économique. Le terme entrepreneur fut tout d'abord évoqué par Cantillon (1755), en le désignant comme celui qui achète une matière première à un prix certain pour la transformer et la revendre à un prix incertain, puis suivi par Say (1803; 1828 ; 1829) qui met un point d'honneur à identifier l'entrepreneur comme celui qui organise, commande, coordonne et contrôle ; Néanmoins,

leurs résultats restaient marginaliser. Ce n'est qu'avec l'arrivée de Schumpeter (1928) que ce champ retrouve son envol, en associant l'entrepreneur à l'innovation, reste que l'ensemble de son œuvre imposante montre son importance pour expliquer le développement économique. Précurseur de l'entrepreneuriat moderne, il ouvre la voix à diverses perspectives essayant ainsi d'éclaircir ce phénomène. Les économistes voient ainsi l'entrepreneur comme un "décelleur" d'occasions d'affaires (Higgins, 1959; Penrose, 1959; Kirzner, 1976), un créateur d'entreprises (Oxenfeldt, 1943; Schloss, 1968). Hayek (1937; 1959) a montré que le rôle de l'entrepreneur consistait à informer le marché des nouveautés qu'il y présente. Knight (1921) a montré que l'entrepreneur assume un risque à cause de l'état d'incertitude dans lequel il évolue et qu'il est rémunéré en conséquence par le profit qu'il tire de l'activité qu'il a initié. Casson (1982) qui voit en l'entrepreneur comme un coordinateur de ressources et un preneur de décision. C'est d'autant de qualités que l'entrepreneur a ou peut acquérir à travers son aventure, ce qui le qualifie d'agent principal pour la survie et la pérennité de la firme.

Le lien entre firme et entrepreneur fait, nous pouvons dire en retraçant la théorie économique de l'entrepreneur, qu'il représente le fondement, la condition d'existence et de pérennité de l'entreprise. En effet, selon Delorme, Lemoigne, Basle, et Paulré (1999. p.221) : « *l'entreprise, et notamment la petite et moyenne entreprise, n'est pas seulement une unité de fonctionnement économique, mais un espace socioculturel directement influencé par le profil et les valeurs de ses dirigeants, on peut donc envisager que l'acteur dirigeant joue un rôle non négligeable dans le choix de la stratégie de marché et des stratégies internes de développement* ». Cela est d'autant vrai que parmi les caractéristiques phares de la PME par rapport aux grandes entreprises c'est l'omniprésence du facteur humain. En effet, la place qu'occupe l'entrepreneur en son sein est déterminante. Pour se faire la plupart des études portant sur la définition qualitative de la PME donne la primauté à ce dernier et à ses objectifs (Boukrou.A, 2011, 45). Nous pouvons aller plus loin dans notre réflexion en prenant en compte l'un des aspects de l'entrepreneur pour ensuite faire un lien avec la pérennité. La capacité d'innovation des entreprises, d'après Wamba, Nkaken Moulou et Hikkerova (2017), est fortement influencée par le profil de leurs propriétaires-dirigeants. Les enjeux de cette dernière restent multiples, plus généralement, elle devient une source de la pérennité de la plupart des entreprises (Sahut, J, M et Leroux, E. 2011). Par un raisonnement déductif, nous pouvons dire finalement que l'entrepreneur occupe une place prépondérante dans la vie de son entreprise.

2 Approche théorique relative à l'entrepreneur

Après une recherche minutieuse dans une littérature abondante on remarque que l'étude de l'entrepreneuriat revêt un caractère multidimensionnel qui est sujet à beaucoup de controverse. En raison de sa nouveauté, le domaine a pu emprunter à plusieurs disciplines sans pour autant constituer un corpus homogène. En effet, les recherches dans ce domaine ont été conduites d'une façon fragmentée, privilégiant la quantité à la qualité de telle sorte que Sexton se demandait en 1985 si le domaine était en train de s'épanouir ou de s'étendre (cité par Benhabib, A. 2000). Néanmoins, dans un souci de bâtir des assises théoriques à ce phénomène qui revient à la mode nous allons nous concentrer sur l'acteur de ce processus, l'individu entrepreneur, depuis la mise en évidence de son rôle dans la création d'entreprise et du développement de l'économie capitaliste par différents auteurs son étude n'a connu pareil engouement, ce qui a mené à une panoplie de courant de pensée. Il va sans dire que l'entrepreneur est un phénomène complexe qu'on ne peut pas réduire à une seule approche pour en cerner ses différentes facettes, ce qui poussera Paturel (2005, 2006a, 2006b, 2007) à s'orienter dans cette direction en recensant sept approches, ce qu'il appellera par la suite paradigme¹ afin d'essayer d'élucider ce nouveau thème de recherche (cité par Jaiziri, R et Paturel, R. 2009). Pour notre présente étude nous nous proposons de nous référer aux deux approches qui ont prédominé cette fin du siècle : l'approche ontologique et l'approche praxéologique de l'entrepreneur.

2.1 Approche ontologique² de l'entrepreneur

L'approche ontologique trouve ses origines dans les différents travaux des sciences psychologiques, cognitives et sociocognitives, elle a pour question fondamentale : « qui est l'entrepreneur ? ». Elle vise à développer ce champ en produisant des connaissances sur les caractéristiques personnelles de ce dernier en le distinguant principalement du non entrepreneur (Gandclaud, G et Nobre, T. 2013). Pour bien illustrer ce courant de pensée nous préférons le scinder en périodes qui ont marqué son essor

¹ Selon Kuhn (1962), il Traduit l'adoption d'un courant de pensée et l'adhésion d'une communauté de chercheurs à un instant donné (cité par Jaiziri.R et Paturel.R, 2009).

² Elle est aussi appelé approche par l'être ou approche par les traits de l'entrepreneur, son acception varie selon les auteurs.

2.1.1 Les travaux antérieurs à 1990 : une approche par les traits et caractéristiques

Selon Pervin, Cervone et John (2005) : « *Dans le champ de la psychologie, les traits sont décrits comme des caractéristiques de la personnalité qui restent constantes quels que soient le moment et la situation, ils se rapportent Aux modes stables du comportement, de la pensée et de l'affect et sont une disposition à agir D'une certaine manière, illustrée par le comportement d'un individu dans un éventail de situation* » (cité par Gandclaude.G et Nobre.T, 2013). C'est-à-dire, une définition de ce qui est intrinsèquement lié à l'entrepreneur et qui le pousse à un comportement plus au moins différents dans un panorama de situations. Dans une même démarche l'approche ontologique ne s'arrête pas qu'à l'étude des traits, elle se développe, touchant ainsi d'autres variables qui sont en lien direct avec l'être de l'individu entrepreneur.

On retrouve dans la littérature concernant cette approche plus de 1000 caractéristiques et traits de personnalité qui sont recensés par Mount et Barrick (1998). Devant cette armada de propositions on viendrait à ce perdre. Ce qui lui a valu de recevoir des critiques acerbes de la part des auteurs comme Gartner (1998) qui dresse un tableau non exhaustif de ces derniers. Le tableau (1) en propose une traduction et une adaptation faite par Gandclaude et Nobre (2013) :

Tableau (1) : Définitions et des caractéristiques de l'entrepreneur

Auteurs	Définition	Caractéristiques
Brockhaus (1980)	Propriétaire et manager d'une entreprise	Propension à prendre des risques
Collins et Moore (1970)	Nous distinguons les constructeurs et ceux qui atteignent la performance.	Profession des parents, éducation, satisfaction du premier emploi, attitudes sociales
Cooper et Dunkel- berg (1981)		Parents, immigrants, éducation, emplois précédents, âge
Davids (1963)	Créateurs d'une nouvelle entreprise	Education, nombre d'enfants, religion, affiliation à un club sportif ou à une association
De Carlo et Lyons (1979)		Age, mariage, éducation, expérience, discipline, réussite, autonomie, agressivité

Draheim (1972)	L'acte de créer une nouvelle entreprise qui n'existait pas auparavant.	Crédibilité, peur de perdre son travail, expérience professionnelle, antécédents
Durand (1975)		Réussite, locus of control, formation
Gomolka (1977)		Sexe, âge, ethnie, profession des parents
Hirisch et O'Brien (1981)		Autodiscipline et persévérance, désir de succès, orientation action, orientation but
Hornaday et Aboud (1971)	l'homme ou la femme ayant créé une entreprise, qui ont au moins 8 employés et sont établis depuis au moins 5 ans	Accomplissement, autonomie, agressivité, reconnaissance, leadership, indépendance, discipline, milieu familial, pouvoir
Hornaday et Bunker (1970)	individu qui a créé une entreprise et l'a développée sur une période d'au moins 5 avec au moins 15 salariés	Accomplissement, intelligence, créativité, énergie, initiative, autonomie, leadership, argent, reconnaissance, pouvoir, affiliation
Howell (1972)	Même définition que Draheim (1972)	Age, statut marital, éducation, expériences
Hull, Bosley et Udell (1980)	Une personne qui organise, gère et a l'intention de développer l'entreprise	désirabilité sociale, préférences de travail, locus of control, risque, créativité, réussite
Litzinger (1965)	Les entrepreneurs sont orientés objectifs et action, les managers procédures.	risque, indépendance, leadership, reconnaissance, soutien, conformisme, considération
McClelland (1961)	Quelqu'un qui a un contrôle sur la production et a le but de vendre	Réussite, optimisme, affiliation, pouvoir, conscience, ascétisme, devoir accompli
Mescon et Montanari (1981)	Les entrepreneurs sont par définition des créateurs d'une nouvelle entreprise	Réussite, autonomie, domination, endurance, discipline, locus of control
Schrage (1965)		Motivation pour la réussite, pouvoir
Thorne et Ball (1981)		Age, expériences, éducation, milieu familial
Wainer et Rubin (1969)		Réussite, pouvoir, affiliation
Welsch et Young (1982)		L of C, machiavélisme, estime, risques, innovation, rigueur, gouvernance, optimisme

Source : Gartner (1998) adapté et traduit par Gandclaude et Nobre, 2013

Devant l'échec incessant dans l'essai de réaliser un portrait-robot et la difficulté de vérifications empiriques en ces temps-là avec des résultats toujours plus ambigus, voir contradictoire ou tout simplement sans valeur ajoutée conséquente (Danjou, 2002) l'approche ontologique signe son déclin. Cependant, un ensemble de partisans dont Carland, Hoy et Carland (1988)³ refusent de laisser tomber car ils estiment que la question de « qui est l'entrepreneur ? » doit être posée, ceci en avançant plusieurs arguments qui permettront d'insuffler un second souffle à cette approche.

2.1.2 Les travaux postérieurs à 1990 : évolution des cadres théoriques

Appuyé par une vision que la performance des entreprises est le résultat indirect des caractéristiques individuelles, l'approche par les traits signe un renouveau et un regain d'intérêt en s'appuyant sur des modèles complexes, des outils méthodologiques approuvés et sur des concepts empruntés (Gandclaud, G et Nobre, T ,2013).

Le tableau (2) vient démontrer et confirmer ce qui a été dit, il nous illustre ainsi les travaux postérieurs à 1990 qui ont été fait par les différents auteurs en précisant l'échantillon et la méthodologie mobilisée ainsi que les résultats obtenus :

Tableau (2) : Approche par les traits et caractéristiques, travaux postérieurs à 1990

Auteurs	Méthodologie et échantillon	Résultats : facteurs déterminants
Arenius et Minniti (2005)	51 721 répondants dans 28 pays	Age, genre, éducation, connaissance d'entrepreneurs, opportunités, confiance.
Barringer, Jones et Neubaum (2005)	Analyse de contenu quantitative comparative de 100 entreprises	Education, histoire entrepreneuriale et expérience d'industrie
Baum et Locke (2004)	Etude longitudinale Questionnaire	Traits, motivation situationnelle et compétences ont une influence sur la croissance.

³ Ceci étant une réponse à Gartner (1988) selon laquelle la question « who is entrepreneur ? » doit être posée.

Baumol, Schilling, Wolf (2009)	Biographies d'entrepreneurs et inventeurs de 1400 à aujourd'hui.	Proportion grandissante avec le temps d'entrepreneurs éduqués. (Master, PHD).
Carter, Gartner et al. (2003)	Panel PSED	Les entrepreneurs ont moins besoin de reconnaissance et de rôle (social)
Cassar (2007)	Etude longitudinale Utilisation du PSED	Accumulation de richesse, indépendance, carrière.
Davidsson et Honig (2003)	380 répondants longs interviews téléphoniques.	Education, première expérience, entourage entrepreneurs, encouragement des proches.
Delmar et Davidsson (2000)	Interviews téléphoniques de 405 entrepreneurs.	Genre, parents entrepreneurs, expérience d'entrepreneuriat, statut d'immigrants.
Getz et Petersen (2005)	Analyse comparative, questionnaires	Les entrepreneurs orientés croissance se différencient en terme de buts et objectifs.
Gundry et Welsch (2001)	Questionnaire 833 dirigeants de sexe féminin	Buts d'expansion du marché, de changement technologique, de quête de financement
Farmer, Yao et Kung-Mcintyre (2011)	Questionnaire envoyé à 301, 313, 260 individus des USA, Chine et Taiwan	L'entrepreneuriat doit être enseigné en termes de compétences et de culture.
Kolvereid (1996)	Questionnaires envoyés à 720 diplômés de master en gestion (Norvège)	Opportunité économique, autorité, challenge, accomplissement.
Lee et Tsang (2001)	168 entreprises chinoises Questionnaire	L'expérience a l'impact le plus important. Les traits de personnalités ont peu d'impact.
Morris et Schindehutte (2005)	180 questionnaires envoyés à six groupes ethniques établis à Hawaii	Les valeurs influencent les pratiques managériales mais pas les motivations
Shane (2000)	Interviews de 22 individus (30 heures) et emploi de données secondaires	Education et formation influencent la saisie d'opportunités
Westhead, Ucbasaran, Wright (2009)	625 entrepreneurs en grande Bretagne	Les entrepreneurs portfolio identifient plus d'opportunités
Wiklund, Davidsson, Delmar (2003)	Etude longitudinale	Contrôle de l'entreprise, indépendance, capacité à survivre en période de crise

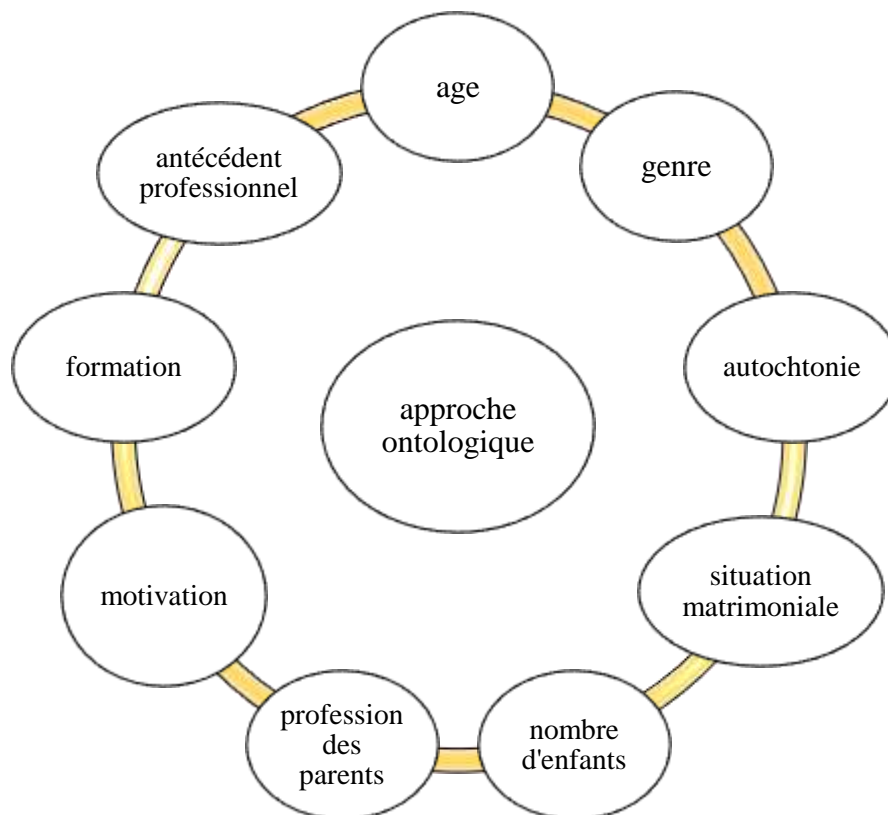
Source : Gandclaud, G et Nobre, T (2013)

On déduit de cette synthèse non exhaustive des différentes recherches que les variables qui ont fait l'unanimité avant et après 90 sont catégorisés comme suite : « Variables démographiques et sociodémographiques (sexe, genre, âge, culture, religion, ethnie, milieu social), variables de parcours (expériences et formation), variables motivationnelles (besoin d'indépendance, réussite, sécurité...), variables de contrôle (locus of control, self-concept), variables affectives et émotionnelles (passion...), traits de personnalités⁴ (extraversion, conscience...) » (Gandclaud, G et Nobre, T. 2013).

Les résultats des travaux antérieurs et postérieurs à 1990 peuvent s'avérer avoir une certaine similitude mais il est certain qu'ils ont joué en faveur de l'approche ontologique, ceci, en consolidant ses principes fondamentaux. Cependant, cette approche reste marginalisée du fait qu'elle se retrouve devant une impasse empirique. Pour remédier à ça, nous nous sommes appuyés sur notre observation qui s'étale sur plusieurs années et quelques études antérieures comme : l'enquête SINE de l'INSEE qui a été faite par Bonneau et Francoz (1995), le lien entre les traits de l'entrepreneur et la pérennité dans le contexte africain de Wamba et Hikkerova (2014) ; pour sélectionner les caractéristiques qui nous permettrons non seulement de cerner en partie l'individu entrepreneur, car nous ne pouvions avoir la prétention d'étudier tout son être, mais aussi avoir la possibilité de les tester sur le terrain. La figure (2) retrace les caractéristiques que nous avons choisies :

⁴ La notion de trait de personnalité n'a pas fait l'unanimité concernant sa définition, on peut dire qu'elle est sujette à confusion

Figure (2) : les caractéristiques choisies dans l'approche ontologique



Source : conception personnelle à partir des caractéristiques de l'approche ontologique

2.2 L'approche praxéologique⁵ de l'entrepreneur :

Dans cette approche, les auteurs mettent l'accent sur l'agir de l'entrepreneur autrement dit sur son comportement dans son environnement. Paradoxalement, elle naît des critiques qui ont été dirigées envers le courant de pensée ontologique après les quatre constats qui ont été fait par Gartner (1998). C'est sur ces mêmes fondements qu'il décide de remplacer la question de « qui est l'entrepreneur ? » par « que fait l'entrepreneur ? » une démarche qui en conquis plus d'un, qui se lance ensuite dans cette dynamique plus prometteuse en se consacrant au comportement et à la compétence de l'individu entrepreneur.

⁵ Cette approche est souvent appelé l'agir ou le faire de l'entrepreneur, elle varie selon les auteurs du champ de l'entrepreneuriat.

2.2.1 L'approche compétentielle : une proposition de référentiels

Pour ainsi dire cette approche est assez récente, elle part de l'idée qu'être entrepreneur est un métier qui s'apprend, ainsi elle se donne comme objectif de déterminer un référentiel qui comporte l'ensemble du corpus compétentiel qu'il doit avoir. On pourrait dire que cette dernière étudie ses aptitudes plutôt que ses attitudes (Lakhlef, B. 2016. p 24). Les auteurs postulent alors qu'il existe des principes managériaux permettant d'atteindre la performance et des savoir-faire techniques, humains et conceptuels nécessaires pour chaque niveau managérial (Gandclaudé, G et Nobre, T. 2013).

Dans les sciences de gestion la question de la compétence ne se pose plus, le domaine de la stratégie, le démontre bien à travers ses différentes théories qui mettent en exergue son importance, en effet, elle a réussi à faire le lien compétences/performance/avantage concurrentiel durable ; ou bien dans le domaine de la GRH où la compétence est ce pour quoi une personne est recruté et formé (Gandclaudé, G et Nobre, T. 2013). Le champ de l'entrepreneuriat n'échappe pas à cette règle, durant les années 1970, Mintzberg (1973) et Katz (1974) établissent une corrélation entre la compétence du dirigeant et la performance d'une entreprise. Devant un résultat aussi surprenant, un panorama de recherches a vu le jour pour ainsi dire essayer de trouver la définition et le type de compétence qu'un individu doit avoir pour entreprendre.

Selon Pettersen et St Pierre (2009) la compétence se définit comme : « *toutes caractéristiques ou tous répertoires de comportements que certaines personnes possèdent ou maîtrisent et qui les rendent efficaces dans une situation donnée* », en d'autres termes la compétence englobe un ensemble d'habileté, d'aptitudes et de connaissances. En s'appuyant sur cette définition, Lorrain, J. Belley, A & Dussault, L (1998) mettent en exergue un ensemble d'habiletés dont les entrepreneurs se munissent ainsi que les auteurs ayant mentionnés ces qualifications, tout en répartissant ces dernières en trois catégories de compétence à l'instar de Chandler et Jansen (1992), le tableau (3) illustre bien ce qui a été énoncé :

Tableau (3) : Les habiletés des entrepreneurs par catégorie de compétence

Catégorie	Habiletés	Auteurs
Compétences entrepreneuriales	Capacité à identifier des opportunités d'affaires	Baum (1995), Chandler & Jansen (1992), Herron (1990), Kirner (1979), Milton (1989), Vesper (1989)
	Capacité à élaborer une vision d'entreprise	Filion (1989), Chandler & Jansen (1992), Hambrick & Crozier (1985), Milton (1989)
	Capacité à créer et gérer son réseau d'affaires	Aldrich & al. (1987), Bird & Jelinek (1988), Chandler & Jansen (1992), Herron (1990), Ibrahim & Goodwin (1986)
	Capacité à gérer son travail	Bird & Jelinek (1988), Deeks (1976)
Compétences managériales	Capacité à élaborer une stratégie d'entreprise	Ibrahim & Goodwin (1986), Lumpkin et al. (1988), Hofer & Sandberg (1987)
	Capacité à coordonner et à organiser les activités de son entreprise	Chandler & Jansen (1992), Herron (1990)
	Capacité à diriger du personnel	Baum (1995), Chandler & Jansen (1992), Herron (1990), Hofer & Sandberg (1987), Ibrahim & Goodwin (1986)
	Capacité à résoudre des problèmes	Deeks (1976)
	Capacité à contrôler les activités de son entreprise	Deeks (1976), Herron (1990)
Compétences techniques de gestion et du secteur	Capacité à négocier	Deeks (1976), Hofer & Sandberg (1987)
	Capacité à gérer les opérations	Chandler & Jansen (1992), Deeks (1976), Lorrain & Dussault (1988)
	Capacité d'une gestion financière	Deeks (1976), Ibrahim & Goodwin (1986), Lorrain & Dussault (1988), Luk (1996), Lumpkin et al. (1988)
	Capacité d'une gestion des ressources humaines	Deeks (1976), Ibrahim & Goodwin (1986)
	Capacité d'une gestion marketing & des ventes	Deeks (1976), Lumpkin et al. (1988), Lorrain & Dussault (1988), Luk (1996), Hand et al. (1987), Smart & Conant (1994)
	Capacité à gérer les lois et les règlements gouvernementaux	Deeks (1976)

Source : Lorrain, J. Belley, A & Dussault, L (1998)

Le référentiel dressé dans le tableau (3) n'est pas une fin en soi mais une réalité qui met en exergue « le savoir comportementale » que doit avoir un entrepreneur pour aspirer à une performance entrepreneuriale. La plupart des travaux étudiant les compétences de l'entrepreneur se réfèrent plus au moins au corpus compétentiel de Chandler et Jansen (1992) pour cela nous allons tenter d'expliquer chacune d'elle pour les adoptées par la suite dans notre cadre pratique (Lakhlef, B. 2016. P.72) :

- ✓ Compétences managériales : les capacités organisationnelles et relationnelles nécessaires pour la direction d'une entreprise ;
- ✓ Compétences Technico-fonctionnelles : elles regroupent essentiellement les compétences relatives à la gestion de la production, des coûts, des finances ... ; c'est-à-dire les compétences qui sont en rapport avec les différentes fonctions pour une bonne gestion de l'entreprise ;
- ✓ Compétences entrepreneuriales : la capacité à se servir des connaissances, réseaux et expérience pour détecter des opportunités, ensuite les faire valoir au prêt des investisseurs pour un éventuel financement.

2.2.2 L'approche comportementale :

Selon Jaiziri et Paturel (2009), cette approche focalise son attention sur les capacités comportementales d'un individu à atteindre ses objectifs dans un environnement instable. Cette dernière a pour question fondamentale « que fait l'entrepreneur ? ». Pour y répondre, ses partisans ont multiplié les recherches dans le but d'essayer de déterminer ces fameux comportements qui garantiraient une réussite entrepreneuriale.

Après une analyse de la revue de littérature entrepreneuriale qui se trouve fort abondante, Bird, Schjoedt et Baum (2012), nous propose un recensement assez exhaustif des comportements basiques de l'entrepreneur, ceux-ci étant consolidés en retenant que les principaux. Le tableau (4) nous montre le résultat qui a été concrétisé par ces derniers (Gandclaude. G et Nobre.T, 2013) :

Tableau (4) : Comportements basiques de l'entrepreneur

Auteurs	Comportements
Greve et Salaff (2003)	Temps passé à développer des liens
Rauch & al. (2005)	Encourager la participation des employés
Hite (2005)	Résolution de problèmes
Orser & al. (2006)	Recherche de capitaux
Hanlon et Saunders (2007)	Obtenir du soutien
Detienne et Chandler (2007)	« Behavior sequences »
Cloninger et Oviatt (2007)	Concevoir produits et services
Zhang & al. (2008)	Approcher l'investisseur
De Clerq et Rangarajan (2008)	Communiquer avec le client
Talaulicar & al. (2005)	Rapidité de décision
Talaulicar & al. (2005)	Débattre la décision
Grandi et Grimaldi (2005)	Interaction avec les agents externes
Lichstenstein & al. (2006)	Organiser
Watson (2007)	Réseauter
Gruber (2007)	Planifier (sous-comportements et temps)
Hmielski et Corbett (2008)	Improviser
Clarysse et Moray (2004)	Comportements et phases temporelles
Zott et Huy (2007)	Transmettre la crédibilité, tisser des liens avec l'actionnaire
Dyer & al. (2008)	Acquérir l'information
Fiet et Patel (2008)	Identifier les idées
Ucsbaran, Westhead et Wright (2008)	Identifier et poursuivre les opportunités
Hmieleski et Ensley (2007)	Leadership (directif et participatif)

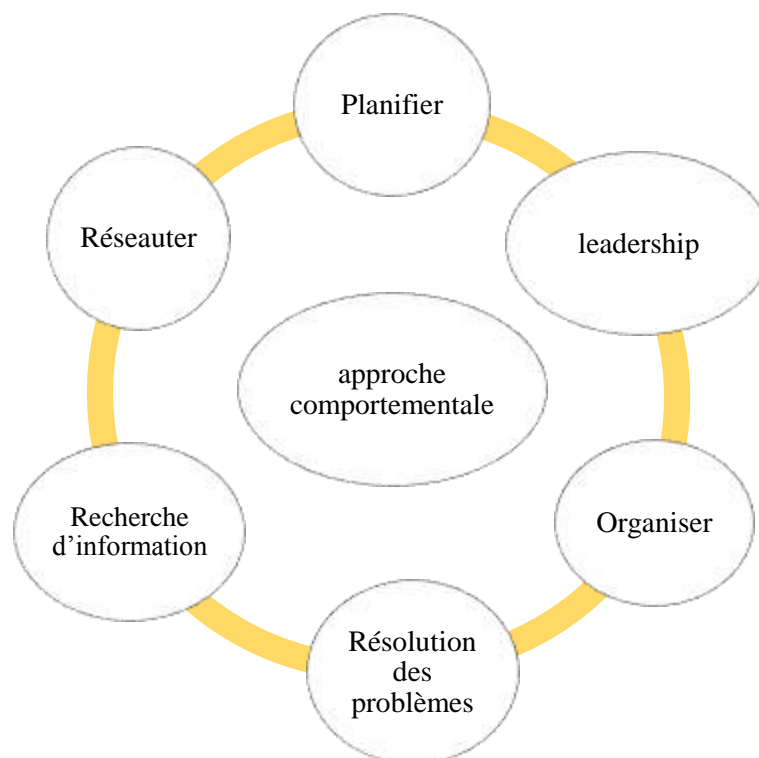
Source : Traduit et adapté de Bird, Schjoedt et Baum, 2012 par Gandclaude. G et Nobre.T, 2013

Essentiellement, on peut dire que les tableaux 3 et 4 sont extrêmement liés, ce qui encourage ces mêmes auteurs (Baum, J, R & Locke, E, A. 2004) à dire « *Les compétences*

conduisent naturellement à l'action ». Néanmoins, ils ne restent pas immuables, c'est-à-dire qu'ils s'inscrivent dans une approche dynamique. En effet, à chaque phase, ces derniers sont suscités de manière plus au moins approfondies.

A partir de cette approche nous avons pu dénombrer plusieurs comportements dont la majorité des entrepreneurs se caractérisent. Dans un souci de rigueur scientifique, nous ne pouvions étudier tout l'agir de l'entrepreneur, au risque de tomber dans la superficialité. Pour y remédier, nous avons mis en avant notre observation du terrain tout en l'appuyant avec des recherches antérieures dans le domaine notamment celle de Gomes-Meija (1985), qui a fait une répartition du temps passés par les cadres dirigeants dans leurs entreprises (cité dans Benhabib, A. 2000) ; Nous avons sélectionné du moins de notre point de vue les plus pertinents. La figure (3) retrace ce qui a été dit :

Figure (3) : les comportements choisis dans l'approche comportementale

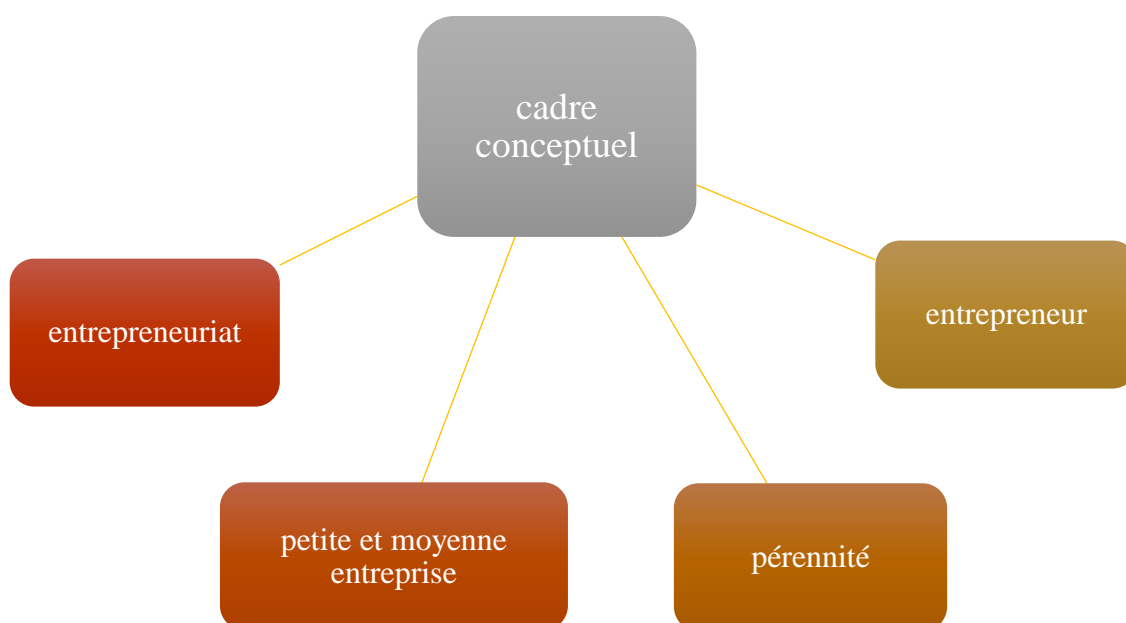


Source : conception personnelle à partir des comportements de l'approche comportementale

Section 2 : Cadre conceptuel

L'étude de la relation entre le profil de l'entrepreneur et la pérennité de la PME nous impose de mobiliser une multiplicité de concepts. Dans Cette même perspective, cette deuxième section aura pour but d'éclaircir les concepts clés qui ont été utilisés dans notre recherche, ce qui nous permettra par la suite de nous situer dans notre recherche empirique. La figure suivante nous montre le périmètre du cadre conceptuel qui s'est imposé à nous :

Figure (4) : Périmètre du cadre conceptuel de notre recherche



Source : conception personnelle

1 Entrepreneuriat

1.1 Définition

Malgré une certaine reconnaissance de la légitimité de l'entrepreneuriat en tant que science ou du moins comme une fonction à part entière (Saporta,B. 2003), il en demeure qu'il n'y a pas de consensus concernant sa définition ou bien une théorie générale qui pourrait l'expliquer. On peut constater alors qu'un bon nombre de disciplines se sont engagées dans cette perspective, ce qui a engrangé ainsi diverses approches apportant leurs

lots de concept. Pour ne pas faire dans la demi-mesure nous allons montrer un tableau synthétique qui reprendra l'ensemble des approches qui ont fait évoluer ce dernier, pour en choisir finalement qu'une dans le but de poursuivre notre travail :

Tableau (5) : Les approches qui sous-tendent l'évolution du concept

1. Durant les deux derniers siècles, l'entrepreneuriat renvoie à une approche fonctionnelle utilisée surtout dans le domaine économique (what).	
J.A. Schumpeter (1928)	«L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise [...]. Cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons ».
E.T. Penrose (1963)	L'entrepreneuriat appréhende l'identification d'opportunités dans le système économique.
H. Leibenstein (1968, 1979)	L'entrepreneuriat renvoie aux activités nécessaires à la création d'une entreprise. Il se définit comme « activities necessary to create or carry on an enterprise where not all markets are well established or clearly defined and/or in which relevant parts of the production function are not completed known ».
2. Depuis le début des années 1950, l'entrepreneuriat renvoie à une approche individuelle utilisée surtout dans le domaine psychologique, sociologique ou de psychologie cognitive (why and who).	
R. Ronstad (1984, p. 28)	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 ».
J.-M. Toulouse (1988, pp.21-22)	« L'Entrepreneurship est une réponse créatrice, une habileté à percevoir de nouvelles perspectives, à faire des choses nouvelles, à faire différemment les choses existantes ».
H. Stevenson et C. Jarillo (1990)	«Le cœur de l'entrepreneuriat corporatif est que l'opportunité qui se présente à la firme doit être poursuivie par des individus en son sein [...]. Mais le repérage des opportunités est certainement fonction des capacités de l'individu : sa connaissance intime du marché, des technologies impliquées, des besoins du consommateur, etc. ».

J. Timmons (1994)	« Entreprendre suppose un état cognitif conduisant une personne à agir conformément au type d'action qu'appelle l'acte correspondant, à partir d'une idée et de la détection ou de la construction d'opportunités d'affaires ».
I. Danjou (2000, p. 24)	« L'entrepreneuriat est « incarné ». Il est appréhendé comme le comportement d'un individu ayant des besoins, des motivations, des traits de personnalité, des aptitudes et des compétences particuliers ».
3. Depuis le début des années 1990, l'entrepreneuriat renvoie à une approche fondée sur les processus utilisée surtout dans le domaine des sciences de gestion, de l'action ou dans les théories des organisations (how).	
W. Gartner (1985, 1988)	L'entrepreneuriat est un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités.
W. Bygrave et C. Hofer (1991, p. 14)	« The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organisations to pursue them ».
B. Cunningham et J. Lischeron (1991, p. 57)	L'entrepreneuriat est un processus itératif de création d'idées, d'évaluation personnelle, de remise en cause actuelle et future : « this process involves creating the idea, assessing one's personal habilités, and taking actions now and in the future ».
C. Bruyat (1993)	L'entrepreneuriat est une dialogique individu- création de valeur nouvelle, dans une dynamique de changement créatrice.
S. Venkataraman (1997)	L'entrepreneuriat est défini comme « the scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited ».
S. Shane et S. Venkataraman (2000), p. 218)	Le champ de l'entrepreneuriat renferme « the study of sources of opportunities; the process of discovery, evaluation, and exploitation of opportunities; and the set of individuals who discover, evaluate, and exploit them ».
Th. Verstraete (2003), p. 13)	« L'entrepreneuriat concerne le phénomène relevant d'une relation symbiotique entre l'entre- preneur et l'organisation impulsée par celui-ci ».
=> L'entrepreneuriat comme intégration des multiples approches fonctionnelles, individuelles et cognitives est un champ diversifié multidisciplinaire.	

Source : Fayolle.A, Omrane.A et Ben-Slimane.O.Z, 2011

Après avoir exposé les différentes approches qui ont mené à la compréhension qu'on a de l'entrepreneuriat, nous pouvons finalement conclure qu'il y a deux éléments

fondamentaux : la création (d'un service, d'une organisation ou bien d'un produit...) et l'individu entrepreneur (Fayolle.A, Omrane.A et Ben-Slimane.O.Z, 2011). Devant ce constat, et pour les besoins de notre étude nous pensons que la définition de l'entrepreneuriat la plus proche est celle de Bruyat (1993. p.57) :

« L'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur... Il en est l'acteur principal. Le support de la Création de valeur, une entreprise par exemple, est la "chose" de l'individu, nous avons :

Individu --> création de valeur

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

Création de valeur --> individu ».

C'est à dire que le champ de l'entrepreneuriat se conçoit à travers une dialogique ⁶individu \leftrightarrow création de valeur, sachant que la création de valeur peut être (Bruyat. 1993. p. 63) :

- une activité existante, sans pour autant qu'il y est une création de valeur nouvelle. à travers une logique de continuité d'une activité existante par exemple sous d'autres formes juridiques ;
- Une valeur additionnelle qui veut dire une création d'une nouvelle activité à l'intérieure d'une même organisation ;
- L'exploitation d'une opportunité d'innovation.

1.2 Le processus entrepreneurial

En prenant en considération la définition faite antérieurement nous nous pouvons faire abstraction du processus entrepreneurial. Cela étant dit, Nous nous proposons d'identifier

⁶ Ce terme, forgé par Morin, peut être défini de la manière suivante : "Le principe dialogique signifie que deux Ou plusieurs logiques différentes sont liées en une unité, de façon complexe (complémentaire, concurrente et Antagoniste) sans que la dualité se perde dans l'unité". (Bruyat, C. 1993. P.55)

les différentes étapes de ce dernier en nous appuyons sur les recherches de Bruyat (1993). D'après lui il existerait trois étapes nécessaires que nous allons mettre en exergue sous forme de tableau synthétique accompagnées de leurs définitions :

Tableau (6) : le processus entrepreneurial

Etape	Définition
Le déclenchement du processus	elle reflète l'évolution de la CSIP ⁷ , qui peut être interne ou externe à l'individu ce qui le poussera à la création ou à l'abandon
L'engagement total et le passage à l'acte	L'engagement total du créateur est réalisé lorsqu'il consacre l'essentiel de son temps et de ses investissements financiers, intellectuels et affectifs à son projet-entreprise nouvelle
La survie, l'échec ou le développement	elle correspond au résultat du processus qui peut être un échec ou une réussite autrement dit la survie ou l'abandon de l'entreprise dans les premières étapes de son cycle de vie

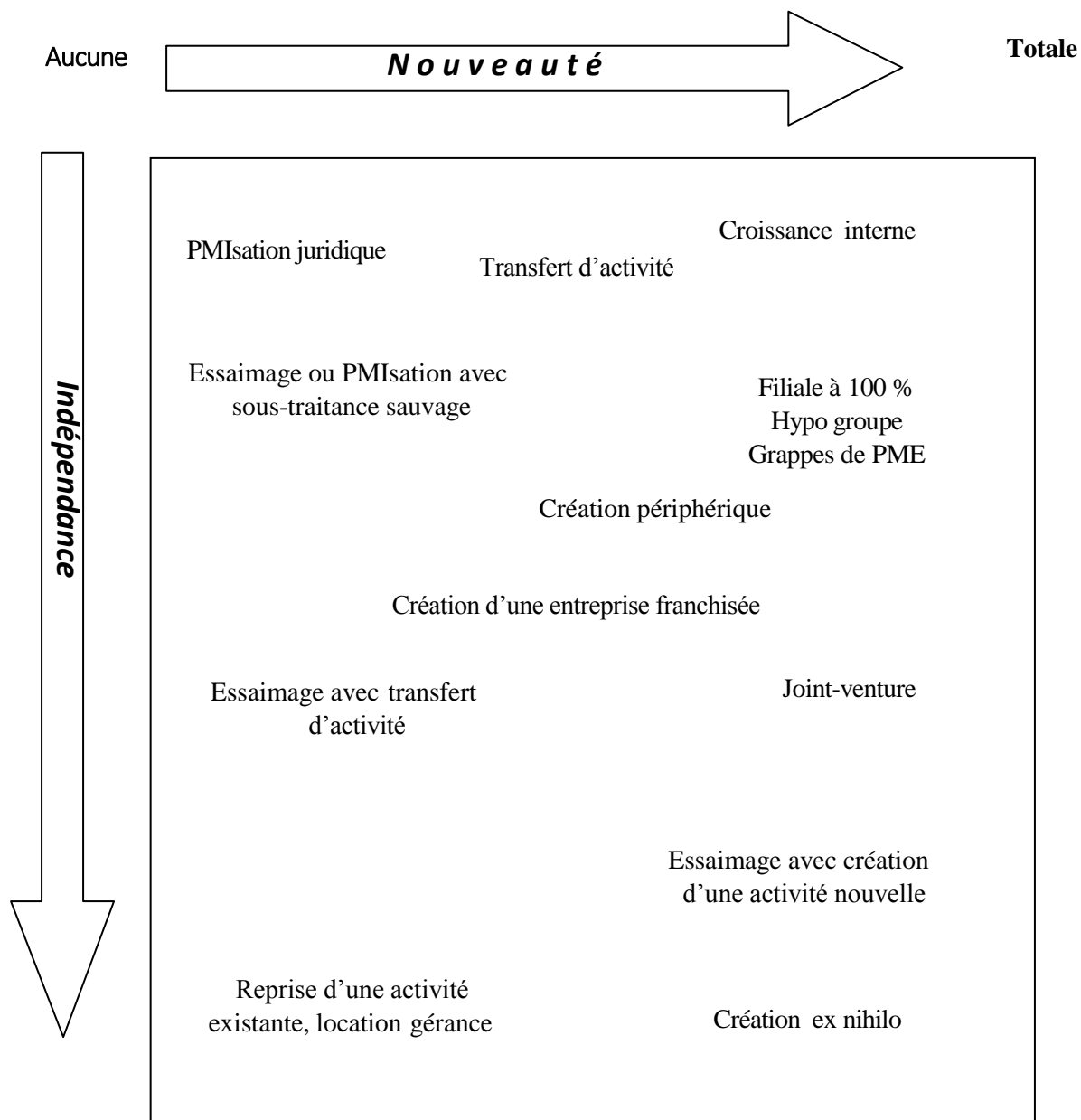
Source : Bruyat. C, 1993, p.299-345

1.3 Les formes principales d'entrepreneuriat

Selon Bruyat (1993, p.99-100), il paraît difficile dans la pratique de cerner les différentes logiques de l'entrepreneuriat. En effet, au fur et à mesure que le champ se développe de nouveaux concepts surgissent. En suivant la perspective imposée par le principe dialogique **individu ↔ création de valeur** cité dans la définition, ce même auteur nous propose une figure qui pourra retracer les formes principales de l'entrepreneuriat en incluant le degré de deux facteurs essentiels (nouveau et indépendance) :

⁷ La configuration stratégique instantanée perçue inspiré par le domaine de la stratégie, elle représente l'harmonie entre les aspirations du dirigeant, l'état de son environnement, les ressources et les compétences qu'il a à sa disposition de manière instantanée (Bruyat, C. 1993).

Figure (5) : les différentes logiques de l'entrepreneuriat suivant la nouveauté et l'indépendance



Source : Bruyat, C. 1993. p.100

A partir de la figure, nous remarquons que la création de valeur dans le champ de l'entrepreneuriat recouvre une panoplie de formes, ce qui nous met dans l'obligation de les définir et d'ajouter un concept nouveau qui est l'intrapreneuriat pour une meilleure netteté :

Tableau (7) : définition des différentes formes de l'entrepreneuriat

Formes entrepreneuriales	Définitions	Sources
Création pure d'entreprises	Une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise.	COUNOT et MULIC (2004).
Essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aide à créer leur propre entreprise.	Office Québécoise de la Langue Française (2007).
Reprise d'entreprise	Achat, donation ou héritage d'une entreprise déjà existante.	COUNOT et MULIC (2004)
Développement et croissance d'une entreprise	Nouveaux débouchés commerciaux (produits, services, procédés) ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment.	OCDE (1998).
Intrapreneuriat	Développement de nouveaux projets ou de nouvelles activités ou de développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.	CARRIER (2008) DUMAIS et COLLE (2005).

Source : Julien, Codieux. (2010), cité par ABDELFEITTAH, ABERBOUR (2014, p.6).

2 La petite et moyenne entreprise

2.1 Définition

Dans l'état actuel des choses il n'y a pas de définition de PME universellement reconnu et vu la complexité de l'établissement d'un consensus, différents chercheurs ont essayé de se rapprocher le plus possible en la subdivisant en deux approches suivant des critères de références : « d'une part en se basant sur des critères endogènes tel que la dimension humaine, le chiffre d'affaire , et d'autres part, celles utilisant des critères exogènes comme le secteur d'activité et la forme juridique. » (Boukrou, A. 2011). Pour les besoins de notre recherche nous nous en tiendrons à une délimitation de la définition de PME à travers l'approche dite endogène qui donne naissance à deux sous approches qu'on appellera qualitative et quantitative.

2.1.1 Approche quantitative de la PME

L'approche quantitative a le mérite d'être simple dans sa sélection des critères de délimitation de la PME, elle prend en compte que les éléments apparents de l'entreprise, cette dernière est généralement appelée descriptive par son refus de pénétrer à l'intérieur de la fameuse « boîte noire ». Elle se base sur des critères mesurables et quantifiables à savoir (Boukrou, A. 2011) :

➤ Le nombre d'effectifs employés

La prise en considération de ce critère donne naissance à trois catégories d'entreprise :

- Toute petite entreprise, celle employant moins de dix (10) salarié
- Petite entreprise, celle dont le nombre varie entre dix (10) et quarante-neuf (49)
- Moyenne entreprise, celle dont le nombre d'employés varie entre cinquante (50) et cinq cents (500)

Loin de négliger l'importance de cet élément, néanmoins sa généralisation ne peut pas dépasser le cadre d'un secteur d'activité. Rien n'empêche qu'il reste le critère le plus couramment utilisé.

➤ le chiffre d'affaire

Dans une lecture comptable d'un compte de résultat, le premier élément qui est mis en évidence est le chiffre d'affaire, il représente le total des ventes, c'est dire toute son importance dans la gestion d'une entreprise. Selon la Small business administration, est réputée PME, toute entreprise n'excédant pas les limites qui seront illustrées dans le tableau (8) :

Tableau (8) : les critères de la Small business administration

Groupes d'industrie	Critère selon l'industrie	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 100
Commerce de détail	Recette maximale annuelle	De 5 à 20 millions de dollar
Construction	Recette maximale annuelle	De 7 à 17 millions de dollar
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500
Transport	Recette maximale annuelle	De 1 à 25 millions de dollar
Extraction	Travailleurs occupés ou Recette maximale annuelle	Moins de 500 ou moins de 5 millions de dollar
Agriculture	Recette maximale annuelle	De 0.5 à 9 millions de dollar
Service	Travailleurs occupés ou Recette maximale annuelle	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de dollar

Source : Wtterwulghe.R, 1998, p.26

Loin de douter de l'intérêt du chiffre d'affaire qui reflète fidèlement la situation d'une entreprise surtout quand ce dernier est combiné avec le nombre d'effectif employé (Boukrou.A, 2011, p.15), cependant, il reste limité à cause des différentes fluctuations du marché comme l'inflation ou bien par sa manipulation pour des raisons fiscales (Wtterwulghe.R, 1998).

➤ autres critères quantitatifs

D'autres délimitations du concept ont été initiées afin de donner plus de finesse à la définition de la PME en introduisant d'autres critères quantitatifs. « Parmi ces derniers, nous les trouvons soit à titre unique, soit combiné entre eux, le profit brut, la valeur ajoutée, la valeur net unitaire, le capital social, le patrimoine net, la part de marché » (Wtterwulghe, R. 1998). C'est-à-dire que les critères choisis par l'auteur peuvent être combinés pour une meilleure compréhension en les ajoutant aux autres critères quantitatifs qui ont été évoqué plus haut.

2.1.2 Approche qualitative de la PME

L'approche qualitative ou autrement dite approche analytique, « *par son caractère descriptif, tente de s'introduire à l'intérieur de la boîte noire, et met l'accent à un degré plus au moins élevé sur les éléments distinctifs d'une entreprise de petite ou moyenne dimension, et use de critère plus ou moins différenciés* » (Boukrou, A. 2011. p.16). Nous retiendrons dans notre présent travail les plus importants :

➤ Les dimensions humaines et la qualité de la gestion de l'entreprise

Selon ce critère, est réputée PME toute entreprise de production ou de distribution avec une unité de direction ou de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise. Autrement dit, « *la PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci* » (Wtterwulghe, R. 1998. p.15). Grosso modo, cela veut dire que la vie de l'entreprise est fondamentalement liée à son propriétaire.

➤ Les stratégies et les objectifs de la direction

Selon Boukrou (2011. p.17), dans le domaine de la stratégie, est considérée PME toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisé, c'est-à-dire que l'entrepreneur prend des décisions de manière arbitraire en se basant sur ses antécédents (expérience...). Dans le cas des objectifs de la direction le même auteur stipule qu'elles ne sont PME que celles dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, ce qui se traduit par le refus de croissance et le recours aux sources de financement extérieur.

2.2 Les stades d'évolution de la PME

Définir une théorie de l'évolution de la PME en cernant les différents facteurs qui entrent en jeu n'est pas chose aisée, cependant des chercheurs ont remarqué qu'il y avait une certaine similitude à travers divers cas empiriques. Grace à des études plus approfondies en la matière, ils ont découvert que cette dernière se retrouve face à des problèmes communs durant des périodes analogues (Bouira, N. 2014. p.111). En s'appuyant sur ces mêmes

résultats, Churchill et Lewis (1995), établissent cinq étapes essentielles (cité par Bouira, N. 2014. p110-115) :

➤ **l'existence**

Appelée aussi période de démarrage, la principale stratégie de l'entreprise à ce stade est la survie. Les principaux problèmes rencontrés sont : la recherche de la clientèle, la prestation de service ou la livraison du produit. L'entrepreneur constitue l'ensemble de l'entreprise car il effectue toutes les tâches importantes.

➤ **le maintien**

Arriver à ce stade, le problème principal n'est plus d'exister mais plutôt d'équilibrer le rapport entre revenus et dépenses. Néanmoins, l'objectif majeur est toujours de survivre, caractérisée par une organisation simple et un système informel. Le chef d'entreprise demeure toujours son seul représentant.

➤ **La réussite**

A ce stade, la tournure de l'entreprise dépend des choix stratégiques du propriétaire dirigeant qui peuvent être : l'utilisation des atouts de l'entreprise et s'élargir ou bien garder une certaine stabilité pour se lancer dans de nouvelles activités au moment opportun. Elle possède une structure organisationnelle fonctionnelle et une base de gestion est en place.

➤ **L'essor**

Parvenue à ce stade, le problème qui se pose c'est d'obtenir du financement et une croissance rapide. Il est généralement, caractérisé par une forte décentralisation des décisions avec une structure organisationnelle divisionnalisée. Il marque un tournant important dans la vie de l'entreprise car c'est là que cette dernière peut devenir une grosse entreprise.

➤ **Exploitation maximale des ressources**

C'est une période dite de contrôle et de consolidation des atouts financiers engrangés par la croissance rapide, elle essaie aussi de garder le dynamisme et la flexibilité d'une petite entreprise. L'entreprise maintenant, détient des ressources humaines et financières qui lui permettent de procéder à des planifications

stratégiques et opérationnelles et aussi de décentraliser le pouvoir décisionnel. On peut dire alors que l'entreprise est arrivée à sa maturité.

2.3 Définition et classification de la PME dans le contexte algérien

La bonne définition qui serait partagée par l'ensemble des disciplines, actuellement, n'est pas de mise. Concrètement, chaque spécialité retient la définition qui est en rapport étroit avec son champ d'application, à titre d'exemple un chercheur en finance retiendra plus facilement celle dont les critères financiers seront mis en avant, tandis qu'un chercheur en marketing s'intéressera beaucoup plus aux capacités du marché (Boukrou, A. 2011. p.21).

Vu que notre travail est de porter général, nous allons relativiser notre définition à celle qui est communément utilisée en Algérie, c'est-à-dire celle suggérée par l'UE et qui a été adoptée par la loi 17-02 du 10 janvier 2017 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise. Cette dernière trouve ses assises dans l'approche quantitative évoquée antérieurement : les effectifs, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière.

Dans son article 5 : « *La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services ; employant⁸ une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ; dont le chiffre d'affaires annuel⁹ n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ; qui respecte le critère d'indépendance financière¹⁰* ». En suivant les différents critères susmentionnés dans la définition, on découvre trois catégories d'entreprises qui sont délimitées dans l'article 8,9 et 10 de la même loi :

- Article 8 : « *La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars*

⁸ Personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unités de travail-année

⁹ Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

¹⁰ Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens. ».

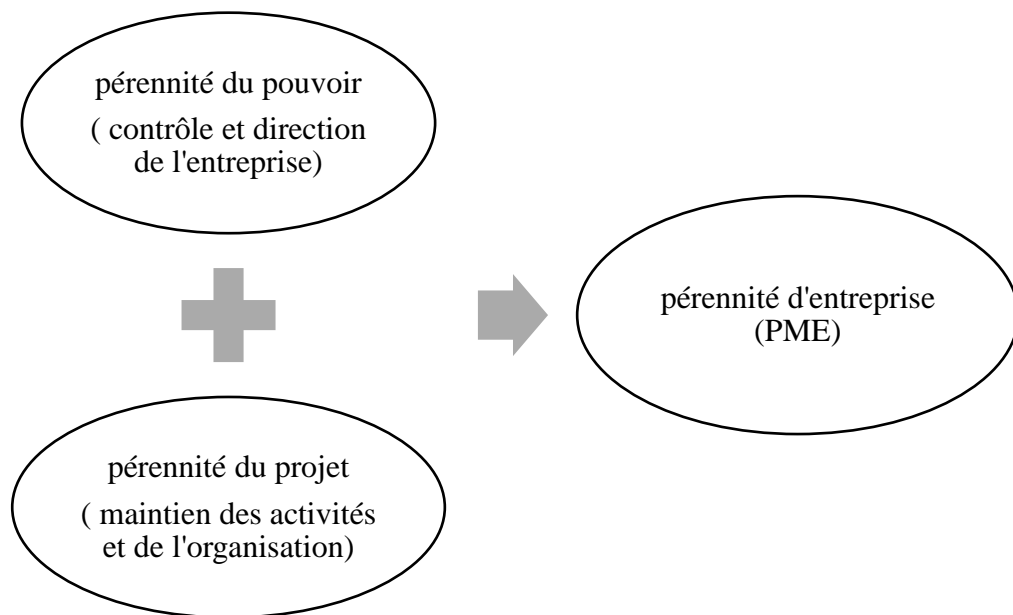
- Article 9 : « *La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens. ».*
- Article 10 : « *La très petite entreprise «TPE» est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens. ».*

3 La Pérennité d'une entreprise

3.1 Définition

Il est de coutume que la définition des notions de base soit l'état embryonnaire d'une recherche. Cela étant qu'il existe des circonstances qui atténuent ce cheminement rationnel, comme la multi-dimensionnalité que représente le concept de pérennité, nous poussons ainsi à nous retrancher dans la littérature pour déterminer ses fondements. On retrouve dans cette dernière deux approches d'analyses différentes : d'une part, l'analyse de la pérennité à l'aide d'indicateurs de performance, et d'autre part, l'analyse du nombre d'année d'existence de l'entreprise (Wamba, I, D et Hikkerova, L. 2014). L'approche de la pérennité par la performance pour certain est pertinente mais insuffisante. En effet, selon Domergue, El Kharazi et Cheriet : « *considérer une entreprise pérenne comme performante est quelque peu réducteur et discutable, la performance n'étant alors qu'un déterminant parmi d'autres de la pérennité* » ; ce qui revient à définir la pérennité d'une entreprise comme sa viabilité sur le long terme, autrement dit, la longévité et la durabilité, Ce qu'il ne faut pas confondre avec la notion de survie qui est souvent utilisé pour désigner comme la résistance d'une entreprise dans les premières étapes de son cycle de vie (Boukrou, A. 2011. p.22-23). On peut dire par ce qui a été cité que le concept de pérennité a le mérite d'être large et flou, ce qui laisse apparaître diverses situations que Mignon (2001) classifera par la suite en deux sous catégories de pérennité pour atteindre le succès recherché par l'entrepreneur (la pérennité): la pérennité du pouvoir et la pérennité du projet comme le montre la figure (6) :

Figure (6) : conception théorique de la pérennité d'entreprise (PME)



Source : Boukrou.A et Bouzar.C (2014)

3.1.1 La pérennité du pouvoir

La pérennité du pouvoir est considérée comme l'un des fondements qui constitue la pérennité d'une entreprise qui est elle-même divisée en deux sous catégories : la pérennité du contrôle et la pérennité de direction. La première, consiste à assurer qu'une entreprise reste entre les mains du même groupe, cela peut être un individu, une famille ou un groupe d'actionnaires. La deuxième, quant à elle, ne peut être assurée que quand les dirigeants de l'entreprise sont issus de ce même groupe (Mignon. 2001).

3.1.2 La pérennité du projet

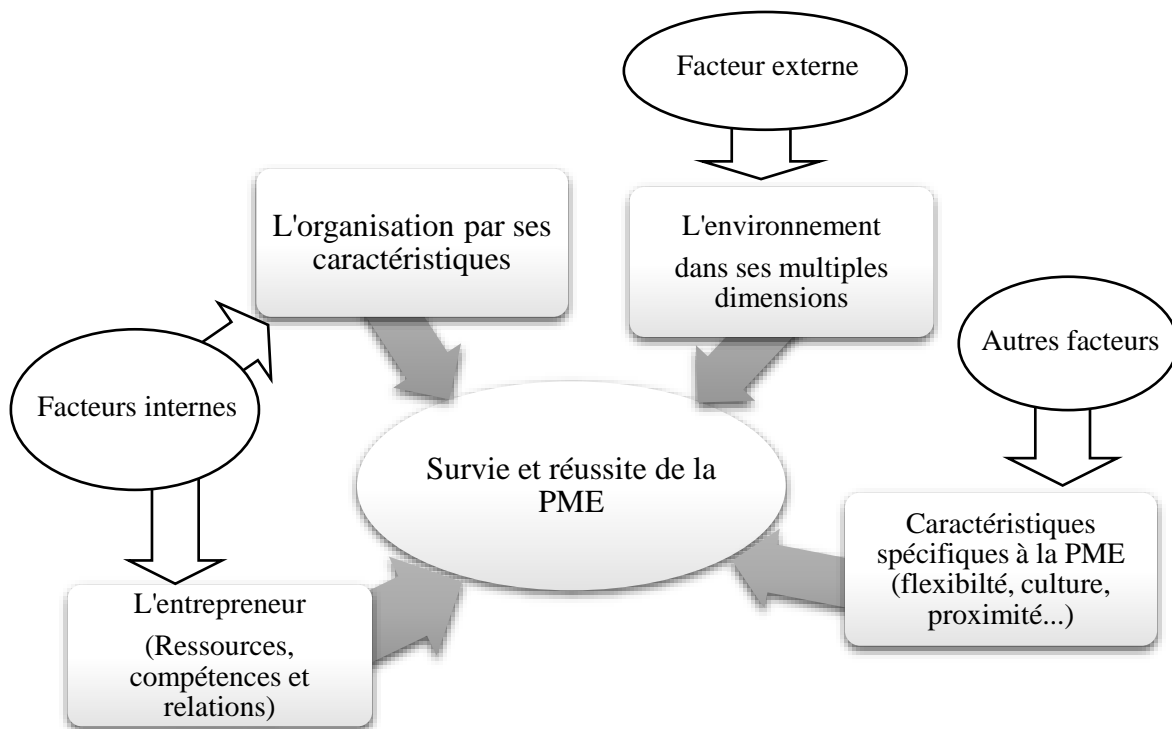
A son tour, la pérennité du projet comme un autre fondement de la pérennité d'entreprise, et sans laquelle on ne peut parler de cette dernière, se décompose en une pérennité des activités et une pérennité de l'organisation. Le premier type, consiste à sauvegarder en aval les produits, services et marques qui ont fait la spécificité de l'entreprise et en amont les ressources et les compétences nécessaires à leur réalisation. Le deuxième type, quant à lui, conduit à se poser la question de l'identité de l'entreprise qui désigne le caractère fondamental et cohérent d'un groupe ou de l'organisation (Mignon. S, 2001).

3.2 Les facteurs clés de succès d'une entreprise

Avant toutes choses, nous devons définir ce que nous appelons succès car il revêt plusieurs acceptions. Si pour le financier, le succès consiste à recevoir des dividendes sur l'investissement qui l'a effectué, le commercial, lui, c'est avec les commandes qu'il reçoit et qu'il arrive à honorer. Néanmoins pour l'entrepreneur cette notion recouvre tout un autre sens, étant relatif à l'atteinte des objectifs et la satisfaction des clients (Boukrou, A. 2011. p.70). Selon Hernandez (2001), il y a deux conceptions objectives du succès d'une entreprise. La première s'applique à toute entreprise créée qui survit sur son marché, même si elle reste petite et peu rentable (Cité dans Boukrou, A. 2011, p.70). La seconde concerne la performance de la nouvelle organisation, c'est-à-dire, si cette dernière atteint un seuil défini (lié à l'emploi, au chiffre d'affaires, au bénéfice, etc). Pour notre recherche, nous avons considéré que le succès d'une entreprise revenait à rester en vie sur son marché pendant une durée minimum de cinq (5) ans, ce que seules 40 % des nouvelles entreprises algériennes parviennent à faire (Boukrou, A et Bouzar, C. 2014). Nous appuierons nos dits en disant que la pérennité d'une entreprise reste une finalité que chaque entrepreneur doit suivre.

Après avoir défini la notion de succès, nous allons nous orienter maintenant dans la recherche des facteurs le concrétisant. L'étude de variables qui contribuent à la pérennité d'une entreprise a mobilisé l'attention de nombreux chercheurs affiliés à différentes disciplines. Ils ont mis à jour un nombre important de variables qu'il est possible de classer en trois catégories : celles qui se rapportent à l'entrepreneur, à son environnement, et enfin à l'organisation et à la gestion de l'entreprise (Moreau, R. 2007). En s'appuyant sur les résultats du même auteur, Boukrou et Bouzar (2014) ont décidé de scinder ces variables en deux catégories : interne et externe, et elles ajoutent en plus de ces deux premières une troisième catégorie pouvant expliquer la réussite et le succès des PME. La figure (7) montre bien comment la répartition de ces facteurs a été effectuée :

Figure (7) : les facteurs clés de succès des PME



Source : Boukrou.A et Bouzar.C, 2014

Pour les besoins de notre présente étude, nous nous en tiendrons à l'explication de la catégorie des facteurs internes qui regroupe l'entrepreneur et l'organisation dans le cadre PME car nous estimons qu'elle relève de notre champ d'application.

➤ **L'entrepreneur propriétaire dirigeant**

La PME et son propriétaire dirigeant, une spécificité qui la distingue de la grande entreprise. Bon nombre d'étude se sont tournées vers cette thématique dans le but de décoder cette alchimie et les résultats sont plutôt surprenants. Plusieurs chercheurs sont arrivés à la conclusion d'une relation entre les caractéristiques de l'entrepreneur et le succès de sa PME. A ce sujet, Boukrou (2011, p.72) dit « *En effet en fonction de son comportement, de ses ressources, compétences et relations, il réalise des arbitrages et effectue des choix stratégiques et opérationnels dont dépend l'avenir de son entreprise* ».

➤ l'organisation dans le cadre de la PME

Tout d'abord, il faut savoir que le mot organisation recouvre plusieurs éléments : les hommes, le matériel, le système informatique...etc ; et dépend du secteur où l'entreprise exerce son activité. elle désigne aussi l'ensemble des pouvoirs, responsabilités et régit les relations entre les membres (Kalousis,G. 2013. p.3). plus qu'un paramètre, l'organisation est de plus en plus considéré comme un facteur principal dans la réussite d'une entreprise notamment dans un environnement agressif et fluctueux (Fayolle, A. 2004. p.46-47). parmi les spécificités de la PME on retrouve la flexibilité de la structure ce qui donne comme résultat une organisation beaucoup plus réactive, selon Wtterwulghé (1998) : « *dans un environnement de plus en plus turbulent, la structure managériale formalisée, constitue un handicap pour répondre rapidement aux mouvements complexes et imprévisibles du marché* ». de la on peut établir la corrélation qu'il y a entre l'organisation et la pérennité de la PME.

4 L'entrepreneur

4.1 Définition

L'entrepreneur, un concept à la sémantique floue et ambiguë, on peut dire qu'il sépare beaucoup qu'il n'en réunit. Chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline. Vue sous cet angle, la confusion n'est peut-être pas si grande que l'on pense, puisque des lieux communs quant à la façon de voir l'entrepreneur tendent à apparaître dans chaque discipline (Filion, L, J. 1997). A travers notre modeste étude de la littérature¹¹, nous avons choisis la définition qui a été faite par Filion (1988) car nous estimons qu'il a regroupé en son sein les aspects majeurs de chaque discipline qui aurait essayé de définir l'entrepreneur : « *un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial* ». Grosso modo, nous pouvons dire que l'entrepreneur c'est celui qui imagine, développe et réalise ses visions.

¹¹ Sujette à profusion et à confusion, vu le nombre de disciplines qui ont essayé de l'étudier

4.2 Typologie d'entrepreneur/propriétaire dirigeant de PME

Les études sur l'entrepreneuriat révèlent en effet une grande hétérogénéité dans les types d'entrepreneurs. Les nombreuses enquêtes menées sur les créateurs ou sur les chefs d'entreprise installés, révèlent des différences notables (Marchesney. M. M, 1991). En effet, il en résulte par là une multitude de classifications suivant différents critères et contextes. Loin de nous l'idée de les recenser tous, nous avons choisis la typologie de Julien et Marchesnay (1990) car elle nous semble la plus appropriée pour notre sujet d'étude vu qu'ils prennent en considération la pérennité comme composante intégrante de certains profils. Ils suggèrent alors de faire une classification simple en deux types d'entrepreneur :

➤ L'entrepreneur PIC

Le souci de cet entrepreneur est en premier lieu, d'assurer la pérennité de son affaire (P), celle-ci entrant dans le patrimoine personnel ou familial. Alors, il se doit de le gérer en bon père de famille. En second lieu, il est animé par le souci de rester indépendant (I), cette indépendance manifestant en termes de disposition de son patrimoine, ce qu'il le poussera à éviter l'endettement au prêt des banquiers. Enfin, la croissance (C) n'apparaît que comme une conséquence de la recherche de l'accumulation patrimoniale. Ce profil est généralement de formation technique, il se préoccupe beaucoup plus de la production que de l'aspect commerciale, il a une vision étroite de l'environnement.

➤ L'entrepreneur CAP

Par opposition au PIC, le CAP est intéressé en premier lieu par les activités en croissance (C) ou bien par la croissance de ses activités, il n'est pas vraiment lié à son patrimoine, il peut changer d'activité s'il voit un marché plus prometteur. En second lieu, il est guidé par la recherche d'autonomie (A). Contrairement au profil PIC, qui recherche l'indépendance patrimoniale, le CAP, recherche une autonomie de la gestion autrement dit de la décision. Enfin, il n'est intéressé par la pérennisation de son affaire (P) pour autant que celle-ci se justifie par l'obtention de revenus plus maximisant. Ce profil a le mérite d'être extraverti donc ouvert à l'environnement et ses différentes opportunités.

Conclusion

La PME étant reconnue comme l'institution fondamentale du capitalisme, apparaît comme l'objet d'étude qui occupe de plus en plus la scène des débats d'ordre socioéconomique. Son maintien, revêt une importance plus que primordiale.

L'examen de la revue littérature démontre qu'il existe plusieurs facteurs pouvant influencer sur la pérennité d'une entreprise. Ces facteurs peuvent être internes : entrepreneur/propriétaire dirigeant, organisation ; ou externe, c'est-à-dire en rapport avec l'environnement. Dans notre cas d'étude, nous avons choisi un de ces facteurs, l'entrepreneur, ceci étant pour répondre à notre problématique. en effet, nous nous sommes permis de dépasser le postulat de la boîte noire des économistes en démontrant que l'entreprise n'est plus un espace qui produit mécaniquement de manière efficiente mais un espace sociale où il faut satisfaire les besoins supérieurs des individus qu'il le compose, tout en veillant aux autres besoins de nature économique pour atteindre la pérennité. Ensuite, pour démontrer que l'entrepreneur est un atout majeur de la longévité de cette dernière. Nous avons entamés une étude approfondie sur ce personnage, ce qui nous conduira à diverses approches que nous avons pris le soin de scinder en deux : approche ontologique et praxéologique. Ces dernières nous ont permis de dénombrer un bon nombre de caractéristiques propres à l'entrepreneur, réparties en : traits, compétences et comportements. Ces dernières nous serviront de grille d'analyse pour essayer d'étudier en profondeur la relation qui subsiste entre elles et le maintien d'une entreprise sur le long terme.

Nous ne pouvons prétendre à l'étude de la pérennité de tous les types d'entreprises, encore moins de tous les processus entrepreneuriaux, sans risquer de tomber dans un raisonnement non scientifique. Pour donner une certaine rigueur à cette recherche nous nous devons de respecter un ensemble de critères pour faire une délimitation de notre cadre pratique, ceci étant rendu possible grâce à la mobilisation de ces concepts clés : entrepreneuriat, entrepreneur, pérennité et PME. Les délimitations en question sont d'une part d'ordre processuel, car nous avons inscrit notre recherche dans une perspective dynamique, en choisissant d'étudier une seule étape du processus d'évolution de l'entreprise, et conceptuel d'autre part, car nous avons également choisi des définitions correspondantes

à notre contexte d'étude, qui seront exprimées sous forme de critères pour la définition de notre échantillon.

CHAPITRE II :
MÉTHODOLOGIE ET CONTEXTE
DE LA RECHERCHE

Section 1 : Méthodologie de recherche

Toute étude scientifique rigoureuse doit suivre une démarche précise, convenable à ses variables en vue de l'obtention de résultats clairs et fiables, pour cela il faut choisir une approche adéquate avec la thématique posée.

Dans cette partie, nous allons détailler la démarche méthodologique utilisée pour réaliser notre étude, les outils de collecte de données, les méthodes et les instruments de mesure adoptés ainsi que la manière dont nous avons analysé les données.

1 Enquête préliminaire

Dans une perspective de choix d'une thématique répondant à une problématique réelle dans le contexte algérien, nous avons mené une préenquête au sein des organismes que nous considérons comme important dans l'écosystème de la PME privée ainsi qu'au prêt de certains entrepreneurs qui n'ont pas pu assurer la survie de cette dernière.

Les organismes en question sont la direction de l'industrie et des mines de la wilaya Tizi Ouzou ainsi que l'ANSEJ. En ayant des entrevues avec leurs responsables, qui se comptabilisent au nombre 5, nous avons pu recueillir leurs témoignages quant à la question de la disparition prématurée de la PME, à titre illustratif, nous illustrons les propos de l'un d'eux : « *les déterminants de la performance d'une PME, nous les connaissons tous. Ce que nous n'arrivons pas à comprendre c'est les causes véritables qui les poussent à arrêter* ».

En ce qui est à trait aux interviews des entrepreneurs sus évoqués, qui se comptabilisent au nombre de 3, nous avons pu établir de manière empirique que ces derniers jouaient un rôle prépondérant dans la pérennité d'une PME. Pour exemple, voici les dires de l'un d'eux : « *sincèrement, après avoir connu l'expérience d'être entrepreneur, je vois que ce n'est pas pour moi, je ne pouvais supporter toute la pression que cela engendré* ».

2 Le paradigme épistémologique

Le paradigme épistémologique est un modèle qui regroupe l'ensemble des croyances et des accords partagés par les philosophes et les scientifiques, qui guident les recherches, identifient les problèmes et indiquent ce qui est acceptable comme méthode et comme

résultat (Gavard-Perret, Gotteland, Haon, Jolibert. 2008. P. 7). Il est réparti généralement en deux type : paradigme constructiviste et paradigme positiviste.

Le paradigme suivi dans notre étude est le paradigme constructiviste. D'après ce courant, la réalité est une construction créée par celui ou celle qui l'observe. En effet, la connaissance de cette dernière reviendrait à l'interaction entre le sujet connaissant et l'objet observé. Selon Piaget (1983) « *L'intelligence ne débute ainsi ni par la connaissance du moi, ni par celle des choses comme telles, mais par celle de leur interaction ; c'est en s'orientant simultanément vers les deux pôles de cette interaction qu'elle organise le monde en s'organisant elle-même* » (cité par Do, K, L. 2003. P.59).

Le choix du paradigme se base sur la transmission subjective des connaissances ainsi qu'à l'obligation d'être présent sur le terrain pour être en interaction avec le sujet d'étude. Cette interaction a pour but d'explorer les attitudes et les comportements ainsi que les discours des entrepreneurs au sein de l'entreprise pour nous fournir l'information nécessaire pour répondre à nos questions de recherche.

3 Démarche méthodologique

À notre connaissance notre étude n'a pas fait l'objet de recherches importantes dans le contexte Algérien. Néanmoins, cette problématique n'est pas nouvelle dans la littérature de nombreux pays occidentaux, nous permettant ainsi d'avoir des assises théoriques démontrant l'existence d'un lien entre les caractéristiques de l'entrepreneur et la pérennité de sa PME, cependant elles n'expliquent en rien la nature de ce dernier. Dans le but de combler cette lacune et réaliser une certaine cohérence entre l'objet, le but et le paradigme de recherche nous avons choisis comme méthode d'enquête la méthode qualitative (démarche inductive).

Nous avons opté pour la méthode qualitative pour la simple raison que notre recherche est complexe et de nature exploratoire, requérant notre présence sur le terrain d'étude pour interagir avec les différents acteurs pour à la fin construire notre modèle en nous basant sur les résultats obtenus et en utilisant les instruments adaptés, selon Martineau & Blais (2006) « *La valeur d'une recherche qualitative repose en grande partie sur la capacité du chercheur à donner un sens aux données. Ainsi, le fait d'extraire ce sens permet, en quelque*

sorte, d'aller « au-delà » de ce que les données brutes disent à priori ». L'objectif de la démarche donc, est de traduire les données pour en extraire les résultats.

3.1 Instruments de collecte de données

Il existe plusieurs instruments de collecte de données dans la méthode qualitative :

➤ L'observation

Un instrument non négligeable, car il permet de comprendre plus que ce que les gens disent de situations dans la majorité des cas complexe. Cette technique ne fait appel à aucun document ni témoignage. Plus que de regarder autour de soi, il s'agit d'enregistrer les faits et gestes des personnes dans leurs organisations pour juger de la pertinence de leurs réponses (Kohn, L et Christiaens, W. 2014). Dans le cas de notre étude, l'observation nous a servi d'outils pour :

- identifier un phénomène qui est d'une importance capitale (l'entrepreneur et la pérennité) et sur quoi nous nous sommes appuyés pour définir le cadre de notre étude (observation participante) ;
- Analyser la pertinence des données recueillies par notre enquête sur le terrain du fait de notre interaction avec l'entrepreneur dans son contexte (non participante).

➤ La recherche documentaire

Tout travail de recherche qui se respecte doit impérativement passer par une recherche documentaire, dans notre cas elle nous a permis de :

- Avoir une idée globale sur les différentes théories parlant sur notre thématique ou qui sont proches ;
- Organiser et cadrer notre étude ;
- Avoir de l'information nécessaire pour formuler notre problématique ;
- S'inspirer des différentes théories pour arriver à construire notre modèle de recherche

Les sources documentaires utilisées dans notre travail de recherche sont principalement des ouvrages, articles, thèses, pages web qui ont une relation avec l'entrepreneur et la pérennité des entreprises, précisément celles des petites et moyennes entreprises, auquel nous ajoutons une documentation secondaire fournie par les différents organismes de la wilaya de Tizi Ouzou telle que : la DIM et le CNRC, et d'autres documents et articles de lois retirés des sites du ministère de l'industrie et des mines ainsi que du journal officiel.

➤ Les entretiens

Selon Gay (2006, p. 87) « *l'entretien correspond à une situation d'interaction provoquée par le chercheur avec l'objectif d'en retirer un ensemble d'informations. D'un côté l'interviewé livre sa vision du phénomène étudié alors que de l'autre côté, le chercheur s'efforce de faciliter la parole de l'interviewé* » (cité par Benguettaf, S. 2018. P. 42). Nous pouvons dire que l'entretien convient particulièrement lorsqu'il s'agit d'analyser le sens que des acteurs donnent aux événements auxquels ils sont confrontés et à leurs pratiques, d'analyser un problème particulier ou encore de mieux comprendre un processus d'action, d'expériences ou d'événements du passé, ce qui est le cas de notre étude (Massart, V. p.56)

En suivant la démarche qualitative, on dégage deux types d'entretien suivant le nombre d'interviewé : focus groupe ou entretien individuel. Mais ce qui nous intéresse c'est l'entrepreneur alors nous optons pour le deuxième type.

Nous constatons aussi qu'il existe trois formes d'entretien individuel, tel qu'ils ont été recensés par Godfroid (2012) : entretien directif, entretien libre, entretien semi-directif. L'entretien semi directif nous semble pour notre cadre étude l'instrument le plus approprié, il donne une certaine liberté et spontanéité à l'interviewé qui est orienté par des thématiques précises, présentées dans un guide d'entretien préparé au préalable. Grâce à la souplesse de ce dernier, il permet aux deux parties de l'entrevue une certaine facilitation et fluidité dans la discussion, tout en assurant l'objectivité dans la collecte de données.

❖ Le guide d'entretien

Le guide d'entretien est un support pour l'enquêteur, qui permet de répertorier les thèmes qui devront être abordés au cours de l'entrevue. Il peut revêtir une forme plus ou moins détaillée, de quelques grands thèmes, à une série de questions et d'informations. Il a pour but de donner, à ce dernier, des précisions sur l'objet d'étude. Il est généralement construit en référence à une approche théorique relative à une recherche documentaire minutieuse.

Notre guide d'entretien a pour objectif de Préciser quelles sont les caractéristiques de l'entrepreneur qui peuvent assurer la pérennité d'une PME, ensuite, préciser la nature du lien qui les unies et enfin hiérarchiser ces dernières suivant leurs degrés d'importance. Pour cela nous avons mobilisé à priori plusieurs thèmes donnant ainsi des sous thèmes qui regroupent les caractéristiques¹² selon leurs types. Les questions sont généralement semi directives pour donner un certain degré de liberté à l'interviewé (voir ANNEXE-A).

❖ Matériel de collecte de données

Nous avons utilisé pour la collecte de données : les enregistrements vocaux avec notre téléphone pour certains entretiens et la prise de note sur support papier pour d'autres qui étaient réticent à l'idée d'être enregistrés.

3.2 Le choix de l'échantillon et l'unité d'analyse

➤ L'échantillon

Dans l'enquête par entretien, on construit le plus souvent un échantillon diversifié qui repose sur le choix d'un groupe d'éléments représentatifs pour la recherche. Le groupe doit avoir une relation avec les questions de la recherche pour obtenir des réponses fiables. Il convient toutefois de préciser que le terme d'échantillon est mal adapté dans une optique qualitative car il porte en lui-même l'idée de la représentativité.

¹² Elles sont mentionnées dans les approches : traits et caractéristiques, compétentielle et comportementale de notre revue de littérature.

Compte tenu des exigences de notre étude, nous avons élaboré un ensemble de critères délimitant notre échantillon d'étude, pour ce faire, nous nous sommes imprégnés essentiellement de notre cadre conceptuel. Le tableau suivant dresse les exigences en question que doit respecter l'entreprise :

Tableau (9) : les critères du choix de l'échantillon

Critères	Explications
Avoir été créé avant ou en 2016 et toujours active sur le marché	ayant trois années d'existence, donc avoir dépassé le stade de survie ¹³ (correspondant ainsi à l'étape réussite des stades d'évolution des PME susmentionnée). Car les questions posées feront état de leurs parcours durant cette même période.
Avoir été créée par l'entrepreneur interviewé, respectant ainsi une forme entrepreneuriale de type création ex nihilo.	Nous ne visons pas les entrepreneurs qui ont bénéficié d'une autre forme, car ils n'ont pas le même parcours. Dans notre cas, nous voulons étudier ce dernier dans les premières années du cycle de vie de son entreprise (l'étape survie et développement du processus entrepreneurial susmentionné correspondant à l'étape création ou lancement du cycle de vie d'une entreprise).
Avoir été créée par un entrepreneur habitant dans la circonscription de la daïra de Boghni.	Notre terrain d'étude se situe dans la zone géographique appartenant à la circonscription de la Daïra de Boghni (ses entrepreneurs).
Respecter les délimitations de la PME imposées par la législation algérienne pour	Nous étudions les entrepreneurs possédant une PME, alors l'entreprise Doit respecter les critères présentés dans les articles ¹⁴ qui définissent les PME en Algérie (effectif, chiffre d'affaire...etc.).

Source : établi par nos soins à partir des critères choisis du cadre conceptuel

¹³ Selon Teurlei (2004), la recherche en entrepreneuriat s'oriente à considérer la survie comme une période qui va de 1 à 3 ans, correspondant ainsi à l'étape démarrage (ou lancement) du cycle de vie.

¹⁴ Ils sont mentionnés dans la partie petite et moyenne entreprise de la section cadre conceptuel.

Après avoir fait plusieurs filtrations, nous avons sélectionné un groupe hétérogène de PME avec des propriétaires aux profils très diversifiés pour toucher les différents aspects de l'étude et ainsi fournir les données nécessaires pour le bon déroulement de la recherche.

➤ L'unité d'analyse

« Comprendre les acteurs et leurs actions dans une démarche de recherche qualitative ne peut se faire que dans un contexte ou en situation. Un enjeu essentiel de ce type de recherche, crucial pour sa réussite ou son échec, est la détermination de l'unité d'analyse » (Dumez, 2011).

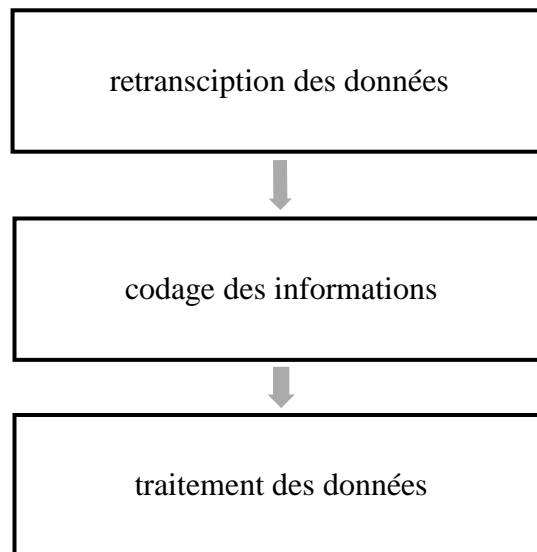
Notre recherche consiste en l'étude de la pérennité de la PME à travers les caractéristiques qui composent le profil de l'entrepreneur. Pour ce faire nous avons choisi comme unité d'analyse le chef d'entreprise habitant dans la circonscription de la daïra de Boghni, ayant créé lui-même sa PME et dont l'existence est égale ou supérieure à trois ans, peu importe sa forme juridique ou son secteur d'activité.

3.3 Méthode d'analyse des données

Les données brutes collectées des entretiens semi-directifs, seront retranscrites dans des thématiques ainsi que dans des sous thématiques préalablement déterminées et qui ont donné lieu aux rubriques du guide d'entretien. Ensuite pour l'analyse de ces données nous avons utilisé l'une des techniques de l'analyse de contenu qui est selon Bardin (1977) : *« un ensemble d'instruments méthodologiques de plus en plus raffinés et en constante amélioration s'appliquant à des « discours » extrêmement diversifiés et fondé sur la déduction ainsi que l'inférence. Il s'agit d'un effort d'interprétation qui se balance entre deux pôles, d'une part, la rigueur de l'objectivité, et, d'autre part, la fécondité de la subjectivité »* (cité Wanlin, P. 2007). Autrement dit, rendre compte de ce qui a été dit par les interviewés de la manière la plus fiable possible et la plus objective.

L'analyse des données que nous avons collectées requiert une certaine procédure et qui est celle généralement entreprise dans la recherche qualitative, elle se décline comme suite :

Figure 8 : les étapes de l'analyse des données qualitatives



Source : Andreani & Conchon (2015)

➤ retranscription des données

La retranscription des données représente la première étape de toute analyse qualitative, Il s'agit de réécrire les interviews mot par mot sans abréviation et avec toute objectivité, ce que nous avons fait à partir des enregistrements vocaux et des notes d'observations. Ensuite nous avons retiré et réécrit les réponses des interviewés suivant nos questions de recherche.

Nous avons éliminé les sujets ou les mots hors du contexte de l'entretien, gardant ainsi que les éléments en relation avec l'objet de notre étude.

➤ Codage des informations

Le codage se veut être un outil qui explore ligne par ligne, étape par étape, les textes retranscrit dans le but de décrire, transformer et classer les données qualitatives brutes selon une grille d'analyse (Andreani et Conchon. 2015). Cette dernière est composée d'indicateurs et de critères qui sont communément appelés les catégories d'analyses. Leurs choix peuvent être établis de deux méthodes : soit reposer sur la lecture et l'analyse du corpus, et émerger

de cette façon, autrement dit, ils sont issus des interviews ; ou bien être déterminés à l'avance en fonction des objectifs d'étude, de cette façon les catégories d'analyse sont fixées à priori (Gavard-Perret, Gotteland, Haon, Jolibert, 2008, P.290). Dans le premier cas, on parle de codage ouvert, dans le second, de codage fermé. Ces deux types de codages peuvent être représentés comme suite :

Tableau (10) : grille de codage

Codage ouvert	Codage fermé
Lecture ligne par ligne des données pour les généraliser (processus d'abstraction)	Lecture ligne par ligne des données et codage en fonction des hypothèses de recherche (processus de traduction)
Recherche d'ensemble similaires, classement et comparaison	Variables explicatives et variables à expliquer établies de façon à priori
Codage des principales dimensions et codage sélectif des idées centrales et répétitives	Codage des indicateurs de recherche

Source : Andreani & Conchon (2015)

Dans le cas de notre recherche nous avons opté pour le codage fermé, car notre grille d'analyse est prédéfinie à partir de notre partie théorique. En effet, nous n'avons à prendre en considération que les seules informations pertinentes au regard des thèmes retenus.

➤ Traitement des données qualitatives

En nous référant à Anderani & Conchon (2001), nous avons constaté qu'il existait deux grands types de traitement des données qualitatives (cité par Andreani & Conchon, 2015) :

- Traitement sémantique : « *consiste à étudier les idées des participants (analyse empirique), les mots qu'ils utilisent (analyse lexicale) et le sens qu'il leur donne (analyse de l'énonciation)* ».

- Traitement statistique : « *un traitement informatique des données à l'aide des Logiciels spécifiques, autrement dit, le sens est donné par l'analyse statistique des données* ».

Le tableau ci-dessous montre les points de divergence entre les deux méthodes de traitement:

Tableau (11) : traitement des données statistiques

Traitement sémantique	Traitement statistique
Traitement manuel	Traitement informatique
Analyse empirique des idées, des mots, et de leurs significations	Analyse statistique des mots et des phrases
Professionnel des études	Chercheurs académiques

Source : Andreani & Conchon (2015)

Pour faire ressortir une certaine richesse des données collectées, nous avons opté pour le traitement sémantique. Ce choix peut être justifié essentiellement par la traduction des données acquises manuellement, sans avoir recours à l'outil informatique. En outre, il s'agit d'étudier le verbatim catégorisé en profondeur, pour en comprendre le sens et en creuser les idées.

Section 2 : contexte de la recherche

Il est de coutume que toute recherche digne de ce nom doit se positionner par rapport à un environnement, car ce dernier présente des caractéristiques plus au moins différentes. Dans un souci de rigueur scientifique nous allons dans cette présente section présenter notre contexte d'étude au niveau macro, autrement dit, au niveau algérien, pour l'affiner ensuite au niveau micro, la wilaya de Tizi Ouzou et précisément la daïra de Boghni.

Notre présentation du contexte a pour but de consolider notre problématique qui a pour mission d'étudier la longévité des PME. L'étude du développement de celle-ci ainsi que

l'évolution et la répartition de sa mortalité à travers les wilayas et les secteurs d'activité nous a été imposé, cela est d'autant vrai, qu'elle est le principal indicateur (mortalité) de la dite pérennité.

1 La PME dans le contexte algérien

1.1 Genèse et développement de la PME algérienne

La place de la PME dans le contexte algérien laisse entrevoir par son histoire qu'elle est fortement influencée par l'idéologie politique et économique du pays. En effet, les choix stratégiques de l'Algérie étaient beaucoup plus tournés vers le gigantisme industriel encadré par une planification centralisée, reléguant ainsi l'initiative privée au second plan en réduisant son champ d'action. De ce fait, la plupart des auteurs s'étant spécialisés dans le domaine avancent que la PME trouve ces origines véritables durant les années 1994, ceci, en subdivisant son développement en trois périodes à savoir : la période d'avant 1990, la période durant la décennie 1990 et la période d'après 2000 (Hadjem, M et Guedeche, K. 2017).

1.1.1 La période d'avant 1990

Devant l'instabilité de l'environnement économique et social de l'après-guerre qu'a connu l'Algérie, le premier code d'investissement fut élaboré et promulgué avec une visée de rétablissement de l'ordre dans le pays. Dans son urgence, il n'a pu englober tous les aspects du développement socioéconomique, ayant ainsi des répercussions négatives sur l'initiative privée. Par contre, le deuxième code, promulgué en 1966, donnait formellement et clairement la priorité aux entreprises publiques à travers notamment l'agrément du monopole de l'état sur les secteurs clés de l'économie, en outre il donnait accès à l'initiative privée que dans les branches considérées comme non stratégiques. Une situation qui durera jusqu'en 1980, où la promulgation de la loi 82-11, en 1982, relative à l'investissement, marque un début d'ouverture de l'économie à l'insertion du privé notamment aux PME, en lui accordant plus de facilité d'accès aux importations et aux crédits mais tout en spécifiant leurs domaines d'action.

1.1.2 La période durant la décennie 1990

Les bouleversements de l'économie, le plan d'ajustement structurel, la pression du problème de chômage par l'arrivée de milliers de jeunes diplômés sur le marché du travail et les compressions d'effectifs des grandes entreprises publiques, sont d'autant de problèmes qu'a rencontrés l'Algérie. Causés principalement par le choc pétrolier de 1990, il marque l'avènement de la considération économique à l'égard de la PME comme étant un acteur important pour son développement, introduisant ainsi de nouveaux concepts dans le discours politique tel que : compétitivité, économie de marché, entrepreneuriat, mondialisation, privatisation. Parmi les réformes phares entreprises par l'Etat, la création d'un Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat en 1992 exclusivement dédiées aux PME, le décret n° 91-37 de 1991 portant libéralisation du commerce extérieur, l'adoption en 1994 du code juridique permettant la privatisation des entreprises publiques et l'adoption en 1995 de la loi sur les privatisations, la promotion de l'investissement privée et de la PME, ajouté à cela la création des dispositifs de soutien, d'accompagnement et de financement. Une stratégie gagnante, qui se caractérise par l'augmentation du nombre de PME, atteignant un taux de 263 %. Néanmoins, elle reste limitée du fait de la restriction du nombre d'activités auxquelles elles ont accès.

1.1.3 La période d'après 2000

Le tournant véritable qu'a connu la PME algérienne dans cette succession de mouvements a été la promulgation de la loi 18-01, 2001, portant loi d'orientation et de promotion de la PME et un climat sécuritaire et politique favorable comparée à la décennie précédente. Sous l'effet de cette loi et une volonté politique certaine pour redynamiser l'économie du pays, de multiples mesures d'aides et de soutien aux PME ont été mises en place à savoir la création de plusieurs dispositifs et organismes adaptés, ils sont énumérés comme suite : l'Agence nationale de développement de la PME ; les pépinières d'entreprises ; un système d'information et statistiques sur les PME ; l'Agence nationale de gestion du microcrédit ; la Caisse de garantie des crédits d'investissements ; les Directions de wilaya de la PME et de l'Artisanat ; les organismes d'exportation.

Dans le sillage de la dite loi, plusieurs programmes nationaux et internationaux de promotion des PME ont vu le jour, à titre illustratif, les programmes présidentiels

d'intensification du processus de réforme de l'ensemble socioéconomique et de mise à niveau de ces dernières. Dans cette même dynamique, l'économie algérienne signe son ouverture sur le marché mondiale induisant une diversification d'activités, en outre, elle ne se limite plus à l'industrie et à l'agriculture comme seules alternatives aux hydrocarbures mais aussi aux nouvelles technologies incluant ainsi le numérique (ce qui est communément appelé la nouvelle économie).

La conséquence directe de tous ces efforts de l'Etat a été la multiplication du nombre de PME en Algérie qui passe de 245348 unités en 2001 à près de 647000 en 2011, soit un taux d'accroissement global de près de 164%. Cependant, face à ce constat surprenant, il en demeure que la réalité du terrain leurs impose des contraintes non négligeable, aussi bien au niveau de leurs environnements qu'au niveau interne. Au plan interne, la PME algérienne est confrontée à l'insuffisante connaissance des marchés ainsi que des pratiques modernes du management, la primauté étant donnée à la gestion de type familial. Au plan externe, cette dernière est confrontée aux nouvelles exigences du libre marché. A ces contraintes, il y a aussi lieu d'ajouter le problème de la pérennité qui persiste toujours avec prêt de 39 % des entreprises cessant leurs activités après deux ans d'existence.

Face à cette volonté permanente et à la multiplication de mesures politiques à laquelle elle donne lieu, il ne faut pas s'étonner de l'augmentation du nombre de PME en Algérie, mais il faudrait s'interroger sur leurs pérennités. Chose que nous ferons dans les parties suivantes.

1.2 L'évolution et la répartition de la mortalité des PME privées en Algérie

Dans le cadre de la coopération internationale, plusieurs organismes ont vu le jour, ayant pour but de coordonner et de mobiliser des savoirs faire ainsi que des ressources financières pour stimuler la diversification des activités des PME, ceci, comme alternative à l'exportation hors hydrocarbures. Parmi ces deniers nous retrouvons le ministère de l'industrie et des mines, qui prend particulièrement en charge l'information économique et statistique par l'établissement d'un système d'information. A cet effet, il vise le développement de la recherche dans le cadre de la PME ainsi que l'élargissement de l'alliance du mouvement associatif du monde de l'entreprise.

Pour l'étude spécifiée dans cette partie, nous aurons recours aux diverses informations statistiques présentées par l'organisme cité plus haut. Dans un premier lieu nous allons étudier l'évolution et la répartition de la mortalité des PME privées à travers le territoire national, et second lieu, nous affinerons notre recherche en étudiant cette dernière dans la wilaya de Tizi Ouzou et précisément la daïra de Boghni.

1.2.1 L'évolution de la mortalité des PME privées algériennes

Avec l'ascension fulgurante du nombre de PME qu'a connu l'Algérie comparée aux années précédentes, passant de 820 738 en 2014 à 1 092 908 en 2018, il en demeure que ces dernières trouvent des difficultés à se pérenniser avec un taux de mortalité aussi fluctueux et grandissant. Le tableau (13) nous retrace ainsi l'évolution de ces cessations¹⁵ d'activités durant la période considérée :

**Tableau (12) : l'évolution de la mortalité des PME privées algériennes
(2014-2018)**

S1 de l'Année	PME	Nombre de radiation	Evolution par %
2014		2 469	- 7
2015		2 362	- 4
2016		12 650	435
2017		9 941	- 21
2018		21 139	112

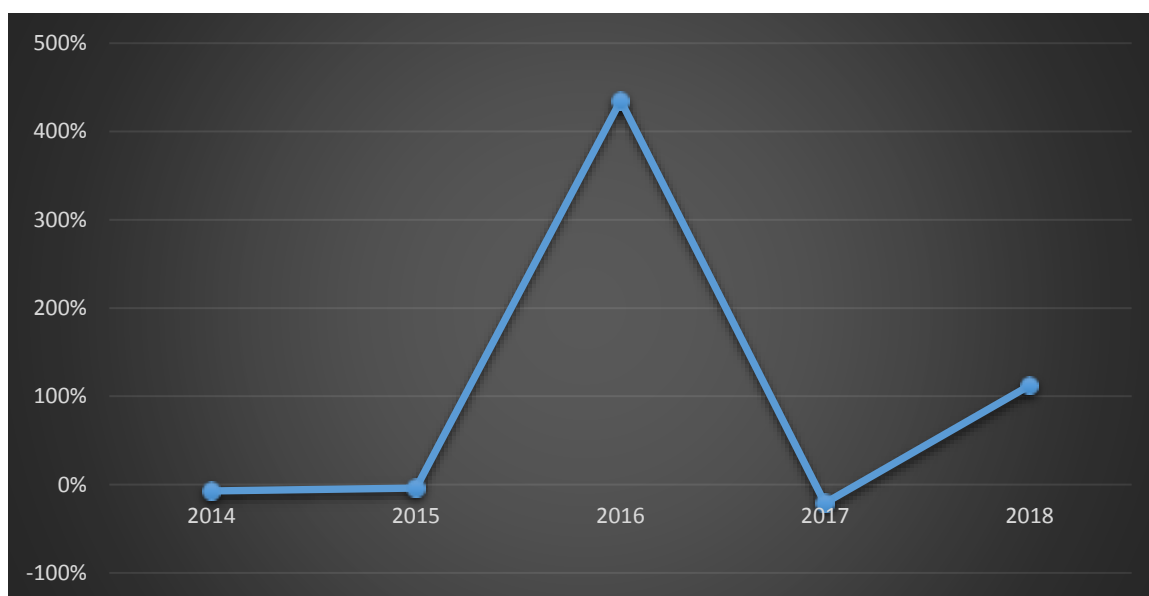
Source : établi par nos soins à partir des données des bulletins d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines (2013-2018)

A la lecture du tableau ci-dessus nous remarquons que les deux années 2016 et 2018 ont été marquées par une augmentation plus que significative de la mortalité, atteignant respectivement des taux de (435 %) et de (112 %) comparées aux années qui les précèdent. En effet, durant les années 2014 et 2015, l'Algérie a connu une certaine pérennité de ses

¹⁵ Les cessations d'activité (mortalité) étant constatées à partir des radiations des PME privées.

PME avec une légère augmentation du taux de mortalité passant ainsi de (-7 %) à (-4 %). Pour l'année 2017, nous constatons un nombre important de radiations ou de mortalités (9941) mais qui reste moindre par rapport à l'année qui la précède, ce qui nous pousse à enregistrer une augmentation de la pérennité (-21 %). La figure ci-dessous reprend fidèlement cette évolution :

Figure (9) : l'évolution de la mortalité des PME privées Algériennes (2014-2018)



Source : conception personnelle à partir des données du tableau (13)

1.2.2 Répartition de la mortalité des PME privées en Algérie

Pour appréhender le problème de la pérennité des PME au niveau du territoire algérien, une répartition de la mortalité de celle-ci par secteurs d'activités ainsi que par wilayas nous a été imposé. À cet effet, nous allons consacrer cette partie à ce qui a été évoqué en la subdivisant en deux sous parties à savoir : répartition de la mortalité des PME par secteurs d'activités et par wilaya.

➤ Répartition de la mortalité des PME algériennes par secteurs d'activité

Pour l'étude de la répartition de la mortalité des PME privées selon leurs secteurs d'activités, nous nous référerons principalement aux informations statistiques présentées par

le ministère de l'industrie et des mines en prenant comme période de référence le premier semestre de l'année 2018. Le choix de cette dernière nous a été imposé à cause de l'indisponibilité d'informations actualisées au prêt des instances concernées.

Tableau (13) : la mortalité des PME privées par secteurs d'activités durant le premier semestre de l'année 2018 (personne morale)

Groupes de secteurs	Nombre de radiation	%	Contenu
Service	1940	56.70	<ul style="list-style-type: none"> - Transport et communication - Commerces - Hôtellerie et restauration - Services fournis aux entreprises - Services fournis aux ménages - Etablissements financiers - Affaires immobilières - Services pour Collectivité
Bâtiment et travaux publics	1009	29.49	- Bâtiment et travaux publics
Industries	423	12.36	<ul style="list-style-type: none"> - Mines et carrières - ISMME - Matériaux de construction - Chimies, Plastiques - Industries Agroalimentaires - Industries du textile - Industries du cuir - Industries du bois et papier - Industries diverses
Agriculture et pêche	41	1.19	- Agriculture et pêche
Hydrocarbure, énergie, mines et Services liés	8	0.23	<ul style="list-style-type: none"> - Services et travaux pétroliers - Eaux et énergie - hydrocarbures - mines et carrières
Total	3421	100	

Source : établi par nos soins à partir des données du bulletin d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines (2018)

A la fin du premier semestre 2018, nous constatons que les PME de type personne morale du secteur des services sont les plus touchés par la mortalité avec un taux s'élevant à (56.70 %) suivi juste après par le secteur du BTPH avec (29,49 %) et le secteur de l'industrie avec (12.36 %). pour les deux secteurs restant, ils semblent être plus résistant par rapport aux autres avec des pourcentages qui se rapprochent d'une certaine stagnation, avec une valeur de (1.19 %) et de (0.23%) .

Tableau (14) : la mortalité des PME privées par secteurs d'activités durant le premier semestre de l'année 2018 (personne physique)

	Santé	Justice	Exploitation agricole	Artisanat	Total
Nombre de radiation	1 453	409	4 541	1 1315	17 718
%	8.2	2.31	25.63	63.86	100

Source : bulletin d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines (2018)

Dans le cadre des PME de type personne physique, nous remarquons en analysant le tableau ci-dessus une limitation quant aux secteurs d'activités recensés, ne donnant qu'une vague illustration de quelques-uns d'entre eux. De ce fait, nous sommes dans l'obligation de nous conformer au peu d'information dont nous disposons.

Le tableau (15) montre que le secteur de l'artisanat est le plus enclin à la cessation d'activité avec un taux arrivant à (63.86 %) puis suivi par le secteur de l'exploitation agricole en deuxième position avec (25.63 %) pour finir avec le secteur de la santé (8.2 %) et de la justice (2.31 %).

➤ Répartition spatiale de la mortalité des PME privées algériennes

La répartition spatiale de la mortalité des PME privées algériennes a pour but de recenser les wilayas qui sont les plus affectées par le phénomène de la mortalité. L'étude de ce dernier à travers le territoire n'est pas chose aisée vu le temps qui nous a été imparti. Pour y remédier, nous nous proposons de sélectionner les cinq premières wilayas ayant le nombre

de PME le plus élevé durant le premier semestre de l'année 2018 pour étudier de plus près leurs taux de mortalité, ainsi faire une comparaison.

Tableau (15) : informations sur les cinq premières wilayas algériennes
(Parc PME¹⁶ et radiations)

Wilayas	Nombre de PME	%	Nombre de radiation	%
Alger	69 721	35,25	124	30,39
Tizi Ouzou	38 309	19,37	180	44,11
Bejaia	31 391	15,87	31	7,59
Oran	29 737	15,03	17	4,16
Sétif	28 586	14,45	56	13,72
Total	197 744	100	408	100

Source : établi par nos soins à partir des données du bulletin d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines (2018)

D'après le tableau ci-dessus, nous constatons que la majorité des wilayas recensées appartiennent à la région nord du pays (selon la répartition spatiale du schéma national d'aménagement du territoire algérien) sauf la wilaya de Sétif (appartenant aux hauts-plateaux). Il en ressort aussi de ce dernier que le nombre de PME n'est pas proportionnel au nombre de radiations, en effet, dans le cadre du parc PME, la wilaya de Tizi Ouzou est classée en deuxième position avec un taux de (19,37 %) loin derrière Alger (35,25 %), néanmoins, elle en demeure qu'elle occupe la première position quant aux taux de radiation, autrement dit, de mortalité. Ce n'est pas le seul exemple qui est mis en exergue dans ce précédent tableau car on pourrait citer aussi la wilaya de Sétif par rapport à Oran ou à Bejaia.

Pour encore plus pousser notre analyse dans le domaine de la mortalité des PME privées algériennes, nous nous proposons de mettre en exergue à partir des mêmes documents du ministère de l'industrie et des mines, les cinq premières wilayas ayant le plus grand nombre de radiation.

¹⁶ Personne morale, vu que les statistiques présentées par le ministère de l'industrie et des mines ne prennent pas en considération les PME de type personne physique dans leurs répartitions des PME par wilaya.

Tableau (16) : les cinq premières wilayas algériennes en nombre de mortalité

Wilayas	Sidi bel Abbes	Naama	Tizi Ouzou	Skikda	Alger
Nombre de radiation	1261	515	180	133	124

Source : établi par nos soins à partir des données du bulletin d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines (2018)

La première place du nombre de radiation des PME revient à la wilaya de Sidi bel Abbes, qui est loin devant la deuxième de la liste, la wilaya de Naama, avec des nombres respectifs de (1261) et (515). Elles sont suivies juste après par la wilaya de Tizi Ouzou et Skikda, en troisième et en quatrième position, ayant respectivement (180) et (133), et enfin nous retrouvons la wilaya d'Alger avec (124) radiations. Ceci étant durant le premier semestre 2018.

Pour affiner notre champ d'étude, nous allons dans la partie suivante étudiée de plus près La wilaya de Tizi Ouzou. Le choix de cette dernière revient non seulement à notre appartenance à celle-ci mais aussi à ses caractéristiques qui sont pour la plupart complexe. En effet, disposant d'un parc PME considérable (deuxième au niveau national) avec un climat favorable aux créations, elle se classe paradoxalement parmi les premières en termes de mortalité (troisième au niveau national).

2 Etat des lieux de l'entrepreneuriat et de la PME privée dans la wilaya de Tizi Ouzou

2.1 L'entrepreneuriat privé dans la wilaya de Tizi Ouzou

L'économie algérienne a présenté depuis deux décennies une fragilité du modèle de développement qui remonte à l'après indépendance, suscitant ainsi des crises impulsées principalement par la monopolisation de l'état des différents secteurs d'activité (Oussalem, M, A. 2002). Constatant ce manque à gagner, les pouvoirs publics ont décidé de promouvoir le développement local en favorisant l'investissement privé. De façon générale, l'émergence de l'entrepreneuriat et de la PME dans la wilaya Tizi Ouzou remonte aux premières mesures favorables de ce dernier (boukrou, A. 2014. p.174). Dans un but d'analyse fine, nous nous proposons dans ce qui suit d'étudier les périodes phares de l'évolution du secteur privé en nous référant principalement aux travaux d'Oussalem (2002) sur la Grande Kabylie. Il

propose ainsi de scinder cette période en trois étapes essentielles : 1962-1975, 1980-1990 et 1990 à nos jours.

2.1.1 La période 1962-1975 : un démarrage lent dans un contexte contraignant

Après l'indépendance, le développement économique représenté une problématique plus que primordiale, en vue d'y remédier. Le modèle institutionnel d'organisation envisagé était principalement fondé sur le rôle central de l'État dans l'impulsion du développement. En effet, un encadrement et un contrôle des plus stricts ont été imposés aux activités des différentes structures économiques privées car pensait-on qu'il n'avait pas les capacités d'apporter une aide considérable pour les transformations dont le pays avait besoin, en raison de la logique de la soumission de l'individu au profit et au coût terme. Entraînant ainsi la naissance de deux catégories d'entrepreneur ou d'activité et ce grâce à la promulgation savoir :

- Le premier groupe était principalement des entrepreneurs qui s'attachaient à des activités dites commerciales (encadrées puis institution du monopole d'État sur les importations, étatisation de l'activité de gros, contrôle des prix, système de quotas sur les produits importés). Ces dernières se retrouvent aussi confrontées à la concurrence des entreprises publiques de distribution ;
- Le deuxième quant à lui se concentre sur la production arboricole, mais qui ne tarde pas à décliner vu l'étatisation de la collecte et du commerce international (une fixation des prix rigide et une lenteur dans la procédure de paiement).

2.1.2 La période 1980-1990 : un essor sur des bases fragiles

L'entrepreneuriat vers la fin des années 1970 est défini par une modernisation du modèle institutionnel d'organisation économique qui a été mis en place après l'indépendance, c'est-à-dire que les entrepreneurs investissent dans les branches situées en aval des grandes entreprises de production ou d'importation, au croisement de marchés à prix administrés et de marchés à prix libres. En effet, l'ensemble des activités sont dépendantes du secteur public et des administrations économiques. Le profil des entreprises de cette période sont caractérisées par le BTP et les industries de biens de consommation,

n'empêchant pas qu'il y ait une minorité valorisant des potentialités ou des compétences locales (dans la céramique, la production de petites machines ou le montage de compresseurs).

La création de l'entreprise a véritablement connu une impulsion à partir de 1982, à la faveur de la nouvelle politique publique vis-à-vis du secteur privé, à travers la mise en place de la loi 82/11 sur l'investissement économique privé. C'est ainsi que l'enquête menée en 1987 montrait que seulement 8 % des entreprises avaient plus de 10 ans et 13 % avaient entre 5 et 10 ans et 79 % avaient moins de 5 ans d'âge. On remarque durant cette période, une concentration des créations au niveau de quelques régions (Tizi Ouzou, Draa-el-Mizan, Boghni, Ouadhias...) et une amélioration dans la diversité des secteurs d'activités comme le démontre l'enquête qui a été faite par le CREAD entre 1988 et 1989 sur la répartition sectorielle :

Tableau (17) : répartition sectorielle des entreprises

Secteurs	%
Matériaux de construction	37.1
Industries alimentaires	20.4
Confection, textile	26.1
ISMME	6.7
Chimie, plastique, verre	5.7
Autres	3.6

Sources : Enquêtes pour la monographie de la wilaya de Tizi-Ouzou. 1987-1988 (convention CREAD-wilaya de Tizi-Ouzou)

Néanmoins, cette dynamique atteindra ses limites aux premières mesures d'austérité pour cause la baisse des revenus pétroliers.

2.1.3 La période 1990 à nos jours : des potentialités importantes dans une situation de stagnation

Durant cette période, le modèle institutionnel d'organisation économique se voit remodeler avec une conjugaison de facteurs favorisants d'un côté et inhibiteurs de l'initiative du secteur privé de l'autre. Une phase marquée par des contradictions, on voit alors, d'une part, l'apparition de nouvelles catégories d'entrepreneurs et la multiplication des projets d'investissement, cela étant dû :

- Aux réformes engagées par l'état en vue d'assouplir les moyens de contrôle ;
- A la libération d'une main d'œuvre qualifiée et expérimentée, résultante de la crise des entreprises publiques ;
- A l'ouverture de la voie à une nouvelle catégorie d'entrepreneur grâce à la politique d'emploi des jeunes initiée par l'État.

Et d'autre part, le faible dynamisme des créations réelles causés principalement par :

- La difficulté de trouver du foncier industriel ;
- la lourdeur des mécanismes encadrant l'investissement ;
- la contrainte de financement qui se fait généralement dans un cadre étroit : soit l'autofinancement ou le crédit bancaire.

2.2 L'évolution de la mortalité des PME privées dans la wilaya de Tizi Ouzou

Notre analyse de la dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi Ouzou débute inévitablement par un aperçu numérique du nombre de création ainsi que des radiations des PME depuis les années 2010, car nous pensons que c'est suffisant pour connaître une tendance. Pour ça, nous avons établis un tableau à partir des différents bulletins d'information statistiques de la PME du ministère de l'industrie et des mines qui recense ce qui été dit.

Tableau (18) : informations sur le secteur de la PME dans la wilaya de Tizi Ouzou de 2010 à 2018

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ¹⁷	2017	2018
Nombre de création	1873	1695	817	1229	1353	1455		1355	1256
Nombre de radiation	385	554	84	135	212	159		219	479

Source : établi par nos soins à partir des données des bulletins d'information statistique (2010-2018)

A la lecture du tableau ci-dessus, nous constatons une croissance soutenue et significative du nombre de PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou. En effet, sur presque une décennie, aucune diminution ni stagnation du parc PME n'est enregistrée sur toute la période considérée. Cependant, il en ressort que la mortalité ne respecte pas la même évolution, vu que les changements durant cette même période sont fluctueux avec une hausse significative du nombre de radiations durant les années 2010 et 2011 puis une diminution durant l'année 2013 pour enfin retrouver une augmentation de manière soutenue durant les années restantes.

A cause du manque d'information sur les PME au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou, Nous n'avons pas pu enrichir notre recherche avec la répartition de leurs mortalités à travers ses secteurs d'activités et les daïras qui la composent (surtout de la daïra de Boghni). Ceci, après plusieurs déplacements au niveau du CNRC, de la CNAS et de la direction de l'industrie et des mines.

Dans cette partie nous avons essayé de faire ressortir le contexte de notre recherche au niveau macro, ceci, en mettant en avant la répartition ainsi que l'évolution de la mortalité à travers le territoire nationale. Les principales conclusions qui peuvent être tirées sont : d'une

¹⁷ Nous n'avons pas pu remplir le champ de l'année 2016 à cause de l'indisponibilité de l'information pour cette année.

part, que les secteurs d'activités les plus vulnérables aux cessations d'activité en Algérie sont les secteurs de l'industrie, service et BTPH ; d'autre part, que la localisation de la PME influence fortement sa pérennité ; ajoutant à cela, une évolution fluctueuse avec des changements brutaux. Ensuite, nous avons spécifié la wilaya et plus précisément la daïra où nous comptons faire notre recherche empirique, étudiant ainsi ses principales caractéristiques. Dans cette étape nous nous sommes confrontés à un obstacle majeur qui est le manque d'information au prôt des instances concernées.

Conclusion

La méthodologie de recherche étant un aspect non négligeable dans une recherche scientifique, nous avons consacré une section de ce chapitre pour le choix de la posture ainsi que de la méthodologie que nous avons adoptée. S'inscrivant dans un paradigme épistémologique constructiviste, nous avons choisis une méthodologie qui est communément utilisée dans ce dernier, la méthodologie qualitative, nous poussons à adopter ses principes et ses instruments pour la collecte des données ainsi que leurs analyses pour le bon déroulement de notre recherche empirique.

Dans une deuxième section, nous avons spécifié notre contexte de recherche au niveau national pour l'affiner au niveau micro, autrement dit, la wilaya de Tizi Ouzou et plus précisément la daïra de Boghni. Le choix de cette dernière nous a été imposé à cause des ressources limitées en temps/informations dont nous disposons et à notre appartenance à cette dernière. Vu que notre thème étudie principalement l'entrepreneur et la pérennité des PME, nous nous sommes focalisés essentiellement sur leurs développements et sur l'évolution de leurs mortalités. Cela est d'autant vrai, que la mortalité représente le seul indicateur de cette dite pérennité. Résultat, nous avons constaté que la pérennité était variable d'un secteur d'activité à un autre et d'une wilaya à une autre. La wilaya de Tizi Ouzou étant bien classée en termes de cessation d'activité vient consolider notre choix du contexte.

CHAPITRE IV : RÉSULTATS ET DISCUSSION

1 Résultat et discussion

Si la problématique est représentée comme le cœur d'une recherche, la réponse qui lui ait apportée l'est autant. En prenant en considération ces dires, nous avons établi cette section afin de pouvoir répondre aux questions que cette dernière a générées. Dans cette même perspective, nous l'avons subdivisée en 4 parties dont chacune comporte les thématiques et les sous thématiques que nous avons préétablies.

1.1 Présentation des entreprises

Comme nous l'avions évoqué dans le chapitre précédent, nous avons visé des entrepreneurs aux profils très différents pour avoir une certaine diversification dans les réponses, ceci, en nous assurant qu'ils respectent les délimitations imposées par notre recherche. La différence dont il est question, dans une première approche, réside dans les caractéristiques de leurs entreprises, qui diffèrent de l'une à l'autre. Il n'est guère à ignorer qu'on reconnaît une entreprise notamment une PME à son propriétaire dirigeant. Ce dernier fera état d'une analyse minutieuse dans une prochaine partie.

Notre liste de chefs d'entreprises s'étale sur un nombre plus grand que ce que nous avons fait, en effet, elle était arrêtée à (20). Ceci, pour avoir une vue d'ensemble sur notre population d'étude, remplissant ainsi les exigences de notre étude. Toutefois, le nombre d'entreprise nous a été imposé en conséquence des difficultés rencontrées pendant l'enquête, à savoir la rétention de l'information du fait qu'ils jugeaient confidentiels et personnels leurs parcours. Quelques-uns ont complètement refusé de répondre à nos questions, plus que ça, certains ont refusé de nous recevoir sans nous avancer de motifs valables, je cite les mots de l'un d'eux : « je ne peux pas t'aider dans le domaine théorique, je n'ai pas le temps pour ça » ; d'autres nous ont donné des rendez-vous qu'ils n'ont pas respectés sous prétexte qu'ils avaient des choses plus urgentes à régler, puis ils refusaient de nous accorder un autre ou même de nous répondre au téléphone.

Pour contourner un peu ces difficultés et gagner leurs confiances, nous n'avions pas d'autres choix que de faire intervenir notre réseau relationnel pour essayer d'interviewer ceux que nous n'avions pas encore contacté directement. Et là c'est une autre logique, nous rencontrons des entrepreneurs prêts à collaborer et à nous aider à en trouver d'autres susceptibles de nous donner l'information que nous cherchions, le dire de l'I4 était comme

tel : « pour nous, chefs d'entreprises, ça devrait être une obligation de vous recevoir et de vous aider pour le bien de ce pays ».

En vue de ces diverses difficultés nous nous sommes contentés d'un échantillon de (10) propriétaires dirigeants ayant des entreprises qui se différencient l'une de l'autre sur au moins l'un des critères¹⁸ susmentionnés. Le tableau ci-dessous contient les informations des entreprises en question :

Tableau (19) : Informations sur les entreprises étudiées

Type de PME	Secteur d'activité	Site d'implantation	forme juridique	Effectif	Age	Type de financement
TPE	Industrie plastique	Commune de Mechtras	Personne physique	5 employés	8 ans	Auto financement
TPE	Industrie plastique	Commune de Mechtras	Personne physique	5 employés	3 ans	Crédit ANSEJ
TPE	Industrie plastique	Commune de Boghni	SARL	5 employés	20 ans	Auto financement
TPE	BTPH	Commune de Mechtras	Personne physique	7 employés	4 ans	Crédit ANSEJ
PE	BTPH	Commune de Boghni	EURL	25 employés	11 ans	Auto financement
PE	Industrie agroalimentaire	Commune de Boghni	Personne physique	14 employés	10 ans	Auto financement
PE	Industrie plastique	Commune de Boghni	Personne physique	26 employés	11 ans	Auto financement
PE	matériaux de construction	Commune de Mechtras	SARL	45 employés	9 ans	Crédit bancaire
PE	ISMME	Commune de Tizi Ouzou	SARL	30 employés	5 ans	Crédit bancaire
ME	BTPH	Commune de Boghni	EURL	60 employés	7 ans	Auto financement

¹⁸ Les critères du choix de notre échantillon

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête

Le tableau ci-dessus reflète les caractéristiques des PME enquêtées qui sont pour la plupart de très petites ou de petites entreprises ayant minimum trois ans d'existence, les moyennes étant une minorité dans notre enquête. Ces dernières se situent dans leurs majorités dans la circonscription de la daïra de Boghni proche du lieu de résidence de leurs propriétaires dirigeants. Pour leurs répartitions selon la forme juridique, il en ressort que la forme « personne physique » est prépondérante, ceci, pour les avantages que procure ce statut pour les entreprises de petites tailles, à titre illustratif l'I5 se prononce « *j'ai choisi ce statut vu que j'étais seul et je n'avais pas de grandes ressources pour payer les charges fiscales incombées aux sociétés* », le choix d'une autre forme comme la SARL renvoie au caractère familial de l'entreprise, pour attester de cela, les propos de l'I6 sont comme suite : « *le choix du statut est renvoyé au fait que nous étions cinq frères et que nous voulions bénéficier des avantages que procure la SARL* ». Tandis que pour l'EURL, c'est plutôt le fait de séparer le patrimoine personnel de celui de leurs PME, l'I7 confirme ces dires en stipulant : « *j'avais peur de me retrouver au chômage du fait de mon incapacité à rembourser mes dettes à l'avenir* ». Le critère choisi pour la classification de ces dernières est le nombre d'employés, vu que les autres sont considérés comme confidentiels, la réponse de l'I8 était comme telle : « *le chiffre d'affaire de mon entreprise je le garde pour moi, je ne peux pas vous le dire* ». Il en ressort aussi du même tableau que le type de financement privilégié pour la création est l'autofinancement, se basant essentiellement sur un capital accumulé issu des expériences professionnelles antérieures, ou bien émanant de l'aide procurée par leurs réseaux personnels (famille, amis). S'agissant des autres formes de financement plus formels tels que les crédits bancaires, ces derniers concernent notamment les lourds investissements, le crédit ANSEJ pour ceux qui ont créé leurs TPE dans leurs jeunes âges.

1.2 L'être de l'entrepreneur

L'être de l'entrepreneur représente l'une des facettes de son profil, thème central, il englobe plusieurs sous thèmes à savoir : les variables sociodémographiques, les variables motivationnelles et les variables de parcours de l'entrepreneur ; celles-ci regroupant à leurs tours les caractéristiques ontologiques de ce dernier, contextualisées sous forme de questions dont les réponses feront l'objet d'une analyse minutieuse.

1.2.1 Variables sociodémographiques

➤ Age

Selon notre enquête, la plupart des chefs d'entreprises que nous avons interviewés affichent un âge à la création de leurs PME appartenant aux trois catégories suivantes : la catégorie moins de 30 ans, la catégorie (30-40 ans) et la catégorie (41-50 ans). Le tableau ci-dessous reprend ce qui a été dit :

Tableau (20) : répartition des entrepreneurs par catégorie d'âge à la création

Age	Nombre d'entrepreneurs
Moins de 30 ans	3
30 à 40 ans	5
41 à 50 ans	2
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Au plan de la répartition des entrepreneurs enquêtés selon leurs tranches d'âge, il en ressort trois catégories, ceci renvoie à divers facteurs mais qui sont pour l'essentiel relatifs : au capital investi, autrement dit, ils renvoient au type de financement qui est dans la majorité de notre échantillon caractérisé par des apports personnels ou familiaux de l'entrepreneur (autofinancement), l'I2 vient confirmer ces dires en avançant ceci : *« je n'avais pas d'argent au début pour financer la création donc j'ai travaillé pendant longtemps pour trouver le financement mais en étant aidé par mes parents bien sûr »* ; à leurs antécédents professionnels, vu que presque tous nos interviewés ont déjà eu une expérience entrepreneuriale, l'I4 affirme cela en disant que : *« avant de créer cette entreprise, j'ai créé une autre qui m'a pris tout mon temps »* ; à l'identification de l'opportunité et à la maturité du créateur, il est d'autant vrai que l'I7 confirme cela en disant : *« j'étais jeune, je ne me sentais pas en mesure d'occuper le poste de propriétaire dirigeant mais c'était aussi le fait que je n'avais pas trouvé d'opportunité viable »*.

Il est vrai que les points de vue diffèrent quant à la manière dont contribue l'âge de l'entrepreneur dans la pérennité de la PME, néanmoins, les interviewés sont unanimes sur son importance dans la concrétisation de cette dernière. Ils l'expliquent en donnant plusieurs arguments qui tournent principalement autour de l'expérience professionnelle et personnelle accumulée au fur des années, les aidant ainsi à prendre des décisions rationnelles. Parmi eux l'I6 avance « *l'âge m'a aidé dans l'acquisition d'une certaine sagesse et d'une expérience dans le domaine* ». Pour les plus jeunes, ils ajouteront qu'ils ont joui d'une abondance d'énergie pour surmonter les différents obstacles qui se sont dressés devant eux, l'I1 dit : « *moi j'ai bénéficié de l'ambition ainsi que de la détermination inépuisable de mon jeune âge* ».

➤ Genre

Sur le plan de la répartition par genre des propriétaires dirigeants des PME enquêtées, il montre que la catégorie femme est presque inexistante si ce n'est quasiment absente tellement elle n'est pas significative, elle représente un sur dix (1/10) des PME sur lesquelles nous avons enquêtées, tant dis que les hommes occupent la majorité (9/10). De plus, l'entreprise créée par la seule femme de l'étude est catégorisée dans la très petite entreprise venant ainsi confirmer l'hypothèse que les entreprises appartenant à des femmes sont de petites tailles comparativement à celles créées par des hommes (Boukrou, A. 2011. P.168).

Tableau (21) : répartition des entrepreneurs par genre

Genre	Nombre
Femme	1
Homme	9
Total	10

Source : établi par nos soins à partir de notre enquête (2019)

Le faible nombre de femmes entrepreneurs par rapport aux hommes peut se justifier par la nature des activités qui ont été étudié dans notre enquête, constituée principalement du secteur du BTPH et de l'industrie, ces dernières ont tendances à investir beaucoup plus

dans les activités artisanales et des services ainsi que dans le marché du travail, l'I7 vient confirmer ces affirmations en disant : *« notre métier est plutôt un métier d'homme, une femme peut le faire mais ça lui sera très difficile par rapport à nous, elles lui seront plus facile d'exercer dans le domaine du commerce ou bien travailler pour une entreprise »*, il n'est pas aussi à négliger d'après ces propos, l'aspect socioculturel traditionnel qui les pénalise.

Le genre et la pérennité de la PME deux faces d'une même pièce. Pour nos interviewés qui sont majoritairement masculins, assurer la continuité de l'activité en étant une femme est plus difficile, ceci pour diverses raisons que nous pouvons scinder en deux : internes et externes. L'identification du rôle de cette caractéristique dans la concrétisation de la pérennité nous impose de les énumérer. En premier lieu, les raisons internes qui sont principalement liées à la légitimité qu'elle a au sein de son organisation, qui est pour la plupart des cas moindre comparée aux hommes, ceci, étant justifié par les dires de l'I6 : *« j'ai recruté une femme une fois comme gérante et qui était vraiment compétence dans le domaine de la GRH mais elle a vite démissionné parce qu'aucun de mes employés respecté la légitimité que lui conféré son poste »*, et à sa disponibilité pour le contrôle de son activité, l'I1 justifie cela en annonçant : *« une femme ne peut pas se déplacer comme je le fais à deux heures du matin pour surveiller sa production »*. Et en second lieu nous retrouvons les raisons externes qui sont beaucoup plus d'ordre commercial, du fait qu'elles leurs seraient plus difficile de se déplacer pour faire la prospection, la seule femme de l'échantillon (I9) dit : *« la chose la plus difficile et que je ne peux pas faire, c'est partir chercher de nouveaux clients »*. A ces raisons s'ajoute leurs faibles capacités à surmonter les obstacles et les échecs, cette dernière rajoute : *« si je n'avais pas mon mari qui m'aidait j'aurais arrêté vu la pression à laquelle je me suis confrontée dans mes débuts »*. D'après ces arguments l'hypothèse du genre ayant une importance capitale dans la longévité de la PME est confirmée.

➤ Autochtonie :

Cette partie est consacrée aux origines de l'entrepreneur par rapport à l'implantation de leurs entreprises. Le critère retenu pour son identification selon son origine est son lieu de résidence.

Tableau (22) : information sur la localisation des entrepreneurs et leurs entreprises

Localisation de l'entrepreneur (par commune)	Localisation de l'entreprise (par commune)
Boghni	Boghni
Boghni	Boghni
Boghni	Boghni
Mechtras	Mechtras
Mechtras	Mechtras
Mechtras	Mechtras
Mechtras	Mechtras
Mechtras	Tizi ousou
Bounouh	Boghni
Bounouh	Boghni

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Il est remarqué à partir du tableau (23) que l'implantation de la plupart des entreprises enquêtées se trouve à contiguïté de la commune d'origine et/ou de résidence de leurs propriétaires dirigeants, dans certains cas, elles se retrouvent dans les locaux de leurs lieux d'habitation. La délocalisation hors de la daïra de Boghni des entreprises est plutôt minime, représentant un sur dix (1/10) de l'échantillon. Ceci s'explique principalement par l'absence de zones industrielles les poussant à utiliser des propriétés familiales et par leurs caractéristiques sociales qui leurs imposent une certaine proximité, ceci étant justifié par les propos de l'I7 : « *le choix de l'implantation de notre entreprise revient à l'indisponibilité de foncier consacré à notre activité et à la proximité de celle-ci par rapport à notre résidence pour être aidé dans nos taches par la famille ainsi être proche d'eux* ». Le tableau (24) résume et donne une vue synthétique de l'origine des entrepreneurs interviewés par rapport à leurs PME :

Tableau (23) : répartition des entrepreneurs selon leurs origines

Origine de l'entrepreneur	Nombre
originaire du lieu d'implantation de son entreprise	9
Non originaire du lieu d'implantation de son entreprise	1
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Constat surprenant que de voir presque tous les interviewés établir leurs PME à proximité de chez eux. Poussant à croire qu'il réside une influence certaine sur la pérennité de ces dernières. Après avoir recensé l'ensemble de leurs réponses, le verdict est sans appel quant à la convergence de leurs avis, confirmant ainsi l'hypothèse avancée. La contribution de cette caractéristique dans la longévité de leurs PME est pour les interviewés plus qu'essentiel, ceci pour diverses raisons à savoir :

- Bénéficier d'un marché de proximité ;
- Facilité dans le recrutement d'une main d'œuvre pour le plus souvent difficile à trouver ;
- possibilité d'être présent à tout moment dans l'entreprise pour surveiller le déroulement des tâches et résoudre les problèmes qui peuvent survenir ;
- Réduire les charges d'exploitations ;
- Bénéficier de l'aide familiale dans la gestion quotidienne de leurs entreprises ;
- Réduire la fatigue liée aux déplacements du fait qu'ils sont près de leurs lieux de résidence.

Pour justifier les raisons citées juste avant, l'I8 et l'I1 disent respectivement ceci : « *pour ma part je connaissais la demande du marché local et la main d'œuvre qui s'y trouvait vu que j'ai grandi dans cet endroit* » ; « *le fait d'être près de mon entreprise m'a aidé non seulement à être présent à tout moment pour vérifier ce que faisaient mes employés mais j'ai aussi bénéficié d'une réduction des charges comme le loyer ou le transport de ces derniers* »

➤ Profession des parents

Cette partie est consacrée aux parents de l'entrepreneur, elle vise notamment à connaître leurs professions lors de la création de son entreprise.

Tableau (24) : la profession du père de l'entrepreneur

Profession du père	Nombre
Entrepreneur	3
Retraité	7
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

La répartition établie dans le tableau (25) fait apparaître que la majorité des pères ont achevé leurs carrières professionnelles à la création des entreprises de leurs fils, puis suivi juste après par les pères entrepreneurs. En épluchant les données consacrées à cette partie, il en ressort que la totalité des retraités travaillaient comme employé dans des entreprises privées ou bien fonctionnaire dans les différentes administrations. Les mères de ces entrepreneurs étant sans profession s'occupaient de la stabilité de la maison, autrement dit, « femme au foyer ».

Il n'est pas à sous-estimé l'aspect parental dans l'étude de la pérennité des PME car aussi surprenant que cela puisse paraître leurs réponses sont unanimes quant à son importance dans la concrétisation de cette dernière. Pour cela, ils mettent en avant le fait qu'ils ont bénéficié de plusieurs avantages à savoir :

- Une aide financière conséquente pour leurs investissements et leurs opérations, sur ce premier point l'I1 dit : « *mon père était un ancien entrepreneur du coup j'avais bénéficié d'un budget en plus pour l'achat de machines neuves et pour couvrir les différentes charges liées au fonctionnement de mon entreprise durant les périodes de mévente* » ;
- Un soutien psychologique considérable durant les temps durs, qui leurs a permis d'avoir de la force pour surmonter les obstacles, sur ce deuxième point l'I5 dit « *ils ne m'ont pas aidé financièrement mais ils m'ont aidé du fait qu'ils étaient toujours là pour*

m'encourager quand je rentrais, vu que ma mère était tout le temps à la maison et que mon père était retraité » ;

▪ Un savoir-faire considérable et un carnet d'adresse souvent bien fourni (clients, fournisseurs... etc), sur ce dernier point l'I7 dit *« j'ai suivi le même domaine que mon père donc il m'a transmis ce qu'il connaissait, il m'a aussi aidé à connaître les personnes avec qui, ils travaillaient ».*

➤ Situation matrimoniale

La répartition des entrepreneurs selon leurs situations matrimoniales est plutôt divisée en deux catégories : la catégorie mariée et la catégorie célibataire.

Tableau (25) : répartition des entrepreneurs selon leurs situations matrimoniales

Situation matrimoniale	Nombre
Célibataire	3
Marié (e)	7
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

A partir du tableau ci-dessus une prédominance de la catégorie mariée est constatée, ceci étant expliqué par l'âge avancé des interviewés à la création de leurs entreprises. La catégorie célibataire comprend généralement des entrepreneurs plutôt jeunes.

La relation entre la situation matrimoniale et la pérennité des PME enquêtées est plutôt floue. En effet, on se retrouve devant des avis plutôt divergents sur le rôle qu'elle peut avoir dans la concrétisation de cette dernière. Le tableau ci-dessus montre que lors de la création de leurs entreprises il y a sept interviewés qui étaient mariés et trois célibataires. Dans la catégorie mariée la moitié d'entre eux sont plutôt favorables à leurs situations car pour eux le fait d'être marié leur a conféré non seulement une situation familiale stable les encourageant à travailler d'avantage, ce point se justifie par les propos de l'I5 : *« le fait d'être marié a réduit mon stress, vu que ma femme s'occupait de la maison ainsi que de mes parents qui étaient âgés »* ; mais aussi fournir une aide dans la gestion de leurs activités, l'I9 dit à ce propos : *« sans mon mari, je ne pense pas que j'aurais réussi, à cause de mon*

incapacité à me déplacer en laissant la maison » ; d'autres ajouterons qu'ils ont aussi bénéficié d'un apport considérable pour leurs investissements, ceci se justifie par les dires de l'I3 : « vu que ma femme travaillait, elle a pu m'aider financièrement pour créer mon entreprise ». L'autre moitié et ceux qui étaient célibataires ont un autre point de vue sur ce point, l'expliquant principalement par leurs incapacités à répondre aux besoins de leurs familles et de leurs PME surtout durant les premières années de cette dernière où la charge de travail était importante accaparant ainsi tous leurs temps, ce dernier est justifié par l'I4 qui dit : « durant mes début en entreprise, si j'avais été marié j'aurais délaissé ma famille, car c'est pratiquement impossible d'assumer les deux fonctions » .

➤ Nombre d'enfant

Avant de voir l'impact des enfants sur la pérennité de l'entreprise, une répartition des entrepreneurs selon qu'ils ont ou qu'ils n'ont pas d'enfants à la création est nécessaire.

Tableau (26) : les enfants des entrepreneurs

Enfant des entrepreneurs	Nombre
Entrepreneurs ayant des enfants	6
Entrepreneurs n'ayant pas d'enfants	4
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Il est constaté que la majorité des entrepreneurs enquêtés ont des enfants, néanmoins, il n'existe pas de forte différence entre cette catégorie et l'autre (les entrepreneurs n'ayant pas d'enfants), sachant que la première comprend six sur dix des entrepreneurs (6/10) de notre échantillon. Cela étant dû à la situation matrimoniale dont jouissaient nos interviewés, en effet, leurs majorités était marié à la création de leurs entreprises.

L'avis des interviewés sur le lien qui unit cette caractéristique et la pérennité de leurs PME est plutôt partagé en trois parties, en effet, la première partie répondant positivement s'explique par le fait qu'ils avaient des enfants plutôt mûres de surcroît ils ont bénéficié de leurs aides, ce qui leur a permis de réduire leurs effectifs et leurs charges de travail, l'I9 vient consolider cette affirmation en disant ceci : « *mes enfants étaient plus ou moins âgés, du coup ils m'aidaient dans mes tâches lors de leurs congés et moi j'en profite pour me reposer un peu* » ; d'autres ajouteront qu'ils ont eu plus de volonté pour surmonter les obstacles pour ainsi laisser à ces derniers un certain patrimoine, l'I2 dit à ce propos : « *le fait d'avoir des enfants m'a aidé à avoir de l'ambition et de la motivation pour leurs assurer un avenir* ». La deuxième partie quant à elle répond négativement se justifiant ainsi par l'incapacité d'être présent pour les besoins de leurs très jeunes enfants (parfois encore bébé) tout en assumant une charge de travail importante, sur ce point, l'I3 : « *pour ma part, j'étais célibataire donc je n'avais pas d'enfant mais si je les avais eu, ça aurait été un obstacle car je ne pourrai pas être présent avec eux, et ça c'est une chose qui m'aurait dérangé* ». La dernière partie est plutôt neutre sur la question vu que pour eux ça ne changerait rien le fait d'avoir ou ne pas avoir d'enfants, ceci étant principalement expliqué par leurs compétences dans la gestion du temps accumulées au fur de leurs expériences entrepreneuriales, ce dernier point se justifie par les dires de l'I6 : « *personnellement ça ne me dérange pas, vu que j'avais déjà une expérience dans le domaine et je sais comment répartir mes tâches* ».

1.2.2 Variables motivationnelles

L'enquête effectuée sur le terrain révèle non seulement l'importance du facteur motivation dans la pérennité de l'entreprise mais aussi la diversité de ces dernières. Avant de parler de son impact, la mise en exergue de la réalité du terrain d'étude avec une répartition des entrepreneurs selon leurs motivations s'avère une nécessité.

Tableau (27) : répartition des entrepreneurs selon leurs motivations

Motivation des entrepreneurs	Nombre
Améliorer sa situation financière	5
Relever un défi	3
Saisie d'une opportunité	1
Etre indépendant	1
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Au plan de la répartition des entrepreneurs enquêtés selon leurs motivations, le tableau précédent laisse apparaître que le besoin d'amélioration de la situation financière et de relever un défi sont prédominants par rapport aux autres (saisie d'une opportunité et être son propre patron), ceci, s'explique par l'environnement immédiat de ces derniers qui a une influence significative sur leurs perceptions de l'entrepreneuriat. En effet, pour la première catégorie, ils l'associent beaucoup plus à l'augmentation de leurs revenus, dans le but d'assurer une vie paisible pour leurs familles, ainsi cité par l'I2 (dans la caractéristique nombre d'enfants) ; Tandis que la deuxième, constituée d'entrepreneurs ayant déjà une source de revenu (serial entrepreneurs ou parent entrepreneur), est beaucoup plus d'ordre de l'autosatisfaction d'avoir rendu fière leurs entourages par leurs réalisations, ceci étant confirmé par l'I4 : *« pour ma part, j'avais déjà une entreprise qui m'assurais une fin de mois viable, mais j'avais ce besoin de relever un nouveau défis pour me prouver que je pouvais le faire mais aussi pour voir la joie de ma famille en réussissant de nouveaux projets »*. Les deux dernières n'étant pas vraiment inscrites dans cette perspective, répondent respectivement à un comportement opportuniste et au besoin d'être son propre patron.

La motivation, caractérisée par la totalité de l'échantillon comme une force intrinsèque, elle est d'après eux la composante essentielles que doit avoir un entrepreneur pour espérer pérenniser sa PME, sa contribution est plutôt immatériel, elle réside dans le fait qu'elle augmente leurs envies d'atteindre leurs objectifs et leurs degrés d'implication dans la résolution des problèmes rencontrés, ceci, en surpassant l'envie croissante d'abandonner. Pour confirmer ces dires L'I8 stipule ce qui suit : *« ayant un objectif dans la tête, elle m'a*

aidé à avoir de l'énergie et une volonté pour dépasser les obstacles qui se sont dressés devant moi durant les premières années ».

1.2.3 Variables de parcours

➤ Formation

Cette présente partie vise à comprendre le rôle de la formation des entrepreneurs dans la pérennité de leurs entreprises. Toutefois, avant d'arriver à cette étape, une identification de leurs niveaux d'instruction s'annonce primordiale. Le tableau ci-dessous montre leurs répartitions selon leurs niveaux d'étude :

Tableau (28) : répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'étude

Niveau de formation de l'entrepreneur	Nombre
Secondaire	3
Supérieur	7
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Le niveau d'étude des entrepreneurs de l'échantillon comme le démontre le tableau ci-dessus est plutôt supérieur, en effet, la majorité a eu un diplôme universitaire. La volonté les ayant poussés à atteindre ce niveau ou à choisir une spécialité (la totalité étant spécialisée dans les sciences techniques et non pas de gestion) n'était pas tant l'entrepreneuriat mais plutôt pour trouver un travail décent, ceci étant justifié par la minorité ayant suivi des études en lien avec leurs activités et pour ceux ayant fait des études en relation avec cette dernière, ils l'expliqueront par le penchant qu'ils avaient pour le domaine étudié, l'I6 appartenant à cette catégorie se prononce comme suite : *« si j'ai suivi un cursus universitaire en relation avec mon domaine ce n'est pas parce que j'avais une intention de créer une entreprise mais plutôt par amour du génie civile »*. Tandis que pour ceux ayant un niveau secondaire, ils

l'expliquent par le fait qu'ils avaient des conditions de vie qui ne leurs permettaient pas de continuer leurs études, les poussant ainsi vers le milieu du travail, parmi eux l'I4 qui dit : *« moi mes parents n'étaient des gens aisés, donc j'ai préféré travailler pour les aider financièrement »*. En dehors des formations dites académiques qui ont été faites par les interviewés, un seul d'entre eux a pu suivre une formation professionnelle, ceci, renvoie au temps consacré à leurs anciennes activités ou dans la préparation de leurs projets, à cet effet l'I7 formule ceci : *« l'entreprise que j'ai créé avant celle-ci, ne m'a pas laissé vraiment le temps pour suivre une formation professionnelle, travaillant des fois du matin jusqu'au soir »*.

Le savoir de l'entrepreneur étant un avantage concurrentiel certain dans la vie économique d'une entreprise, il en demeure que sa formation l'aide fortement dans son acquisition. D'après les interviewés, cette caractéristique ne peut être dissociée de la pérennité de la PME. Cela étant dit, ils avancent plusieurs raisons pour consolider cette hypothèse à savoir : l'augmentation de la performance globale, résultante de la rationalisation des processus de production ainsi qu'à la qualité du produit, concrétisée notamment grâce à leurs connaissances techniques de l'activité, l'I6 dit à ce propos : *« moi qui avait un diplôme spécialisé dans ce domaine, il m'a permis d'éliminer les tâches qui étaient inutiles dans mon entreprise, tout en m'assurant que le produit était conforme à ce que demander nos clients »*; Prise de décision rationnelle et rapide du fait de leurs capacités cognitives développées, sur ce point l'I10 dit : *« j'ai fait une comparaison avec mes associés qui avaient un niveau fondamental et j'ai vu qu'ils prenaient beaucoup de temps pour comprendre ou bien pour agir contrairement à moi »* ; Augmentation de leurs légitimités au prêt des employés, clients et organes de contrôle, à ce propos l'I3 stipule ceci : *« j'ai remarqué que le dialogue passait facilement entre moi et les contrôleurs qui venaient vérifier les travaux vu que je connaissais parfaitement mon métier. J'avais aussi le respect de mes employés, même s'ils étaient plus âgés que moi »*

➤ Antécédent professionnel

L'expérience professionnelle de l'entrepreneur joue un rôle prépondérant dans la réussite des entreprises (Boukrou, A. 2011. P. 171). Pour juger de la validité de ce constat, cette partie sera consacrée à l'identification de la contribution de ce facteur dans la pérennité de ces dernières.

Tableau (29) : répartition des entrepreneurs selon leurs expériences

L'expérience de l'entrepreneur	Nombre
Moins de cinq ans	3
Entre cinq et dix ans	3
Entre dix et vingt ans	2
Plus de vingt ans	2
Totale	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

L'ensemble des entrepreneurs interviewés affirme avoir eu une expérience professionnelle avant de s'engager dans l'aventure entrepreneuriale. Le tableau ci-dessus montre ainsi leurs répartitions. Toutefois, il faut savoir qu'ils ont eu des antécédents professionnels qui ne sont pas vraiment similaires, soit occupant différentes fonctions ou bien n'ont pas travaillé dans le même secteur d'activité que leurs PME. Le tableau ci-dessous illustre bien ces dires :

Tableau (30) : information sur les antécédents professionnels des interviewés

Antécédent professionnel		Secteur d'activité de la PME
Fonction	Secteur d'activité	
Enseignante	Enseignement secondaire	Industrie plastique
Gérant d'une PME familiale	Services « station de service »	Industrie plastique
Gérant et propriétaire d'une PME	Industrie plastique	Industrie plastique
Responsable suivi des travaux et approvisionnement	BTPH	BTPH
Gérant	Services « commerce »	BTPH
Co-Gérant et associé dans une PME	Services « commerce »	Industrie agroalimentaire
Gérant et propriétaire d'une PME	Services « commerce »	Industrie plastique
Co-gérant et associé dans une PME	Industrie Matériaux de construction	Industrie Matériaux de construction
Directeur commercial et associé dans une grande entreprise	Industrie agroalimentaire « minoterie »	Industrie sidérurgique
Gérant et propriétaire une PME	BTPH	BTPH

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Le tableau ci-dessus montre que la majorité des entrepreneurs enquêtés ont déjà eu une expérience entrepreneuriale avant la création de leurs PME, certains avancent même que leurs anciennes entreprises sont toujours actives sur le marché, tandis que d'autres, ont occupé des fonctions à responsabilité, dans une entreprise ou bien dans un établissement public. Les informations sus évoquées laissent apparaître que le choix de l'activité des PME de ces entrepreneurs est fortement impacté par leurs antécédents professionnels, il est d'autant vrai que presque la totalité des interviewés font toujours le lien entre leurs actuelles activités et ces derniers, l'I4 annonce à ce propos : « *il est vrai que je travaillais dans un*

domaine, qui, à première vue n'a pas de lien avec mon entreprise, mais il m'a aidé à étudier le marché pour découvrir une opportunité et ainsi choisir l'activité où je suis aujourd'hui »

Au-delà de l'impact significatif qu'a l'antécédent professionnel sur le choix de l'activité de la PME, il en ressort une présence essentielle dans sa pérennité. En effet, la totalité de l'échantillon affirme que le fait de ne pas avoir une expérience professionnelle porte préjudice quant au succès entrepreneurial. Ceci, peut être expliqué par les nombreux avantages que cela leur a procuré durant les premières années à savoir : la connaissance de leurs marchés et l'acquisition d'un réseau de fournisseurs/clients, du fait de leurs anciennes activités, pour justifier ce qui est énoncé l'I5 se prononce ainsi : *« le fait d'avoir eu un commerce avant de créer mon entreprise m'a beaucoup servi, en ayant des clients près à acheter mes produits et des fournisseurs que je connaissais personnellement »* ; l'acquisition d'un savoir-faire conséquent, car certains avancent qu'ils n'ont pas beaucoup bénéficié de leurs formations académiques mais plutôt de leurs expériences sur le terrain, parmi eux l'I10 : *« Ça m'a permis de connaître l'industrie dans ses diverses facettes comme la gestion du personnel ou bien la vente »*, tandis que les autres ont pu consolider leurs acquis théoriques, l'I3 dit à ce propos : *« moi j'ai pu appliquer sur le terrain ce que j'avais appris durant mon cursus universitaire, vu que ma spécialité était en lien direct avec mon ancien travail »*. A cela s'ajoute la confiance qu'ils ont acquise pour surmonter les obstacles, cela grâce à l'effet de l'habitude, voici ce que formule l'un d'eux (I7) : *« les problèmes que j'ai pu rencontrer durant les premières années ont certes étaient difficiles mais j'avais comme un mental qui me permettait de les surmonter sans aucun doute vu que je les ai déjà rencontrés et que je connaissais la pression qu'ils suscitaient »*

1.3 L'agir de l'entrepreneur

Dans un premier temps nous avons étudié la pérennité de la PME à travers l'être de l'entrepreneur, maintenant nous allons tenter de cerner cette dernière à travers son faire. Second thème central, il est scindé en deux sous thèmes à savoir : les compétences et les comportements.

1.3.1 Compétences

La compétence, considérée comme la base de toute performance et toute croissance de l'entreprise, garantissant ainsi dans un environnement stable une certaine pérennité, cette affirmation se justifie principalement par l'unanimité des avis la concernant. Cette présente consolide non seulement cette affirmation mais elle fait aussi ressortir une diversité de savoirs comportementaux dont jouissent les entrepreneurs de cet échantillon à la création de leurs PME. Le tableau ci-après montre ainsi leurs compétences :

Tableau (31) : information sur les compétences de l'entrepreneur

Compétences	Entrepreneurs									
	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10
Capacité à gérer son travail	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Capacité à gérer les opérations			X		X	X	X			
Capacité à gérer les ventes	X			X				X		X
Capacité à identifier des opportunités	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Capacité à diriger du personnel	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Capacité à négocier		X	X	X						X
Capacité à coordonner et à organiser les activités de son entreprise	X		X		X	X	X	X		

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Au plan de la répartition des entrepreneurs selon leurs compétences, il en ressort que tous, ont une capacité à gérer les différentes tâches qui leurs aient été incombées ainsi qu'une capacité à diriger un effectif. Tandis que pour les autres capacités relevant de la compétence technico fonctionnelle¹⁹, elles sont variables et dépendant du parcours des interviewés.

La répartition qui a été faite dans le tableau ci-dessus se base essentiellement sur leurs perceptions personnelles de leurs habilités à répondre à un besoin de leurs PME. Les principales compétences rencontrées dans cette présente enquête sont ainsi mises en exergue dans ce même tableau. Elles sont principalement liées aux antécédents professionnels de ces entrepreneurs, l'I5 annonce à ce propos : *« je n'avais pas un savoir spécialisé vu que j'avais un niveau secondaire, ce que j'ai appris sur l'entreprise je le dois à mon ancienne activité »*. Il est d'autant vrai, que même ceux qui ont bénéficié d'une formation en lien avec l'activité actuelle de leurs PME partage le même avis, l'un d'eux (I3) formule ceci : *« je ne dis pas que ma formation initiale ne m'a pas aidé mais c'est juste un aspect du monde de l'entreprise »*, cependant, il existe une divergence sur ce point car certains disent que la formation a été celle qui leurs a permis d'avoir les capacités dont ils font preuves, parmi eux l'I6 se prononce ainsi : *« mes associés s'occupaient des autres fonctions tandis que moi j'occupais ma fonction pleinement en utilisant ce que j'ai appris, résultat, on a jamais eu de problème dans la production »*.

Comme cela a été évoqué plus haut, la compétence revêt un aspect plus que primordiale dans la pérennité de la PME. Il est d'autant vrai que les interviewés n'envisagent pas une continuité de leurs activités sans un savoir-faire méticuleux. Cela est d'autant vrai qu'ils ont bénéficié de plusieurs avantages tel que :

- l'optimisation dans l'atteinte de leurs objectifs personnels poussant à l'augmentation de la performance globale de leurs PME, sur ce premier point l'I2 dit ceci : *« il est vrai qu'au début j'avais beaucoup de tâches, ce qui m'a aidé c'était le fait que savais comment les répartir et comment trouver un moyen efficace de les réaliser »* ;
- une influence considérable sur les parties prenantes du fait de la maîtrise de leurs domaines, à ce propos l'I10 s'exprime comme suite : *« vu que j'avais déjà exercé le métier de directeur commercial au sein de notre ancienne entreprise, j'ai pu acquérir certaines*

¹⁹ Autrement dit, les autres capacités citées dans le tableau, celle-ci étant expliqué dans la partie approche compétentielle de la revue de littérature

capacités qui me permettaient non seulement d'affirmer ma position auprès de mes associés mais aussi sur les employés et les fournisseurs » ;

- *l'adaptation aux différents changements de l'environnement, vu que le contexte où ils sont présents est plutôt instable (fluctueux), une affirmation justifiée par l'I4 qui dit ceci : « notre contexte économique et social n'est pas stable, on peut avoir par exemple des prix de la matière première changés du jour au long demain, du coup en connaissant son domaine on peut s'en sortir grâce à des prévisions » ;*

- *une prise de décision rationnelle, ceci étant justifié par les dires de l'I7 : « vu que je connais les caractéristiques de notre produit ainsi que le fonctionnement de notre production, j'ai pu prendre des décisions qui se sont avérées plus que nécessaires, à titre d'exemple, le choix des agrégats qui constituent notre produit ».*

1.3.2 Comportements

➤ résoudre les problèmes

Le parcours entrepreneurial est parsemé d'embuche, des obstacles qui poussent l'entrepreneur dans la plupart des cas à abandonner. A cet effet, cette partie sera consacrée au recensement de ces derniers et à la manière dont ils s'y prennent pour les résoudre, pour enfin voir le rôle du comportement « résoudre les problèmes » dans la pérennité d'une PME.

Les obstacles rencontrés dans l'étape survie du parcours susmentionné pour les entrepreneurs enquêtés sont principalement liés à leurs activités et au manque de financement, autrement dit, la maîtrise des processus de production/construction, la pénétration du marché pour la commercialisation de leurs produits et l'achat de machines obsolètes, une affirmation justifiée par les propos de l'I5 et de l'I4, ils disent respectivement ceci : « *les machines que j'ai achetées pour démarrer étaient d'occasion, donc j'avais des pannes tout le temps* », « *le principal truc qui me posait problème était le fait que les clients avaient du mal à me faire confiance pour l'achat de mes produits, et moi-même je n'étais pas confiant vu que je ne connaissais pas cette activité* ». D'autre ajouterons même qu'il y a une pénurie de main d'œuvre qualifiée, sur ce point l'I2 avance ceci : « *dans la construction, j'étais obligé d'expliquer à tout le monde ce qu'il devait faire, vu que j'avais que des artisans qui ont appris dans le tas* ».

Pour surmonter ces difficultés les entrepreneurs de cet échantillon font preuve d'intelligence, en effet, ils externalisent les fonctions qui ont un besoin en formation pour recruter des employés n'ayant pas de formation/expérience pour réduire leurs masses salariales, ensuite en cas de problème dépassant leurs compétences souvent limitées aux opérations sur le terrain, ils font appels à des professionnels pour les résoudre et permettre par la même occasion de se former et former leurs effectifs , il est d'autant vrai que l'I8 l'explique ainsi : *« au début je n'avais pas d'argent pour avoir dans mon équipe des responsables de fonction, donc j'ai dû travailler avec des professionnels externes pour résoudre les problèmes techniques que je rencontrais ainsi apprendre d'eux, par la même occasion former les artisans de mon équipe »*. Concernant la difficulté de pénétration du marché, ils s'appuient sur leurs omniprésences dans les marchés pour voir de nouveaux clients et le bouche à oreille grâce notamment à leurs anciens réseaux professionnels et personnels réduisant ainsi les coûts liés au marketing, sur cela l'I5 se prononce ainsi : *« moi qui avait déjà un commerce, j'avais des clients qui étaient prêt à m'acheter le peu de quantité que je produisais, et vu que je les connaissais bien, ils en parlaient à leurs amis qui étaient du même domaine »*, Il n'est pas aussi à négliger que certains d'entre eux utilisent les réseaux sociaux et les manifestations économiques comme les expositions, parmi eux l'I1 qui dit ceci : *« moi je ne perdais pas mon temps à aller voir les marchés, je regarde sur les différents réseaux comme Facebook pour tenter une première approche »* .

La méthode dont ils ont eu recours pour résoudre les problèmes rencontrés est pour eux la solution pour sortir de cette sphère infernale qu'est l'étape survie de la PME, ceci étant justifié par les mêmes arguments qui ont été cités par l'I8 et l'I5. Dans un effort de synthétisation, ce comportement leurs permet de contribuer à la formation du propriétaire dirigeant novice et de son effectif mais aussi de gagner d'avantage de clients rapidement, pour éviter non seulement qu'ils ne se découragent mais aussi d'augmenter leurs profits pour faire fonctionner leurs activités.

➤ planifier

Durant les premières années du cycle de vie de la petite et moyenne entreprise, nous remarquons à partir de notre échantillon qu'il est difficile de planifier sur de moyenne ou longue période. La majorité s'accorde à dire qu'il est pratiquement impossible de définir et

de fixer un objectif sur le moyen ou long terme, encore moins planifier pour son atteinte à cause des changements brutaux du marché, à titre d'exemple les propos de l'I4 : *« dans un contexte comme le nôtre on ne peut pas faire de planification, la preuve les agissements de ces derniers temps, qui ont poussé des prix vers le bas et d'autre vers le haut »*. En effet, ils fixent des objectifs à court terme, autrement dit opérationnels, pour assurer la disponibilité de leurs produits sur le marché ou tout simplement respecter leurs engagements dans le cas où il y a un délais/cout qu'ils doivent absolument ne pas dépasser, sur ce point l'I3 se prononce ainsi : *« je planifie que le déroulement des tâches pour la semaine vu que j'ai un délais de réalisation et un budget à respecter mais il est souvent non respecté »*. Il n'est pas à négliger qu'ils ont pour la plupart d'entre eux une vision qu'ils veulent atteindre mais sans vraiment la formalisée ou la communiquée pour leurs organisations de surcroit ils n'ont pas de planification stratégique ou tactique, ceci étant consolidé par l'I8 qui stipule : *« je sais où je veux emmener mon entreprise et comment le faire pour l'atteindre mais ce n'est pas une science exacte alors je garde tout ça pour moi »*. En prenant les propos de l'I3, il en ressort aussi que leurs gestions est presque intuitives, vu qu'ils planifient les durées et les coûts des tâches de manière journalière ou dans les cas exceptionnels hebdomadaire.

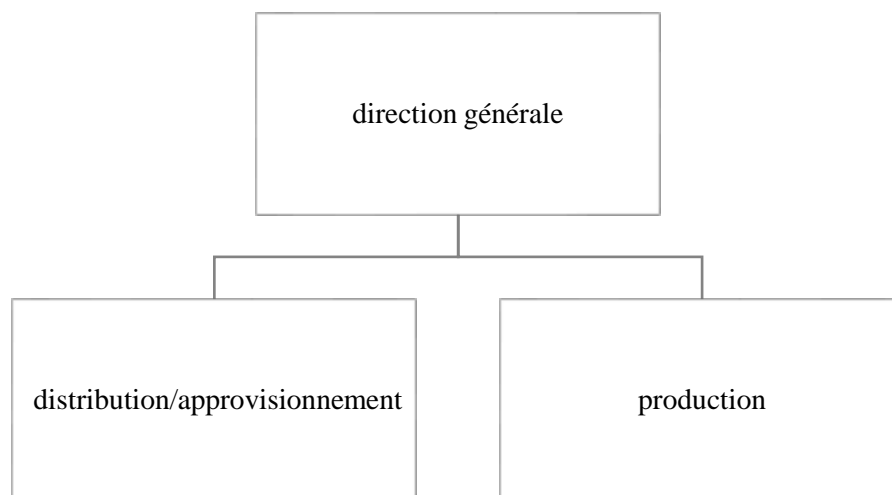
Le comportement « planifier » revêt pour nos interviewés une caractéristique importante dans la pérennité d'une PME, mais encore faut-il comprendre le sens qu'ils donnent à cette dernière. En effet, pour eux elle peut être prépondérante dans le cas de la planification de leurs propres tâches vu qu'ils sont confrontés à une charge de travail très abondante. En cela, ça les a aidés à travailler de manière performante leurs laissant ainsi du temps pour assumer leurs fonctions pleinement sans vraiment être lésés par des efforts inutiles, il est d'autant vrai que l'un d'eux (I6) dit ceci : *« moi je planifie mon propre travail vu que je fais presque tout dans notre production, je planifie aussi mes vacances pour me ressourcer mais cela tout dépend de la demande des clients »*

➤ organiser

L'organisation, un concept bien étrange pour les entrepreneurs enquêtés, ne connaissant pas ses rudiments, elle se résume généralement à affecter des employés pour les tâches opérationnelles sans toutefois établir de lignes hiérarchiques pour coordonner les différentes activités de leurs PME, autrement dit, une gestion purement horizontale avec

comme seul coordinateur le chef d'entreprise. Les tâches attribuées aux employés sont plutôt rudimentaires, elles se rapportent pour la plupart des cas au fonctionnement de la production et le transport pour l'approvisionnement ainsi que la livraison du produit fini, tandis que les autres tâches fonctionnelles sont soit externalisées comme la comptabilité, soit assumée par le propriétaire dirigeant, pour ce faire l'I7 dit ceci : « *vu qu'on était un groupe d'associés et qu'on était pluridisciplinaire, on s'occupait nous-même de la direction de l'entreprise en assurant différentes fonctions tandis que le travail dans la production et la livraison il était assuré par nos employés* ». Généralement, leurs structures organisationnelles est relativement simple, elle se décrit comme tel :

Figure (10) : structure organisationnelle des PME



Source : conception personnelle à partir des données de notre enquête (2019)

La direction générale est constituée d'un ou d'une multitude de propriétaires dirigeants dans le cas d'une SARL par exemple. La production englobe soit des artisans pour la construction ou bien des opérateurs sur machine pour une industrie. La distribution et l'approvisionnement réunies en une seule fonction car elle englobe généralement un ou plusieurs chauffeurs pour la livraison du produit fini ainsi que l'approvisionnement en matières premières pour la production, dans certain cas, c'est l'entrepreneur qui s'en occupe. Cette structure est généralement caractérisée par des relations informelles.

La contribution du comportement « organiser » dans la pérennité de leurs PME est plutôt d'optimiser le temps passé dans la production en se contentant juste de surveiller et contrôler de plus près les tâches internes, ainsi ils peuvent se consacrer aux autres tâches à savoir : la recherche de nouveaux clients, la résolution de problème et les tâches administratives ; ceci étant justifié par les dires de l'I10 : « nous avons un financement quand même conséquent qui nous permettaient de recruter les employés nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise, nous nous étions beaucoup plus tournés vers le contrôle des différentes activités comme la vente ou bien l'identification de nouvelles opportunités » . Il en ressort aussi de ce comportement une meilleure réactivité et flexibilité de leurs PME en cas de changement des besoins du marché, du fait de leurs proximités et des relations informelles qu'ils entretiennent avec leurs employés.

➤ leadership

Cette partie est consacrée au style de direction dont se caractérisent les entrepreneurs enquêtés dans leurs pratiques quotidiennes. Ce qui est remarqué en premier lieu c'est les relations qu'entretiennent la globalité d'entre eux avec leurs employés, informelles et pour certains amicales. Néanmoins, ils diffèrent dans leurs prises de décision, en effet, deux catégories distinctes sont à dénombrer. Le tableau ci-dessous donne ainsi leurs répartitions :

Tableau (32) : répartition des entrepreneurs selon leurs styles de direction

Style de direction	Nombre
Directif	7
Participatif	3
Totale	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

La prédominance est pour la première catégorie, elle se caractérise principalement par une prise de décision centralisée, en effet, les interviewés peuvent demander un avis à leurs employés mais restent les seuls maîtres à bord. Ceci étant justifié du fait que les entrepreneurs appartenant à cette catégorie ont un savoir-faire dans leurs domaines et qu'ils ont des employés non qualifiés avec peu d'expérience, l'I6 l'atteste clairement en disant ceci : *« moi j'ai été formé pour ce domaine donc j'ai non seulement un savoir théorique mais aussi de la pratique, donc la décision finale je préfère la prendre moi-même »*. La deuxième quant à elle, se caractérise par le débat des décisions et la recherche d'un consensus, l'entrepreneur croit en la participation de chacun pour trouver des solutions optimales. Le comportement des entrepreneurs de la seconde catégorie est plutôt expliqué par le fait qu'ils sont nouveaux et qu'ils travaillent avec des employés ayant un âge avancé ou une expérience dans le domaine, un argument justifié par les dires de l'I3 : *« il est vrai que j'ai bénéficié d'une formation spécialisée dans ce domaine mais il reste que les employés que j'avais connaissaient tous les rouages du métier, grâce à leurs anciennetés »*

Le leadership de l'entrepreneur étant contextualisé dans la manière de diriger son entreprise, la totalité des interviewés s'accordent à dire que le choix d'un style revêt un facteur essentiel pour la pérennité de la PME. Chaque partie ayant des points de vue différents sur la manière de diriger, ils avancent des arguments plutôt convaincants sur l'importance de ce comportement sur cette dernière. Pour le style directif, il permet aux entrepreneurs interviewés de garantir la qualité des produits, ceci, par un contrôle optimal des différentes tâches à accomplir, il est d'autant plus vrai que cette affirmation est confortée par les dires de l'un d'eux (I8) : *« je ne fais pas confiance aux employés donc je surveille tout, néanmoins je prends en considération leurs idées, le résultat de tout ça est que je peux garantir mon produit comme étant de qualité »*. Pour le style participatif, il leur permet d'utiliser les savoirs-faires des employés qui sont pour la plupart plus expérimentés ou tout simplement plus formés qu'eux, par conséquent, ils ont une amélioration de la performance, chose que l'I1 vient confirmer en disant ce qui suit : *« je ne suis pas le bon dieu pour prendre des décisions parfaites, donc je fais appel à mes employés qui ont tous une expérience dans le domaine pour m'aider à prendre celle qui est la mieux adaptée, ceci dans le but de réduire le nombre de tâches et aussi pour les faire comme il faut »*, il leur permet aussi de les fidéliser ce qui induit une réduction du taux de turnover et des pertes en rapport avec les délais et les coûts liés à leurs recrutements et leurs formations, ceci étant vérifié par les propos de l'I5 : *« je considère mes employés comme ma famille, ce qui m'a aidé à les*

tenir dans cette entreprise tout ce temps malgré qu'ils ont eu des occasions meilleures dans d'autre entreprise ».

➤ rechercher des informations

Le pilotage d'une entreprise dépend fortement de la qualité de l'information qu'elle recueille, ceci, pour une prise de décision optimale. Pour répondre à cette affirmation il est nécessaire de voir le rôle qu'elle joue dans la pérennité des PME enquêtées. Avant de passer à cette étape, la mise en exergue du type d'information dont elles ont besoin est primordiale, à cet effet, les interviewés en donnent plusieurs qui sont subdivisées en deux catégories : interne et externe. Le tableau ci-dessous schématise leurs répartitions :

Tableau (33) : les types d'informations recherchés par nos interviewés

Information interne	Information externe
Information sur les produits, les processus et les ressources internes de l'organisation	Information sur les concurrents (le marché, innovation, qualité des produits...) Information sur les fournisseurs (conditions de vente et prix/qualité des matières premières) Information gouvernementale (la politique, la réglementation, la législation) Information sur les clients (les ventes, la satisfaction client)

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

La totalité des entrepreneurs enquêtés affirment qu'ils ont recourt aux informations sus évoquées dans le tableau. Néanmoins, Il en demeure que leurs systèmes de collecte et d'analyse de ces informations est peu formalisé, ils (l'I1 et l'I9) l'expliquent par le fait qu'ils n'ont avaient pas besoin vu qu'il n'y avait pas de ligne hiérarchique les séparant avec les employés ou tout simplement qu'ils étaient omniprésents pour surveiller le fonctionnement interne de leurs PME, voici respectivement leurs propos : *« je n'ai pas d'indicateurs précis vu que les employés étaient tous des amis, je comptais sur eux pour me transmettre à tout moment les informations dont j'avais besoin »*, *« vu que j'avais sur qui comptée à l'extérieur, je me focalisais que sur le contrôle de la production »*. Pour les informations externes, ils se suffisaient par leurs déplacements sur le marché ou par des correspondances téléphoniques avec leurs réseaux (fournisseur /clients/entrepreneurs) déjà établis, voici ce que dit l'un d'eux (l'I4) à ce propos : *« vu que la production me prenait tout mon temps, je ne pouvais pas aller voir ce qui se passait sur le terrain, donc quand j'avais un besoin en information je faisais appel à ceux que je connaissais dans le métier »*. Pour l'aspect gouvernemental ils se basent beaucoup plus sur la recherche documentaire, site et journaux spécialisés, ce point est justifié par l'I3 : *« je travaillais beaucoup avec les marchés publics donc je devais connaître les lois les concernant, pour ne pas perdre beaucoup de temps en ça je me suis abonné aux plateformes spécialisées »*

Le comportement « recherche d'information » a une influence significative sur la pérennité d'une PME. Une hypothèse vérifiée à partir des avantages qu'il procure aux entrepreneurs enquêtés. En effet, ces derniers avancent qu'ils ont bénéficié de celui-ci de plusieurs manières à savoir :

- Prise de décisions pertinentes lors des périodes d'incertitudes ;
- Anticipation et création d'un avantage concurrentiel en ayant une connaissance précise des tendances du marché (fournisseurs/clients) ;
- Gestion des risques juridiques et fiscaux qui peuvent impacter négativement la PME ;
- Augmentation de leurs compétences de gestion, par le contrôle et le suivi des processus internes.

Pour justifier ce qui a été comme avantages, les réponses des interviewés suivant s'avèrent plus que nécessaires :

- I2 : *« notre domaine est vaste et concurrentiel, vous faites une seule erreur juridique votre entreprise est morte »* ;
- I7 : *« ça nous a permis de connaître le marché ainsi proposé aux clients des produits nouveaux et de qualité sans pour autant acheter des matières premières chères »* ;
- I1 : *« le fait d'avoir des informations à jour sur mon entreprise, m'a aidé à me libérer un peu pour m'occuper d'autres tâches qui demandaient ma présence comme la prospection »*.

➤ réseauter

Le comportement « réseauter » est l'une des caractéristiques phares de l'entrepreneur pour pérenniser son entreprise dans un environnement instable. Toutefois, nous constatons lors de nos entretiens une certaine réticence à l'égard des questions le concernant, ceci pour deux raisons : d'une part, ils jugeaient que leurs relations étaient confidentielles et personnelles ; d'autre part, ils voulaient faire bonne figure en nous montrons qu'ils ont fait tout, tout seul.

Avant de définir l'importance de ce comportement, il est préférable dans un premier temps de mettre en exergue ceux avec qui les entrepreneurs enquêtés veulent avoir des relations autres que leurs réseaux personnels préexistants. Sur ce point, leurs avis divergent en deux à savoir : d'une part, ceux qui limitent leurs relations, et d'autre part ceux qui sont ouvert à tout type de relation. Cela dépend fortement de la personnalité de l'entrepreneur. Néanmoins, la globalité des interviewés sont unanimes sur le fait de tisser des relations avec les fournisseurs, les clients et d'autres entrepreneurs est bénéfique pour la réussite de leurs PME. Les points de divergence en question résident principalement dans leurs rapports avec les institutions publics (comme les banques, les organes de contrôles...), en effet, l'un (I4) d'eux déclare ceci : *« avoir des relations avec nos confrères entrepreneurs, fournisseurs et clients est plus que profitable pour l'entreprise, néanmoins il faut éviter les gens de l'administration, ce sont des suceurs de sang »*, un autre rajoute (I3) : *« liez-vous avec tout le monde mais éviter l'administration, vous verrez que ce sont des profiteurs avérés »*. Tandis que d'autres sont plutôt favorables, comme l'I2 qui dit ceci : *« il faut avoir un bras partout car tu en auras toujours besoin »*

Pour reprendre ce qui a été cité plus haut concernant l'impact du comportement « réseauter » de l'entrepreneur dans la pérennité de la PME, il en ressort de cette enquête qu'il joue un rôle important dans la concrétisation de cette dernière, ceci, pour de multiples raisons qui sont énumérées comme suite :

- fidélisation et acquisition de nouveaux clients/fournisseurs induisant l'écoulement des surstocks ainsi que l'achat de matière première avec un bon rapport qualité/prix, sur ce premier point l'I8 dit ceci: *« le fait d'avoir de nouvelles relations avec les clients/fournisseurs induit non seulement leurs fidélisation mais aussi l'augmentation des ventes et la réduction des prix d'achat »* ;

- Facilité dans les procédures administratives, l'I2 dit à ce propos : *« je ne vous cache pas que grâce à mes relations, j'ai pu débloquent plusieurs situations comme le manque d'argent dans l'entreprise ou bien éviter des sanctions comme les redressements fiscaux »* ;

- Acquisition de nouvelles informations et savoir-faire par le partage d'expérience, ce dernier point peut être justifié par les propos de l'I1 : *« j'étais jeune sans expérience, le fait de connaître des dirigeants d'entreprises m'a beaucoup aidé dans la maîtrise de mon domaine et la compréhension du marché. Ça m'a même aidé à connaître de nouveaux clients/ fournisseurs »*.

1.4 L'être et l'agir de l'entrepreneur

Loin de la discorde suscitée par les deux aspects de l'entrepreneur, il en demeure que ce dernier thème essaiera de voir s'il existe véritablement un clivage entre l'être et l'agir de ce dernier, ceci, en cherchant l'objet de leurs dissociations mais aussi leurs caractéristiques dominantes dans le cadre de la pérennité de la PME.

Dans un premier lieu, il est judicieux de voir s'il y a vraiment une dissociation entre l'être et l'agir de l'entrepreneur, chose qui est démentie par les interviewés, ceci, étant expliqué qu'ils n'envisagent pas les caractéristiques de l'un sans l'autre, voici ce que dit l'un d'eux (I6) à ce propos : *« c'est irraisonnable de croire qu'on peut faire quelque chose sans motivation ou bien avoir cette dernière sans faire d'action, dans les deux cas vous n'aurez aucun résultat »*. Cependant, leurs choix quant à la prédominance de l'un d'eux dans la concrétisation de la pérennité n'est pas unanime, il est divisé en trois points. Le tableau ci-dessous donne leurs répartitions :

Tableau (34) : répartition des entrepreneurs selon leurs choix de l'être ou/et de l'agir

choix des interviewés	Nombre d'interviewés
L'être est plus important que l'agir de l'entrepreneur	5
L'agir est plus important que l'être de l'entrepreneur	3
L'être et l'agir ont une importance similaire	2
Total	10

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

A partir du tableau ci-dessus, il est fort à constater que la majorité des entrepreneurs enquêtés ont beaucoup plus un penchant pour les caractéristiques de l'être que pour celles de l'agir, ceci étant expliqué par les dires de l'I3 : « *il est bien beau d'être compétent, ça aide beaucoup, mais sans motivation, l'expérience professionnel ou bien l'environnement qui t'a éduqué, cette compétence te servira pas à grand-chose* ». Suivi juste après par ceux qui ont un raisonnement contraire que celui avancé par la première catégorie, voici l'argument de l'un d'eux (I5) : « *vous savez le genre, l'âge...etc. ne peut pas remplacer les actions qu'on prend sur le terrain, des fois tu es obligé de faire des choses qui sont contraires à ce que tu veux* ». En dernière position, la catégorie qui considère que les caractéristiques de l'un ne peuvent pas subsister sans les caractéristiques de l'autre, affirmation notamment justifiée par les propos de l'I6 cités plus haut.

Les interviewés, se mettant tous d'accord sur l'influence positive qu'ont toutes les caractéristiques citées dans les deux thèmes précédents sur la pérennité d'une PME, il en demeure, qu'ils n'ont pas les mêmes appréciations de celles-ci, vu qu'ils sont issus de parcours différents. Le tableau ci-dessous illustre ainsi ce qui a été dit :

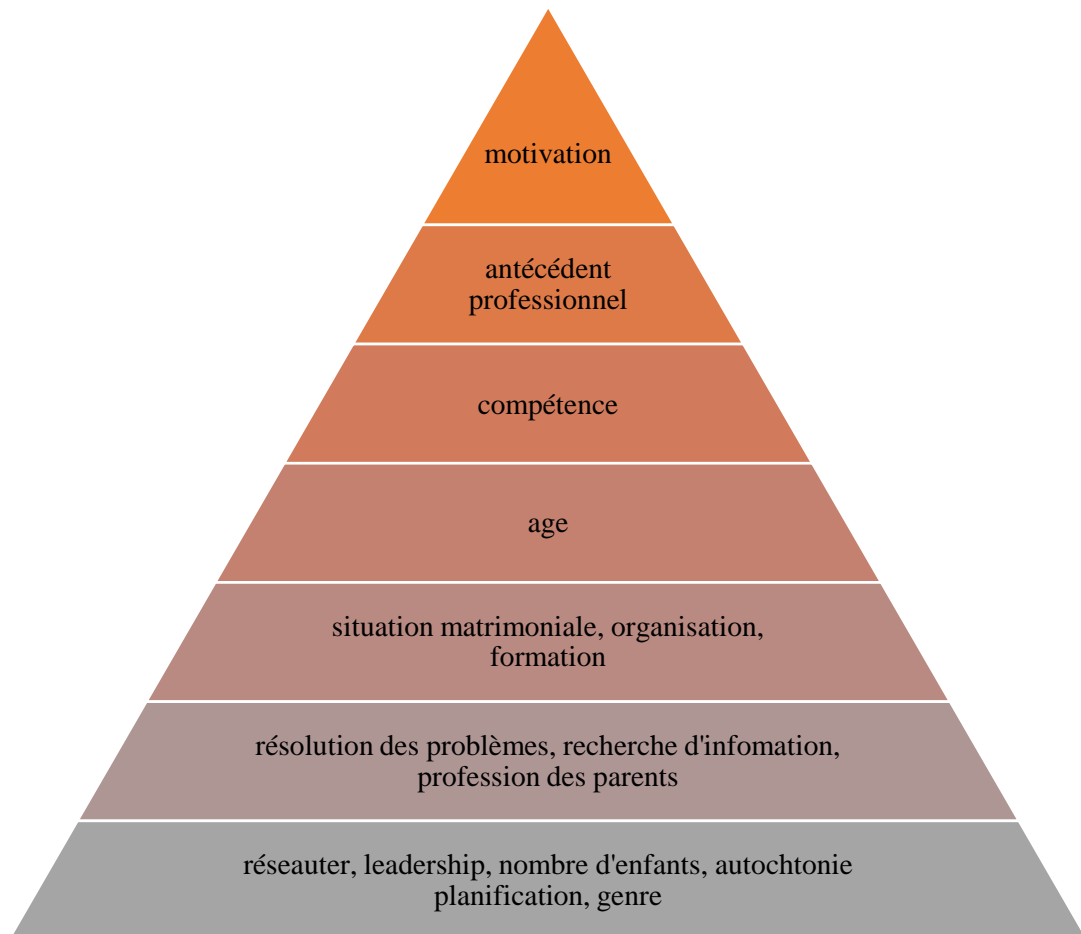
Tableau (35) : l'appréciation des caractéristiques de l'entrepreneur (L'être et l'agir)

L'être de l'entrepreneur	nombre d'entrepreneur ayant répondu oui	L'agir de l'entrepreneur	Nombre d'entrepreneur ayant répondu oui
Motivation	7	Planification	1
Age	4	Compétence	5
Genre	1	Résolution des problèmes	2
Profession des parents	2		
Situation matrimoniale	3	Leadership	1
Nombre d'enfants	1	Recherche d'information	2
Autochtonie	1		
Formation	3	Réseauter	1
Antécédent professionnel	6	Organisation	3
Total	28	Total	15

Source : établi par nos soins à partir des données de notre enquête (2019)

Le tableau ci-dessus vient conforter la répartition qui a été faite dans le tableau (35), en effet, la comptabilisation des appréciations données aux caractéristiques de l'être sont plus importantes que celles de l'agir de l'entrepreneur. Néanmoins, là, n'est pas l'objectif de cette partie, en effet, elle vise à faire une hiérarchisation de ces dernières suivant leurs degrés d'importance dans la pérennité d'une PME. En s'inspirant des résultats du tableau (36), la figure ci-dessous les schématise ainsi :

Figure (11) : hiérarchie²⁰ des caractéristiques du profil de l'entrepreneur



Source : conception personnelle à partir des données du tableau (36)

Il est vrai que la majorité des entrepreneurs ont un penchant pour les caractéristiques de l'être beaucoup plus qu'ils en ont pour celles de l'agir, cependant, il est à constater à partir de la figure ci-dessus qu'il n'y a pas vraiment une dominance d'un aspect sur un autre mais il y a plutôt une dominance dans leurs caractéristiques, en effet, à partir de cette même schématisation et des réponses faites dans les thématiques précédentes, il est fort à remarquer qu'il y a comme une relation entre les différentes caractéristiques (que ce soit entre les caractéristiques d'une même approche ou entre les deux approches), à titre illustratif, le nombre d'enfants qui poussent les entrepreneurs à développer une nouvelle motivation ou tout simplement à planifier et à organiser les activités de leurs PME pour avoir du temps à

²⁰ La hiérarchisation se fait de haut en bas, autrement dit, de la plus importante à la moins importante.

leurs consacrer, il peut être cité aussi comme exemple, la formation et l'antécédent professionnel qui sont considérés comme la base de toute compétence. Ces dernières étant considérées comme fondamentales pour la pérennité, ils ne peuvent être dissociés ou tout simplement pris à part.

Conclusion

Dans ce dernier chapitre, il a été question de présenter les données recueillies qui nous ont aidées à nous prononcer sur la problématique de recherches émise dans l'introduction de ce travail.

Dans un premier temps, nous avons mis en exergue les différentes caractéristiques des PME étudiées. Puis, nous avons établi un modèle de profil (voir annexe c) d'entrepreneur de PME pérenne à travers les caractéristiques qui le composait, c'est-à-dire, celles de son être et de son agir. Nous poussons ainsi à consolider l'idée que ce dernier joue un rôle prépondérant dans cette dite pérennité. En effet, toutes les caractéristiques recensées ont un rôle significatif dans la concrétisation de cette dernière. Ensuite, nous avons essayé de faire le lien entre les deux aspects de l'entrepreneur, ce qui a donné lieu au résultat suivant : il n'y a pas véritablement de dissociation entre les deux ou bien de dominance de l'un sur l'autre, mais nous dirons que ces deux aspects constituent une dialogique, ce qui nous a inspiré la dénomination actuelle « le modèle dialogique ». Il est d'autant vrai, qu'en juxtaposant ces caractéristiques, nous avons pu les hiérarchiser selon leurs degrés d'importance (voir le figure 11).

CONCLUSION GÉNÉRALE

À ce stade de la réflexion et au regard des conclusions précédemment établies à chaque fin de chapitre, cette conclusion générale portera davantage sur la description des éléments déterminants de notre recherche. Par ailleurs, il s'agira aussi d'élargir le champ de l'étude vers de nouvelles ouvertures pour des chercheurs s'intéressant à des thèmes similaires.

L'objectif de notre recherche est de dresser un modèle de profil d'entrepreneur pérennisant sa petite et moyenne entreprise, ceci, en passant par l'étude de ses caractéristiques ontologiques et praxéologiques, ainsi que de leurs relations avec cette dite pérennité, pour enfin hiérarchiser ces dernières en fonction de leurs degrés d'importance.

Notre étude traite deux volets très importants : d'une part, l'entrepreneur, qui tient une place incontournable dans la création de valeur, et d'autre part, la pérennité de la PME qui représente l'essence même du dynamisme de l'économie capitaliste contemporaine. A cet effet, nous avons en premier lieu apporté un éclairage théorique en identifiant la relation qui subsistait entre ces deux variables, grâce notamment aux théories économiques de la firme centrées sur l'entrepreneur. Puis dans un deuxième temps, nous avons étudié ce dernier en profondeur pour essayer de faire ressortir ses caractéristiques, cela étant rendu possible qu'en juxtaposant les deux approches qui étaient pendant longtemps un sujet de discorde, celles de l'ontologie et de la praxéologie, d'où l'originalité de cette étude. Néanmoins, nous n'avons pas pu les étudier toutes vu qu'ils existent une profusion de ces dernières. Leurs sélections se sont faites à partir des rares études antérieures portant sur ce sujet ainsi que sur notre observation qui s'étale sur plusieurs années. A cela vient s'ajouter l'inscription de cette étude dans une perspective dynamique, autrement dit, le choix d'une seule étape des stades d'évolution de l'entreprise, l'étape création.

A ce niveau, il faut signaler que ce travail qui est loin d'être parfait est soutenu par une enquête que nous avons réalisée auprès de 10 entrepreneurs de la daïra de Boghni. Toutefois, leurs choix n'étaient pas anodins mais plutôt dictés par un ensemble de critères que nous avons préétablis et dont leurs PME se devaient de respecter. Nous nous sommes basés sur la méthodologie qualitative, les étapes ainsi suivies sont comme suite : la collecte de données à travers des entretiens, puis leurs retranscriptions pour enfin les analyser grâce notamment

aux techniques de l'analyse de contenu. Ces dernières étant respectées même lors de notre préenquête.

A la lumière des résultats de notre enquête, il semble que l'ensemble des PME de notre échantillon ont été créés à partir des années 1999. Les entreprises individuelles et la SARL sont les formes juridiques les plus fréquentes. De plus, il apparaît que la majorité de ces entreprises ont été financées grâce à l'épargne personnelle de ses créateurs en plus de l'aide perçue par leurs familles. À cela, nous pouvons ajouter qu'il y a une forte dominance du caractère familial dans leurs gestions, formellement pour les SARL et informellement pour les entreprises individuelles. En ce qui est à trait aux choix des secteurs d'activités, la majorité opte pour le secteur du BTPH ainsi que de l'industrie.

Une fois les caractéristiques des PME cernées, nous allons enchaîner avec les caractéristiques de l'entrepreneur. En effet, par ce travail nous avons pu établir une typologie de profil d'entrepreneur de la PME pérenne, que nous appelons « *Dialogique* ». À cet effet, il se présente comme un homme marié ayant au minimum un enfant avec un père retraité et une mère sans profession, son âge à la création est compris entre 30 et 40 ans et il est originaire du lieu d'implantation de sa PME. La motivation dont il se caractérise est plutôt l'amélioration de sa situation financière ainsi que le goût de relever un défis. La formation dont il dispose est de niveau supérieur, tournée beaucoup plus vers les sciences techniques, en outre, elle est en relation directe avec son activité actuelle. En ce qui est à trait à son antécédent professionnel, il a occupé un poste à responsabilité que ce soit gérant, responsable d'une fonction ou tout simplement étant un ancien entrepreneur, il comptabilise minimum 4 ans d'expérience mais qui est dans la majorité des cas dans un secteur d'activité autre que celui, où sa PME évolue. Ses capacités sont beaucoup plus tournées vers la gestion de son propre travail, la gestion du personnel ou bien l'identification d'une opportunité. Dans la perspective de la résolution des problèmes, il est admis qu'elle est faite par l'entrepreneur lui-même dans le cas où elle relève de ses compétences ou sinon il fait appel à une aide extérieure. Pour la planification, elle se fait au niveau opérationnel avec des objectifs à court terme mais qui ne sont pas communiqué au sein de son organisation, il est d'autant vrai que celle-ci revêt une structure simple avec comme seul hiérarchie le propriétaire dirigeant qui la dirige de manière directive, toutefois, il entretient des relations informelles avec ses

employés. Dans le cadre de l'information, sa recherche se base sur deux niveaux à savoir interne et externe à la PME qu'il obtient au sein de son réseau. Ce dernier devant toujours s'élargir, il est constitué d'entrepreneurs, de fournisseurs ainsi que de clients.

Les caractéristiques ainsi choisies pour dresser le profil en question sont dans leurs totalités importantes pour la concrétisation d'une certaine pérennité, en effet, elles jouent un rôle prépondérant dans l'acquisition de son propriétaire dirigeant d'un savoir-faire et d'un capital psychologique conséquent, induisant ainsi une prise de décision rationnelle et une augmentation de la performance globale de la PME. Ajoutant à cela une prévention contre les risques en tout genre.

Il est vrai que les caractéristiques étudiées sont importantes dans la pérennité d'une PME, néanmoins, elles n'ont pas le même degré de nécessité aux yeux des entrepreneurs, ainsi nous pouvons dire qu'il y a une dominance (priorité) des unes sur les autres (voir la figure 11). Cependant, nous affirmons aussi qu'il y a une relation entre ces dernières à savoir qu'elles constituent une dialogique.

Cela va sans dire que toute étude connaît des limites et dire que ce travail est exhaustif c'est se voiler la face devant l'abondance de la recherche scientifique, Dans notre cas, elle est due à plusieurs difficultés que nous avons rencontrées dans son élaboration, en outre, nous pouvons citer ce qui suit :

- la nature du thème et la complexité de faire un lien entre les caractéristiques de l'entrepreneur et la pérennité d'une PME ;
- l'absence de références scientifiques étudiant la pérennité à travers les caractéristiques ontologiques et praxéologique de l'entrepreneur ;
- prise en considération que de quelques caractéristiques pour cause la profusion de ces dernières ainsi que le choix d'une seule étape des stades d'évolution de la PME ;
- la mortalité comme seul indicateur de la pérennité ;
- le manque d'information sur les PME au prêt des instances concernées ;

- L'insuffisance des ressources en temps et en moyens financiers, nous poussons à nous entretenir avec un échantillon restreint, en plus du refus de plusieurs chefs d'entreprises à nous accorder une entrevue ;
- La traduction de la langue kabyle au français.

Dans un souci de rigueur scientifique, nous nous devons de présenter quelques recommandations pour d'éventuelles recherches futures afin de remédier aux lacunes résultantes de notre propre étude. Pour ce faire, il serait souhaitable en premier lieu de confirmer les résultats auxquels nous avons aboutis en ajoutant d'autres caractéristiques de l'entrepreneur à travers un échantillon plus représentatif ou bien l'étude de ces dernières à travers d'autres étapes du cycle de vie d'une entreprise. En second lieu, définir un ensemble de critères pour quantifier la pérennité comme la performance par exemple. En dernier lieu, nous pourrions ajouter l'étude d'autres facteurs qui aident à la pérennité comme l'environnement de la PME ou bien son organisation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Andreani, C & Conchon, F (2015). *Méthodes d'analyse et d'interprétation : des études qualitatives : état de l'art en marketing*. Paris.
- Bardin, L (1977). *L'analyse de contenu*. Dans Wanlin, P (2007). *L'analyse de contenu comme méthode d'analyse qualitative d'entretiens : une comparaison entre les traitements manuels et l'utilisation de logiciels*. Actes du colloque bilan et prospectives de la recherche qualitative.
- Baum, J, R & Locke, E, A (2004). *The relationship of entrepreneurial traits, skill and motivation to new venture growth*. Journal of Applied Psychology. P.587-598.
- Benhabib, A (2000). *Recherches en entrepreneuriat: quelles Implications conceptuelles ?*. revue sciences HumaineS. n°14. décembre 2000. pp. 7-13. Algérie.
- Bonneau, J et Francoz, D (1995). *Profil du créateur et survie de l'entreprise*. Insee Première. n°372. Avril.
- Boukrou, A (2011). *essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME* », en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, faculté des sciences économiques. commerciales et de gestion. université Mouloud Mammeri.
- BOUZAR Chabha. BOUKERROU Aldjia (2014). *Essai d'analyse des stratégies et pérennité des PME : Illustration à partir du cas des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou*. communiquée lors du colloque international de Marrakech 30 et 31 Octobre 2014.
- Bruyat, C (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion. Université Pierre Mendès France (Grenoble II). Ecole Supérieure des Affaires. édition HAL.
- Carla, J, W. Hoy, F & Carland, J. A (1988). *Who is an entrepreneur? Is a question worth asking*. American Journal of Small Business, 12(4), 33-39.
- Chaudey, M (2014). *Analyse économique de la firme*. Armand Collin. Paris. P.8.

- Cheriet, F. Domergue, M et El Kharrazi, N (2012). *Quels liens entre performances et pérennité des entreprises ? cas des entreprises agroalimentaire en Languedoc-Roussillon*. Conférence de l'AIMS. Jun 2012. Lille, France. Actes de la 21ème conférence de l'AIMS, p.28.
- Churchill, C et Lewis, V, L (1995). *Les cinq stades de l'évolution d'une PME*. dans Bouira, N (2014). *développement et perspectives des PME Algériennes*. mémoire de magister en management, faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales. université d'Oran. p. 110-115.
- Danjou, I (2002). *L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité*. Revue Française de Gestion. Vol 28. Avril-juin 2002.
- Daoud, S (2009). *Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb, colloque international : la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé*. 11eme journée scientifiques de réseau entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME. 27 au 29 mai.
- Delorme, R. Lemoigne, J, L. Basle, M et Paulré, B (1999) : *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie - théories et analyses empiriques*. L'Harmattan. Paris.
- Do, K, L (2003). *L'exploitation du dialogue de Bohm comme approche d'apprentissage : une recherche collaborative*. Thèse. Faculté des sciences de l'éducation Université Laval. Québec. Canada. P.59
- Dumez, H (2011). *Qu'est-ce que la recherche qualitative ?*. Le Libellio d'AEGIS. Vol 7. n° 4 Hiver. p.47-58.
- Fayolle, A (2004). *Entrepreneuriat: apprendre à entreprendre*. préface Patrick Molle. Edition DUNOD. Paris. p. 46-47

- Fayolle, A. Omrane, A et Ben-Slimane, O, Z (2011). *Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique*. la revue des sciences de gestion. 2011/5 n° 251 | pages 91 à 100.
- Gandclaude, G et Nobre,T (2013). *Caractéristiques du propriétaire-dirigeant de PME : entre l'être et le faire, où en sommes-nous ?* . XXII Conférence Internationale de Management Stratégique. association internationale de management internationale. Clermont-Ferrand, 10-12 juin 2013.
- Gartner, W, B (1988). *Who is entrepreneur? is the wrong question*. American Journal of Small Business. 12. 11-32.
- Gavard-Perret. Gotteland. Haon. Jolibert (2008). *Méthodologie de la recherche : réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion*. Pearson Education. Paris.
- Gay, T. (2006). *L'indispensable de la sociologie*. Dans Benguettaf, S (2018). *L'impact des forces concurrentielles de Porter sur la segmentation stratégique de l'entreprise, cas de : société Algérienne d'assurance*. Mémoire de fin d'étude. Encadré par : Mezhouda. A et Mehddeb. N, école nationale supérieure de management. Kolea. P. 39
- Godfroid, T (2012). *Préparer et conduire un entretien semi-directif*. p. 1-19. Nancy.
- Gomes-Meija, L (1985). *Industrial relations*. Dans Benhabib, A (2000). *Recherches en entrepreneuriat: quelles Implications conceptuelles ?*, revue sciences HumaineS. n°14. décembre 2000. pp. 7-13. Algérie.
- Habchi, K (2011). *Vers une valorisation du territoire de moselle et Madon par les Activités physiques de pleine nature*. Mémoire de fin d'études présenté pour l'obtention du grade de master. Université de Nancy. P.26.
- Hadjem, M et Guedeche, K (2017). *Analyse spatiale du potentiel PME dans la wilaya de Tizi Ouzou*. Université mouloud Mammeri. Tizi Ouzou.

- Jaiziri, R et Paturel, R (2009). *Une vision renouvelée des paradigmes de L'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la Recherche en entrepreneuriat*. Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis». Les 3-4-5 Avril 2009. Gafsa.
- Julien, P, A. et codieux, L (2010). La mesure de l'entrepreneuriat, Rapport d'étude, Institut de la statistique. Dans Abdelfettah, S et Aberbour, K, 2013 : *Les déterminants de l'intention entrepreneuriale chez les étudiants*. En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques. université Abderahmane Mira-Bejaia.
- Julien, P, A (2008). *Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité*. Revue internationale P.M.E. 21. 2. 119–144.
- Kalousis,G (2013). *Bien gérer sa PME : les clés de la pérennité et de la croissance*. DUNOD. Paris. P.3.
- Katz, R. L (1974). Skills of an effective administrator. 52. p.90-102.
- Kohn, L et Christiaens, W (2014). *Les méthodes de recherche qualitative dans la recherche en soins de santé : apport et croyance*. De Boeck Supérieur. Reflets et perspectives de la vie économique. Tome LIII. P. 67-82.
- Kuhn, T, S (1983). *La structure des révolutions scientifiques*. dans Jaiziri, R et Paturel, R (2009). *Une vision renouvelée des paradigmes de L'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la Recherche en entrepreneuriat*. Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis». Les 3-4-5 Avril 2009. Gafsa.
- Lakhlef, B (2016). *Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise : profils, motivations et compétences*. Alger Livres Editions. P. 24.
- Lorrain, J. Belley, A & Dussault, L (1998). *Les compétences des entrepreneurs : élaboration et validation d'un questionnaire (QCE)*. Aire PME, 4è Congrès international Francophone sur la PME. Nancy.

- Marchesnay, M (1991). *La PME : une gestion spécifique. dans Économie rurale. N°206. Nouvelles approches en gestion de l'entreprise agricole.* Session des 29 et 30 Novembre 1990 organisée par Jean-Marie Attonaty (INRA-ESR), Jacques Clément (DGER) et Louis-Georges Soler (INRA-SAD) p. 11-17.
- Martineau, S & Blais, M (2006). *L'analyse inductive générale: Description d'une démarche.* RECHERCHES QUALITATIVES. VOL 26. p. 1-18
- Massart, V. *L'entrepreneur au cœur de la notion d'entrepreneuriat : qualités compétences et conditions favorables de l'entrepreneur.* Mémoire magister. Université Charles de Gaulle. Lille 3. P.56.
- Mignon, S (2001). *Stratégies de pérennité d'entreprise.* Edition Vuibert. Paris. p.10-12.
- Mignon, S (2000), *La pérennité des entreprises familiales : un modèle alternatif à la création de valeur pour l'actionnaire ?.* Finance Contrôle Stratégie. Vol. 3. n° 1. pp. 169 – 196.
- Mintzberg, H (1973). *The nature of managerial work.* New York: Harper & Row.
- Moreau, R (2007). *La spirale du succès entrepreneurial. Grand prix de la réflexion pertinente et impertinente. le cercle des entrepreneurs du futur.*
- Oussalem,O, M (2002). *Entrepreneuriat privé et développement local : élément d'analyse à partir du cas de Tizi Ouzou.* dans insanyat. N°16. Avril. p.136-144.
- Paturel, R (2007). *Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat.* Dans Jaiziri.R et Paturel. R (2009). *Une vision renouvelée des paradigmes de L'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la Recherche en entrepreneuriat.* Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis». Les 3-4-5 Avril 2009, Gafsa.

- Pervine, L, A. Cervone, D & John, O, P (2005). *Personality: Theory and Research*. Dans Gandclaude, G et Nobre, T, 2013. *Caractéristiques du propriétaire-dirigeant de PME : entre l'être et le faire, où en sommes-nous ?*. XXII Conférence Internationale de Management Stratégique. association internationale de management internationale. Clermont-Ferrand. 10-12 juin 2013.
- Pettersen, N & St-Pierre, J. (2009). *Un instrument multisource pour mesurer les compétences des dirigeants de PME*. Journal of Small Business and Entrepreneurship, 22(4).
- Sahut, J, M & Leroux, E (2011). *Innovation, TIC & Entrepreneuriat*. Management & Avenir. vol. 2. n° 42. p. 183-186.
- Saporta, B (2003). *Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en entrepreneuriat : un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans*. Revue de l'entrepreneuriat. Vol 2. n° 1.
- Sexton, D, L (1988). *The field of entrepreneurship: is it growing or just getting bigger?*. Dans Benhabib, A (2000). *Recherches en entrepreneuriat: quelles Implications conceptuelles ?*. revue sciences Humaines. n°14. décembre 2000. p. 7-13. Algérie.
- TEURLAI, J, C (2004). *Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises ?*. Cahier de recherche CRÉDOC. n°197. Février.
- Verstraete, T et Saporta, B (2006). *Création d'entreprise et Entrepreneuriat*. Dans Wamba, L, D et Hikkerova, L (2014). *L'entrepreneur : un input non négligeable pour la pérennité de son entreprise*. Gestion 2000 2014/4 (Volume31). p. 111-131.
- Wamba, L, D et Hikkerova, L (2014). *L'entrepreneur : un input non négligeable pour la pérennité de son entreprise*. Gestion 2000 2014/4 (Volume31). p. 111-131.
- Wamba, L, D. Nkaken Moulou, L et Hikkerova, L (2017). *La capacité d'innovation : facteurs déterminants et effet sur la performance des grandes entreprises au Cameroun*.

- Wterwulge, R (1998). *la PME une entreprise humaine*. édition de Boek. Paris, 1998. p.15-26.

➤ **Autres documents**

- Article 5, 8, 9 et 10 de la Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). (page consultée le 15/04/2019 à 15h26). www.droit-afrique.com/uploads/Algerie-Loi-2017-02-orientation-developpement-pme.pdf.
- Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). (page consultée le 23/04/2019 à 20h38). www.droit-afrique.com/uploads/Algerie-Loi-2017-02-orientation-developpement-pme.pdf.
- Ministère de l'industrie et des mines. Bulletin d'information statistique. (page consultée le 17/05/2019 à 11h20). <http://www.mdipi.gov.dz/?Bulletin-de-veille-statistique>.
- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement. Bulletin d'information statistique. n°18. (page consultée le 16/05/2019 à 18h02). http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_d_information_statistique_No18.pdf.

ANNEXE A- GUIDE D'ENTRETIEN

Thématiques		Questions posées
2. L'être de l'entrepreneur	1. Présentation de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Date de création ▪ Forme juridique ▪ Site d'implantation ▪ Type de financement ▪ Le secteur d'activité ▪ Nombre d'employés
	2.1 variables sociodémographiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ genre ▪ âge à la création ? ▪ êtes-vous originaire de la zone d'implantation de l'entreprise ? ▪ quelle était la profession de vos parents ? ▪ quelle était votre situation matrimoniale à la création ? ▪ aviez-vous des enfants à la création ? ▪ Considérez-vous que les variables sociodémographiques soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ Comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre PME ?
	2.2 variables motivationnelles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quelle était votre motivation à la création ? ▪ Considérez-vous que les variables motivationnelles soient importantes pour la pérennité de votre entreprise ? ▪ Comment peut-elle assurer la pérennité de votre entreprise ?
	2.3 variables de parcours	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quel est votre niveau d'étude ? si vous avez fait des études supérieures, quel type de formation avez-vous suivi ? ▪ Avez-vous suivi des formations professionnelles/colloques ou séminaires ? si oui, quel type avez-vous suivi ?

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Travaillez-vous avant la création de l'entreprise ? si oui, quel était votre fonction ? ▪ dans quel domaine d'activité exercez-vous et combien a duré votre travail ? ▪ Considérez-vous que les variables de parcours soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre entreprise ?
3. L'agir de l'entrepreneur	3.1 Compétence	<ul style="list-style-type: none"> ▪ selon vous, Quelles étaient vos compétences à la création ? ▪ considérez-vous que les compétences soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre entreprise ?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ quels étaient les problèmes que vous avez rencontrés à la création ? comment faisiez-vous pour les résoudre ?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ aviez-vous l'habitude de fixer des objectifs à la création ? si oui, quels sont-ils et comment planifiez-vous pour les atteindre ?
	3.2 comportement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pouvez-vous nous décrire la nature de vos relations avec vos employés à la création ? (directive ou participative) ▪ comment faisiez-vous pour prendre des décisions à la création ?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment avez-vous réparti les tâches dans votre entreprise à la création ? ▪ avez-vous formalisé une structure organisationnelle pour votre entreprise à la création ? si oui, quel type de structure avez-vous adopté ?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ quel type d'information cherchiez-vous à la création ? ▪ comment faisiez-vous pour avoir ces informations à la création ?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ accordiez-vous de l'importance au développement de nouvelles relations à la création ? ▪ Quels types de relations aviez-vous à la création ?

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ considérez-vous que ces comportements soient importants pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ comment peuvent-ils assurer la pérennité de votre entreprise ?
4. l'être et l'agir de l'entrepreneur		<ul style="list-style-type: none"> ▪ considérez-vous que l'être de l'entrepreneur puisse être dissocié de son agir ? comment ? ▪ selon vous, pour la pérennité d'une PME quel est l'aspect le plus important de l'entrepreneur (son être ou/et son agir) ? comment ? ▪ parmi les caractéristiques étudiées, qu'elles sont celles que doit avoir un entrepreneur pour pérenniser son entreprise ?

**ANNEXE B- EXEMPLE DE
QUELQUES VERBATIMS**

Thématiques		Questions posées	Exemple de verbatims
2. L'être de l'entrepreneur	2.1 variables sociodémographiques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Considérez-vous que les variables sociodémographiques soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ Comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre PME ? 	<p>« C'est un métier d'homme parce qu'une femme ne pourra pas résister à cause des déplacements, le risque, les travaux forcés »</p> <p>« J'avais 26 ans, Pour un jeune c'est plus facile, il doit juste être sérieux. J'avais plus d'énergie et j'avais dans la tête comme une ambition ce qui m'a poussé à ne pas abandonner »</p> <p>« moi je suis originaire du site de mon entreprise, et c'était une chance vu que j'ai toujours un œil sur elle »</p> <p>« mes parents étaient retraité, donc je ne n'avais pas d'autres choix que de créer une entreprise pour les aider »</p> <p>« « Marié durant la création, oui ça m'a aidé en me sentant responsable. Elle fait partie de la sagesse »</p> <p>« Personnellement ça ne change rien, car quelqu'un qui est fait pour le travail il va travailler, pour moi c'est une question d'éducation et il ne dépend pas des enfants »</p>
	2.2 variables motivationnelles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Considérez-vous que les variables motivationnelles soient importantes pour la pérennité de votre entreprise ? 	<p>« Moi c'était pour avoir plus d'argent, car on est une famille soudée et on travaille en famille alors quand une famille grandit les rentes doivent grandir »</p> <hr/>

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment peut-elle assurer la pérennité de votre entreprise ? 	« Ma motivation m'a beaucoup aidé pour toujours me surpasser et résister devant l'adversité »
	2.3 variables de parcours	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Considérez-vous que les variables de parcours soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? 	« Oui ça m'a aidé par l'acquisition de connaissances dans la gestion de l'entreprise, du coup ça m'a permis de mieux la gérer »
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre entreprise ? 	« Mon ancien travail m'a permis de constituer un réseau de fournisseurs et de clients importants »
3. L'agir de l'entrepreneur	3.1 Compétence	<ul style="list-style-type: none"> ▪ considérez-vous que les compétences soient importantes pour la pérennité de l'entreprise ? 	« Ma compétence était beaucoup plus dans la gestion du personnel et dans le technique, chose qui a augmenté la performance de notre production, éviter les pannes en anticipant les éventuels arrêts »
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ comment peuvent-elles assurer la pérennité de votre entreprise ? 	« J'avais une compétence beaucoup plus en gestion du personnel, je connaissais l'art de la négociation et comment acheter. Ça m'a permis d'avoir une qualité et à travailler de manière performante »
	3.2 comportement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ quels étaient les problèmes que vous aviez rencontrés à la création ? comment faisiez-vous pour les résoudre ? 	« Moi c'était beaucoup plus juridique et un problème de main d'œuvre qualifiée, Pour y remédier, j'ai démenti moi-même ces rumeurs en vendant mes logements moi-même, augmentant ma crédibilité»
			« Les débuts c'était beaucoup plus la commercialisation de nos produits et la

			<p>formule, la solution était que mon mari, partait prospecter et les essais »</p>
		<p>▪ aviez-vous l'habitude de fixer des objectifs à la création ? si oui, quels sont-ils et comment planifiez-vous pour les atteindre ?</p>	<p>« Je fixais des objectifs à court terme. La planification suivait aussi »</p> <hr/> <p>« Quand j'ai du travail je planifie le travail de manière hebdomadaire pour les livraisons, ainsi que le travail qui doit être fait au sein de la production »</p>
		<p>▪ pouvez-vous nous décrire la nature de vos relations avec vos employés à la création ? (directive ou participative)</p> <p>▪ comment faisiez-vous pour prendre des décisions à la création ?</p>	<p>« les employés pour ma part, c'est des amis ou des proches »</p> <hr/> <p>« je ne donnais pas d'ordre comme un chef en passant par un rapport, je les donnais directement »</p> <hr/> <p>« je prenais les décisions moi-même, en prenant en considération les avis des employés »</p> <hr/> <p>« chaque décision prise était le résultat d'un consentement »</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment avez-vous réparti les tâches dans votre entreprise à la création ? 	<p>« moi gérant, les autres étaient des employés, la machine dictait leurs conduites »</p> <hr/> <p>« nous étions 5 frères et chacun était responsable d'une fonction, les autres étaient des employés »</p>
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ avez-vous formalisé une structure organisationnelle pour votre entreprise à la création ? si oui, quel type de structure avez-vous adopté ? 	<p>« elle a été faite de manière naturelle, sans la définir au sein de l'entreprise »</p> <hr/> <p>« nous n'avions pas structure ou bien de hiérarchie. Nous étions les dirigeants et les autres étaient des employés, la décision venait que de nous »</p>
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ quel type d'information cherchiez-vous à la création ? 	<p>« Je me contentais de connaître la concurrence grâce à notre contact permanent avec nos clients »</p> <hr/> <p>« je recherche tout type d'information, vu qu'on est des investisseurs donc on regarde tous : clients, fournisseur, politique, économie »</p>
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ comment faisiez-vous pour avoir ces informations à la création ? 	<p>« c'était beaucoup plus à l'aide de nos contacts, soit nos clients ou bien ami entrepreneur »</p> <hr/>

			« je m'abonne à des plateformes spécialisées ou bien j'appelle chaque jour des professionnels »
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ accordez-vous de l'importance au développement de nouvelles relations à la création ? ▪ Quels types de relations avantaiez-vous à la création ? 	<p>« les relations sont la base de notre métier, dès que j'ai l'occasion j'en profite pour me créer une avec n'importe qui »</p> <hr/> <p>« j'aime concrétiser de nouvelles relations avec mes confrères chefs d'entreprises, fournisseurs et client »</p>
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ considérez-vous que ces comportements soient importants pour la pérennité de l'entreprise ? ▪ comment peuvent-ils assurer la pérennité de votre entreprise ? 	<p>« ça m'a aidé à apprendre et bien sûr anticipé sur les prochaines pannes ainsi faire un planning pour la maintenance »</p>
			« Ça m'a permis de réduire la charge de travail et ça me permet d'anticiper sur les événements et avoir une vue sur l'état d'avancement de mon projet »
			« avoir un contrôle sur toutes les activités de l'entreprise, vu que tous passaient par moi »
			« ça m'a permis de réduire la charge de mon travail et aussi de répondre aux besoins de mes clients rapidement »

		<p>« j'ai pu dénicher de nouvelles opportunités et diversifier ma gamme de produits évitant ainsi le sur stockage »</p>
		<p>« le fait de réseauter m'a donné une certaine crédibilité, qui m'a aidé par la suite dans la facilitation de plusieurs de mes soucis »</p>
<p style="text-align: center;">4. l'être et l'agir de l'entrepreneur</p>	<p>▪ considérez-vous que l'être de l'entrepreneur puisse être dissocié de son agir ? comment</p>	<p>« je ne suis pas vraiment sûr qu'on peut les dissocier, vu qu'ils m'ont servi tous les deux »</p> <hr/> <p>« nous pouvons être motivés mais sans actions, on aura aucun résultat »</p>
	<p>▪ selon vous, pour la pérennité d'une PME quel est l'aspect le plus important de l'entrepreneur (son être ou/et son agir) ? comment ?</p>	<p>« l'être, vu que je ne me vois pas réaliser un projet sans savoir ou bien sans volonté »</p> <hr/> <p>« pour ma part c'est beaucoup plus l'agir, vu que ces les comportements et les situations qui forge le caractère »</p>

**ANNEXE C- Profil de l'entrepreneur
« Dialogique »**

Caractéristiques	Profil	
Age	30-40 ans	
Genre	Homme	
Situation matrimoniale	Marié (e)	
Nombre Enfant	Ayant au moins un enfant	
Profession des parents	<ul style="list-style-type: none"> • Père -> retraité • Mère -> sans profession 	
Autochtonie	L'implantation de leurs PME est à proximité de leurs lieux de résidence	
Motivation	Améliorer sa situation financière/ relever un défis	
Formation	Ayant un diplôme universitaire spécialisé dans les sciences techniques et ayant une relation avec l'activité de leurs PME.	
Antécédent professionnel	Ayant minimum trois ans d'expérience professionnelle dans une même activité que celle de sa PME ou qui est en lien direct avec	
Compétence	<ul style="list-style-type: none"> • Capacité à gérer son travail • Capacité à identifier les opportunités • Capacité à diriger du personnel 	
Résoudre les problèmes	Problèmes rencontrés	Méthode de résolution
	<ul style="list-style-type: none"> • La pénétration du marché • La maîtrise des processus de production/construction 	<ul style="list-style-type: none"> • La prospection du marché et le bouche à oreille grâce à un réseau préétabli • L'apprentissage à partir des professionnels recrutés ou grâce aux essais sur le terrain (par la pratique)

	<ul style="list-style-type: none"> • Financement limité • Pénurie de main d'œuvre qualifiée 	<ul style="list-style-type: none"> • L'achat de machine d'occasion ainsi qu'une implantation dans le lieu de résidence avec une diminution des effectifs remplacés par une aide familiale • Assurer une formation à partir des essais sur le terrain (par la pratique) avec l'encadrement de l'entrepreneur
Planifier	Une planification opérationnelle avec des objectifs à court terme	
Organiser	Une structure organisationnelle simple, la hiérarchie se résume à son propriétaire dirigeant qui entretient des relations plutôt informelles avec les employés	
Leadership	Un style de leadership directif	
Rechercher des informations	Ayant recourt à des informations internes et externes, ils n'ont pas de système de collecte et d'analyse de données formalisé	
Réseauter	Types de réseaux : entrepreneurs, fournisseurs et clients	

