



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES  
ET DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION



# Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention de Diplôme de master en sciences de gestion

Spécialité : Management Financier

## THEME

*Le financement entrepreneurial dans le  
cadre du dispositif NESDA Wilaya de  
BOUMERDES*

### Réalisé par :

BOUCHIKH Mustapha

MECID Hassene Lotfi

### Dirigé par :

Mr SADOUD Ahmed

### Membre du jury :

Président : SAHALI Nordine, UMMTO

Rapporteur : SADOUD Ahmed, UMMTO

Examineur : MALEK Nadir, UMMTO

Année universitaire : 2024/2025

## Remerciements

---

*Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers Monsieur SADOUD AHMED, notre encadreur. Sa confiance, son soutien constant et sa capacité à nous inspirer ont été déterminants dans la réalisation de ce mémoire. Ses conseils avisés et ses remarques constructives nous ont guidés tout au long de ce parcours. Nous lui sommes sincèrement reconnaissants pour son mentorat précieux.*

*Nos remerciements s'adressent également à Monsieur BENAZOUZ MOULOUD, Directeur de l'agence NESDA de BOUMERDÈS, pour sa générosité, la richesse des informations partagées et les éclaircissements pertinents qui ont nourri notre compréhension de l'entrepreneuriat et enrichi notre travail. Nous remercions également chaleureusement le personnel de l'Agence NESDA de Boumerdès pour leur accueil et leur précieuse collaboration.*

*Nous remercions sincèrement les membres du jury d'avoir accepté d'examiner attentivement notre travail.*

*Enfin, notre gratitude va à toutes celles et ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce projet.*

## Dédicaces

---

*Nous dédions ce modeste travail*

*A nos chers parents pour leur soutien, leur patience*

*Leur encouragement durant notre parcours scolaire.*

*A nos frères ainsi que toutes nos familles,*

*A tous nos amis*

*Et à l'ensemble des étudiants de la spécialité de Management Financière*

*Mustapha & Hassene Lotfi*

## **Liste des abréviations**

---

**ANADE** : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat

**ANDI** : Agence Nationale de Développement des Investissements

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune

**BADR** : Banque Agricole et du développement Rural

**BDL** : Banque de Développement Local

**BEA** : Banque Extérieur d'Algérie

**BFR** : Besoin de Fond de Roulement

**BNA** : Banque National d'Algérie

**BTP** : Bâtiments et travaux publics

**CAF** : Capacité d'autofinancement

**CASNOS** : Caisse d'assurance sociale des non-salariés

**CNAC** : Caisse nationale d'assurance chômage

**CNAS** : Caisse nationale d'assurance et sociale des salariés

**CNRC** : Caisse nationale de registre du commerce

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**CSVF** : Comité des élections, de validation et de financement des projets

**DA** : Dinar algérien

**DOAE** : Décision d'octroi d'avantages de la phase exploitation

**DOAR** : Décision d'octroi d'avantages de la phase réalisation

**EI** : Entreprise individuelle

**EURL** : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

**FGMMC** : Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits

## Liste des abréviations

---

**FNSEJ** : Fond national de soutien à l'emploi des jeunes

**IBS** : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

**IRG** : Impôt sur Revenu Globale

**OCDE** : Organisation de coopération et de développement économique

**PME** : Petite et moyenne entreprise

**PNR** : Prêt non rémunéré

**PV** : Procès-verbal

**SARL** : Société à responsabilité limitée

**SNC** : Société en nom collectif

**SPA** : Société par action

**TAP** : Taxe sur activité professionnelle

**TCR** : Tableau de compte de résultat

**TN** : Trésorerie nette

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

**VA** : Valeur ajoutée

## Liste des tableaux

---

Tableau 1 : Synthèse des trois angles de recherche sur l'entrepreneuriat .....	11
Tableau 2: Comparaison de l'Innovation Radicale et Progressive .....	41
Tableau 3 : Récapitulatif des vagues d'innovation .....	44
Tableau 4: Perturbation de l'Équilibre par l'Innovation Entrepreneuriale .....	46
Tableau 5: Impact de l'Innovation sur la Productivité.....	47
Tableau 6: Critères d'Évaluation de l'Opportunité Entrepreneuriale.....	53
Tableau 7: Types de Risques Entrepreneuriaux.....	55
Tableau 8: Types de Ressources Entrepreneuriales .....	60
Tableau 9: Financement triangulaire .....	82
Tableau 10: Financement mixte .....	83
Tableau 11: auto Financement .....	83
Tableau 12 : Délivrance des ordres d'enlèvement de chèques .....	90
Tableau 13: Projet financés par secteur et par genre .....	92
Tableau 14: Nombre d'emplois créés par secteur.....	94
Tableau 15: nombre de projets financés par niveau d'instruction.....	96
Tableau 16 : Nombre de projets financés par type de financement.....	97
Tableau 17 : Nombre de projets financés par phase de financement.....	98
Tableau 18 : Le recouvrement des créances cumulées.....	99

## Liste des figures

---

Figure 1: Le Processus de Destruction Créatrice .....	39
Figure 2: destruction créatrice de J.Schumpeter .....	39
Figure 3: Vagues d'Innovation de J.Schumpeter .....	42
Figure 4 : L'Innovation comme Force Motrice de l'Entrepreneuriat .....	45
Figure 5: Création de Nouveaux Marchés par l'Innovation .....	48
Figure 6 : Identification de l'Opportunité Entrepreneuriale .....	51
Figure 7: Contraintes de Ressources dans le Processus Entrepreneurial.....	57
Figure 8 : Organigramme de la NESDA.....	77
Figure 9 : Organigramme de l'Agence de la wilaya de Boumerdes. ....	78
Figure 10: Projet financés par secteur et par genre .....	93
Figure 11 : Nombre d'emplois créés par secteur .....	95
Figure 12: Nombre de projets financés par niveau d'instruction .....	96
Figure 13 : Nombre de projets financés par type de financement .....	97
Figure 14 : Nombre de projets financés par phase de financement .....	98
Figure 15 : Le recouvrement des créances cumulées.....	99

## Sommaire

---

Introduction Générale .....	1
CHAPITRE 1 : L'ESPRIT DE L'ENTREPRENEURIAT .....	3
Introduction.....	3
SECTION 1 : L'ENTREPRENEURIAT .....	3
SECTION 2 : L'ENTREPRENEUR .....	25
SECTION 3 : L'ENTREPRENEUR DANS LA THÉORIE DE SCHUMPETER.....	38
SECTION 4. LES PROCESSUS ENTREPRENEURIAUX SELON E.M. HERNANDEZ	50
Conclusion du Chapitre 1 .....	70
CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL.....	71
Introduction.....	71
SECTION 1 : PRÉSENTATION DE L'AGENCE NATIONALE D'APPUI ET DE DÉVELOPPEMENT (NESDA) .....	72
SECTION 2 : LES MODALITÉS DE FINANCEMENT ET LES AVANTAGES FISCAUX ET PARAFISCAUX ACCORDÉS .....	81
SECTION 3 : PROCESSUS DE FINANCEMENT D'UN PROJET DANS LE CADRE DE LA NESDA .....	85
SECTION 4 : ANALYSE DU BILAN DU DISPOSITIF NESDA DEPUIS SA CRÉATION JUSQU'EN 2024. ....	92
Conclusion du chapitre 2 .....	100
Conclusion Générale .....	101
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

# **INTRODUCTION GENERALE**

## Introduction générale

---

L'entrepreneuriat et la création d'entreprise sont aujourd'hui largement reconnus comme des leviers essentiels de la croissance économique et du développement social. Ce rôle s'est accentué à partir des années 1980, marquées par l'essoufflement du modèle de la grande entreprise dirigée par le manager traditionnel. En réponse, les politiques publiques se sont orientées vers la promotion de l'initiative privée et de la création d'entreprises, dans le but de stimuler la création d'emplois, de générer de la richesse et de lutter contre le chômage.

Plusieurs courants théoriques dominent l'étude de l'entrepreneuriat. Parmi ceux-ci, on trouve la théorie de la saisie d'opportunités d'affaires (Verstraete, 1999 ; Shane & Venkataraman, 2000 ; Fayolle, 2004), la création d'organisation (Gartner, 1990), la création de valeur (Bruyat & Julien, 2001) ainsi que le rôle de l'innovation (Schumpeter, 1911, 1935 ; Carland et al. 1984).

L'entrepreneuriat, notamment à travers la création d'entreprises, exerce un impact positif sur la croissance et le développement économique, tant dans les pays développés que dans ceux en développement. Selon le modèle du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), cet impact est le résultat d'une dynamique entrepreneuriale intégrant créations, expansions, restructurations et même fermetures d'entreprises. La création d'entreprise contribue également de manière significative à la création d'emplois.

Au cœur de cette dynamique se trouve l'entrepreneur, figure centrale qui suscite un intérêt croissant dans les recherches en sciences économiques et en entrepreneuriat, en particulier depuis les apports théoriques de Schumpeter (1911).

En Algérie, la transition vers une économie de marché a libéré l'initiative individuelle et encouragé l'esprit d'entreprise. Elle a vu émerger une classe d'entrepreneurs privés aux caractéristiques distinctes, soutenue par un cadre législatif et institutionnel favorable : Loi sur la Monnaie et le Crédit (1990), Code des Investissements (1993), Loi d'orientation sur la PME (2001). Plusieurs dispositifs d'aide ont été mis en place pour accompagner les porteurs de projets, notamment la NESDA, l'ANGEM ou encore l'AAPI, dans le cadre d'une politique publique volontariste visant à promouvoir l'investissement et l'entrepreneuriat.

Dans la Wilaya de Boumerdès, l'entrepreneuriat bénéficie du soutien de plusieurs dispositifs d'aide, parmi lesquels l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA) occupe une place centrale. Cette agence locale joue un rôle crucial dans le financement et l'accompagnement des initiatives entrepreneuriales.

Cela nous conduit à formuler la problématique centrale suivante :

### « Quelle est la contribution du dispositif NESDA au financement de l'entrepreneuriat dans la Wilaya de Boumerdès ? »

Pour mieux cerner cette problématique, plusieurs **sous-questions** seront explorées :

- Quel est le poids relatif des dispositifs entrepreneuriaux – notamment le NESDA – dans le financement institutionnel des initiatives entrepreneuriales en Algérie ?
- Quel rôle le dispositif NESDA joue-t-il dans la création de micro-entreprises ?
- Quelle est la structure de répartition des financements octroyés par le NESDA ? Cette répartition varie-t-elle selon des critères tels que le genre, le secteur d'activité, l'âge ou le niveau d'instruction ?

À travers cette étude, les **objectifs suivants** sont visés :

- **Objectif 1.** Évaluer le lien entre les modes de financement et le développement de l'entrepreneuriat. Le financement constitue-t-il le facteur principal de déclenchement des actes entrepreneuriaux ?
- **Objectif 2.** Mesurer l'efficacité du financement institutionnel apporté par le NESDA par rapport aux autres sources de financement.
- **Objectif 3.** Estimer le taux de réussite (et d'échec éventuel) des projets financés par le dispositif NESDA.

Pour répondre à cette problématique, une démarche méthodologique a été adoptée, articulée autour de deux axes principaux :

- Une **recherche bibliographique et documentaire** pour la partie théorique.
- Une **collecte de données** auprès de l'Agence NESDA de Boumerdès pour la partie pratique et analytique.

Ainsi, ce travail est structuré comme suit :

- **Chapitre 1.** Présentation des concepts de base liés à l'entrepreneuriat, à l'esprit entrepreneurial et à la figure de l'entrepreneur.
- **Chapitre 2.** Étude du rôle du dispositif NESDA dans le financement et la promotion de l'entrepreneuriat dans la Wilaya de Boumerdès, avec une analyse approfondie des données collectées auprès de l'agence locale.

**CHAPITRE 1**  
**L'ESPRIT DE**  
**L'ENTREPRENEURIAT**

## Introduction

Ce chapitre explore les fondements de l'esprit entrepreneurial en mettant en lumière la diversité des formes d'entrepreneuriat, son rôle dans le développement économique, et les caractéristiques de l'entrepreneur. Il s'appuie sur une approche conceptuelle et théorique, en intégrant notamment la vision de Joseph Schumpeter, pour qui l'entrepreneur est un agent d'innovation et de changement, ainsi que celle d'E.M. Hernandez, qui décrit les étapes du processus entrepreneurial. L'objectif est de fournir un cadre de compréhension global de l'entrepreneuriat avant d'aborder son application pratique dans le chapitre suivant.

## SECTION 1 : L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat constitue aujourd'hui un champ central en sciences de gestion, à la croisée de la stratégie, de l'innovation, du management et de l'économie. Il désigne l'ensemble des démarches initiées par un individu ou une organisation visant à détecter, créer et exploiter des opportunités économiques, souvent dans un contexte d'incertitude. Bien au-delà de la seule création d'entreprise, l'entrepreneuriat implique un processus dynamique de transformation, caractérisé par la prise de risque, la créativité, la capacité à mobiliser des ressources et à générer de la valeur.

Cette section vise à poser les bases conceptuelles nécessaires à la compréhension de l'entrepreneuriat, en explorant ses définitions, ses formes, son importance pour le développement économique, ainsi que les différentes typologies existantes. Elle s'intéresse également aux effets générés par le processus entrepreneurial sur les organisations, les marchés et les territoires. Une telle approche permet de saisir la complexité et la richesse de ce phénomène, qui mobilise aujourd'hui l'attention croissante des chercheurs, des décideurs publics et des praticiens du management.

### 1.1. Définitions et concepts clés de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat, en tant que domaine d'étude et pratique économique, a suscité de nombreuses définitions et interprétations à travers le temps. Cette diversité de perspectives reflète la complexité et la nature multidimensionnelle du phénomène entrepreneurial. Il est essentiel de cerner les concepts clés qui le sous-tendent pour bien comprendre son rôle et son importance dans la dynamique économique et sociale.

### 1.1.1. Définitions de l'entrepreneuriat

#### 1.1.1.1. Perspective économique

L'entrepreneuriat est souvent défini dans une perspective économique comme le processus de création de valeur par l'identification et l'exploitation d'opportunités d'affaires. Cette valeur peut se traduire par la production de nouveaux biens ou services, l'amélioration de produits ou services existants, ou la création de nouveaux marchés. L'entrepreneur est perçu comme un agent de changement qui, par ses actions, perturbe l'équilibre du marché et stimule l'innovation. Cette perspective met l'accent sur le rôle de l'entrepreneur dans l'allocation efficace des ressources et la génération de croissance économique.<sup>1</sup>

#### 1.1.1.2. Perspective managériale

D'un point de vue managérial, l'entrepreneuriat est considéré comme un processus de création et de gestion d'une nouvelle organisation. Cela implique la mobilisation de ressources, la prise de décisions stratégiques et la gestion des opérations pour atteindre les objectifs de l'entreprise. Cette perspective met en lumière les compétences et les qualités de leadership requises pour transformer une idée en une entreprise viable et pérenne. L'entrepreneur est vu comme un chef d'orchestre qui coordonne les différentes fonctions de l'entreprise et assure sa croissance et son développement.

#### 1.1.1.3. Perspective comportementale

L'entrepreneuriat peut également être abordé sous l'angle du comportement humain. Dans cette optique, l'entrepreneur est vu comme un individu qui se distingue par certaines caractéristiques, telles que la propension à prendre des risques, l'innovation, la persévérance et l'orientation vers l'action. Cette perspective met l'accent sur les traits de personnalité et les motivations qui poussent les individus à entreprendre. Elle cherche à comprendre pourquoi certains individus sont plus enclins que d'autres à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale et à surmonter les défis qui y sont associés.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.

<sup>2</sup> McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

### 1.1.1.4. Définition de l'OCDE

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) définit l'entrepreneuriat comme "le processus par lequel des individus ou des groupes d'individus, agissant indépendamment ou au sein d'une organisation, prennent l'initiative de créer une organisation nouvelle, ou de renouveler une organisation existante, en assumant les risques et les responsabilités qui en découlent". Cette définition met en évidence le rôle de l'initiative et de la prise de responsabilité dans le processus entrepreneurial, tout en soulignant que l'entrepreneuriat peut se manifester aussi bien dans la création de nouvelles entreprises que dans le renouvellement d'organisations existantes.<sup>3</sup>

### 1.1.2. Concepts clés de l'entrepreneuriat

#### 1.1.2.1. Opportunité

L'opportunité est un élément central de l'entrepreneuriat. Elle représente une situation dans laquelle de nouveaux biens, services ou matières premières peuvent être vendus à un prix supérieur à leur coût de production. L'identification et l'exploitation des opportunités sont des étapes cruciales du processus entrepreneurial. Une opportunité peut naître de changements technologiques, de l'évolution des besoins du marché, de modifications de la réglementation, ou encore de chocs exogènes. L'entrepreneur doit être capable de détecter ces signaux faibles, d'évaluer le potentiel de l'opportunité, et de décider s'il convient de la poursuivre.

#### 1.1.2.2. Innovation

L'innovation est souvent considérée comme le moteur de l'entrepreneuriat. Elle peut prendre la forme de nouveaux produits, services, procédés, modèles d'affaires ou marchés. Les entrepreneurs innoveront pour créer de la valeur et obtenir un avantage concurrentiel. L'innovation peut être radicale, en rupture avec les technologies et les modèles existants, ou incrémentale, en apportant des améliorations progressives à des solutions existantes. Dans les deux cas, l'innovation est un facteur clé de croissance économique et de compétitivité.

#### 1.1.2.3. Ressources

Les ressources sont les moyens dont dispose l'entrepreneur pour exploiter une opportunité. Elles peuvent être financières, humaines, matérielles, technologiques ou

---

<sup>3</sup> OCDE (2003). Dynamique des entreprises : Mesurer l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE. Éditions OCDE

informationnelles. La capacité à mobiliser et à combiner efficacement ces ressources est essentielle pour réussir en entrepreneuriat. L'entrepreneur doit être capable d'identifier les ressources nécessaires, de les acquérir, de les organiser et de les déployer de manière stratégique pour créer de la valeur. Cette capacité à gérer les ressources de manière efficace et créative est un facteur déterminant de la performance entrepreneuriale.<sup>4</sup>

### 1.1.2.4. Risque

L'entrepreneuriat implique une prise de risque inhérente, car le succès d'une nouvelle entreprise n'est jamais garanti. Les entrepreneurs sont prêts à investir du temps, de l'argent et des efforts dans des projets incertains, en espérant obtenir des rendements plus élevés en cas de succès. Le risque peut être de nature financière, liée à la perte potentielle de capital investi, mais aussi personnelle, liée à l'incertitude quant à l'avenir professionnel et à l'impact sur la vie personnelle. La propension à prendre des risques est une caractéristique importante de l'entrepreneur, mais cette prise de risque doit être calculée et gérée de manière avisée.<sup>5</sup>

### 1.1.2.5. Organisation

L'organisation est la structure à travers laquelle l'entrepreneur coordonne et gère les ressources pour atteindre ses objectifs. Elle peut prendre différentes formes, allant de la petite entreprise individuelle à la grande entreprise avec une structure complexe. L'organisation permet de définir les rôles et les responsabilités, de mettre en place des processus de travail, de coordonner les activités et de contrôler les performances. La structure organisationnelle doit être adaptée à la taille, à la complexité et à la stratégie de l'entreprise.<sup>6</sup>

## 1.2. Les différents types d'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat se manifeste sous diverses formes, chacune présentant des caractéristiques, des motivations et des objectifs spécifiques. Comprendre cette diversité permet d'appréhender la richesse et la complexité du phénomène entrepreneurial. On peut distinguer plusieurs types d'entrepreneuriat, qui se différencient par leur finalité, leur taille, leur degré d'innovation ou encore le profil de l'entrepreneur.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Stevenson, H. H., Roberts, M. J., & Grousbeck, H. I. (1985). *New business ventures and the entrepreneur*. Homewood, IL: Irwin

<sup>5</sup> Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.

<sup>6</sup> Mintzberg, H. (1980). Structure in 5's: A synthesis of the research on organization design. *Management science*, 26(3), 322-341.

<sup>7</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper and Brothers.

### 1.2.1. Entrepreneuriat économique

L'entrepreneuriat économique est la forme la plus traditionnelle de l'entrepreneuriat. Il se caractérise par la création d'une entreprise dans le but de générer des profits, l'entrepreneur économique est motivé par la recherche de gains financiers et la volonté de développer une activité pérenne.<sup>8</sup>

#### 1.2.1.1. Entrepreneuriat individuel

L'entrepreneuriat individuel, ou entrepreneuriat indépendant, désigne la création d'une entreprise par une seule personne qui en assume l'entière responsabilité. L'entrepreneur individuel est à la fois le concepteur du projet, le décideur et l'exécutant. Il bénéficie d'une grande autonomie et d'une flexibilité importante, ce qui lui permet de s'adapter rapidement aux changements du marché et de prendre des décisions sans avoir à consulter d'autres personnes. Cependant, il est également confronté à de nombreux défis, tels que la solitude, la difficulté à trouver des financements (car il ne peut compter que sur ses propres ressources ou sur des prêts bancaires limités) et la charge de travail importante, car il doit tout gérer lui-même. L'entrepreneuriat individuel est une forme d'entrepreneuriat très répandue, notamment dans les secteurs du commerce (petites boutiques, artisans), de l'artisanat (plombiers, électriciens) et des services (consultants, freelances).

#### 1.2.1.2. Entrepreneuriat de PME

L'entrepreneuriat de petite et moyenne entreprise (PME) concerne la création et le développement d'entreprises de taille modeste, employant un nombre limité de personnes. Les PME jouent un rôle crucial dans l'économie en termes de création d'emplois, d'innovation et de dynamisme économique. Elles constituent un vivier d'entreprises innovantes et contribuent à la diversification du tissu économique, en proposant des produits ou services spécialisés ou en répondant à des besoins locaux. L'entrepreneuriat de PME se caractérise par une gestion plus formalisée que l'entrepreneuriat individuel, avec une structure organisationnelle plus complexe et la nécessité de déléguer certaines tâches, mais moins complexe que celle des grandes entreprises, qui ont des structures hiérarchiques lourdes et des processus décisionnels plus lents.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226

### 1.2.1.3. Entrepreneuriat de croissance

L'entrepreneuriat de croissance, ou "growth entrepreneur ship", vise la création d'entreprises à fort potentiel de croissance. Ces entreprises, souvent innovantes et ambitieuses, cherchent à se développer rapidement et à atteindre une taille importante, que ce soit en termes de chiffre d'affaires, de part de marché ou de nombre d'employés. Elles sont à la recherche de financements importants (capital-risque, introduction en bourse) et sont prêtes à prendre des risques élevés pour atteindre leurs objectifs de croissance rapide. L'entrepreneuriat de croissance est un moteur important de l'innovation et de la création d'emplois à haute valeur ajoutée, car ces entreprises développent souvent des technologies de pointe ou des modèles d'affaires disruptifs.

### 1.2.1.4. Intrapreneuriat

L'intrapreneuriat se réfère à l'entrepreneuriat au sein d'une organisation existante. Les intrapreneurs sont des employés qui font preuve d'initiative, de créativité et de prise de risque pour développer de nouveaux projets ou activités au sein de leur entreprise. Ils agissent comme des entrepreneurs, mais bénéficient des ressources et de la structure de l'organisation. L'intrapreneuriat permet aux entreprises de bénéficier de l'innovation et de la créativité de leurs employés, tout en leur offrant un cadre structuré et des ressources importantes (financement, expertise, réseau). Il favorise également l'engagement des employés et leur sentiment d'appartenance à l'entreprise, car ils ont la possibilité de développer leurs propres idées et de contribuer à la croissance de l'organisation.<sup>9</sup>

### 1.2.2. Entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social se distingue de l'entrepreneuriat économique par sa finalité première : la résolution de problèmes sociaux ou environnementaux. L'entrepreneur social cherche à créer de la valeur sociale en développant des modèles économiques viables et durables. Il est motivé par la volonté d'avoir un impact positif sur la société et de contribuer à un monde meilleur, plutôt que par la recherche de profits financiers.

#### 1.2.2.1. Entreprise sociale

L'entreprise sociale, est une organisation qui combine des objectifs sociaux et économiques. Elle exerce une activité économique (production de biens ou de services) et

---

<sup>9</sup> Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.

utilise ses bénéfices pour réaliser sa mission sociale. L'entreprise sociale se distingue des organisations à but non lucratif par sa recherche de viabilité économique et sa capacité à générer des revenus, ce qui lui permet d'être autonome et de pérenniser son action. Elle se distingue des entreprises classiques par sa finalité sociale, qui prime sur la maximisation des profits, et sa gouvernance participative, qui implique souvent les parties prenantes (bénéficiaires, employés, partenaires) dans les décisions.

### **1.2.2.2. Association entrepreneuriale**

Certaines associations adoptent des modes de fonctionnement entrepreneuriaux pour développer leurs activités et accroître leur impact social. Elles peuvent notamment créer des activités économiques (vente de produits ou services, organisation d'événements), rechercher des financements diversifiés (subventions, dons, mécénat, revenus propres) et adopter une gestion professionnalisée (recrutement de salariés, mise en place de systèmes de gestion). Cette démarche leur permet de renforcer leur autonomie financière, de diversifier leurs sources de revenus, de développer de nouveaux projets et d'atteindre un public plus large. Les associations entrepreneuriales jouent un rôle important dans la société civile en apportant des solutions innovantes aux problèmes sociaux et en mobilisant des ressources pour des causes d'intérêt général.<sup>10</sup>

### **1.2.3. Autres types d'entrepreneuriat**

#### **1.2.3.1. Entrepreneuriat innovant**

L'entrepreneuriat innovant, est un axé sur le développement et la commercialisation d'innovations technologiques, scientifiques ou organisationnelles.

Les entreprises issues de l'entrepreneuriat innovant jouent un rôle majeur dans le progrès technique et la transformation des industries, elles sont souvent à l'origine de ruptures technologiques qui bouleversent les marchés et créent de nouvelles opportunités économiques, comme l'ont fait l'internet, les smart-phones et l'intelligence artificielle.<sup>11</sup>

#### **1.2.3.2. Entrepreneuriat de reprise**

L'entrepreneuriat de reprise, consiste à reprendre une entreprise existante, qu'il s'agisse d'une entreprise familiale, d'une PME ou d'une entreprise en difficulté. Le repreneur doit

---

<sup>10</sup> OCDE (2003). *Dynamique des entreprises : Mesurer l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE*. Éditions OCDE.

assurer la continuité de l'activité et, dans certains cas, la redresser et la développer. L'entrepreneuriat de reprise présente des défis spécifiques, tels que l'intégration dans une culture d'entreprise existante, la gestion des relations avec les parties prenantes (employés, clients, fournisseurs) et la mise en place d'une nouvelle stratégie pour assurer la pérennité et la croissance de l'entreprise.

### 1.2.3.3. L'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat féminin, désigne la création et la direction d'entreprises par des femmes, l'entrepreneuriat féminin désigne le processus par lequel des femmes créent, dirigent et développent des entreprises dans divers secteurs d'activité. Au-delà de sa simple dimension économique, il représente un levier essentiel pour l'autonomisation des femmes, la réduction des inégalités de genre et la promotion du développement inclusif. Toutefois, les femmes entrepreneures sont confrontées à une série de contraintes structurelles, culturelles et économiques qui freinent leur accès au monde entrepreneurial.

L'un des principaux obstacles est l'accès au financement, souvent plus difficile pour les femmes en raison de la persistance de biais institutionnels, du manque de garanties matérielles, ou encore de la faible représentation féminine dans les réseaux d'affaires. À cela s'ajoute la difficulté de concilier vie professionnelle et vie familiale, dans un contexte où les femmes continuent d'assumer une grande part des responsabilités domestiques et parentales, ce qui limite leur disponibilité et leur capacité à développer pleinement leurs projets.<sup>11</sup>

Par ailleurs, les stéréotypes de genre restent un frein important à l'émergence de l'entrepreneuriat féminin. Les femmes sont parfois perçues comme moins aptes à diriger, à prendre des risques ou à innover, ce qui influence négativement leur légitimité sociale en tant que cheffes d'entreprise. Ces représentations contribuent à leur marginalisation dans certains secteurs traditionnellement masculins, comme l'industrie, la technologie ou les transports.

Malgré ces défis, les femmes entrepreneures apportent une contribution significative à l'économie nationale et locale. Leurs entreprises, souvent orientées vers les services, l'artisanat ou l'économie sociale et solidaire, se distinguent par une approche managériale plus participative, une sensibilité accrue aux enjeux sociaux et environnementaux, et une

---

<sup>11</sup> Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.

## CHAPITRE 1 : L'ESPRIT DE L'ENTREPRENEURIAT

capacité d'adaptation face aux crises. Elles participent ainsi activement à la diversification de l'économie et à la création d'emplois durables.

Promouvoir l'entrepreneuriat féminin implique donc de lever les barrières structurelles et culturelles qui freinent son développement, notamment à travers l'amélioration de l'accès au financement, la mise en place de dispositifs d'accompagnement adaptés, et la valorisation des modèles féminins de réussite entrepreneuriale. Il s'agit d'un enjeu majeur pour une croissance plus inclusive et équitable.<sup>12</sup>

**Tableau 1 : Synthèse des trois angles de recherche sur l'entrepreneuriat**

<b>Question Principale</b>	<b>What (approche Fonctionnelle)</b>	<b>Who/Why(approche Les individus)</b>	<b>How (approche surLeProcessus)</b>
Échelle temps	200 dernières années	Depuis les années 50	Depuis le début des années 90
Domaine Scientifique Principale	Économie	Psychologie, Sociologie Psychologie, Cognitive Anthropologie	Processus de création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation
Paradigme dominant	Positivism	Positivism, Sociologie Compréhensive	Constructivism Positivism
Paradigme dominant	Positivism	Positivism, Sociologie Compréhensive	Constructivism Positivism
Méthodologie	Quantitative	Quantitative	Quantitative
Hypothèse de base	L'entrepreneur joue (ou ne joue pas) un rôle dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les entrepreneurs sont différents les uns des autres
Lien avec la demande Sociale	Etat, Collectivités Territoriales, Responsabilité Économique	Entrepreneurs, Potentiels Système éducatif Formateur	Entreprise, Entrepreneurs Potentiels, Éducateurs et Formateurs, Structures D'accompagnement Et D'appui des entrepreneurs

Source : A. Fayolle, 2002. P12.

Ce tableau retrace l'évolution des approches de l'entrepreneuriat sur 200 ans, en distinguant les perspectives fonctionnelle, individuelle et processuelle. Il met en lumière les changements de paradigmes, de méthodologies et d'acteurs concernés selon les époques et les disciplines.

<sup>12</sup> Yunus, M. (2003). *Banker to the poor: The story of the Grameen Bank*. Aurum Press.

### 1.2.3.4. Explication Détaillée du Tableau

#### a. Principale (Main Focus)

Cette ligne catégorise les approches de recherche selon leur question fondamentale :

- **What (Approche Fonctionnelle) :** Se concentre sur la **fonction de l'entrepreneuriat** au sein de l'économie, c'est-à-dire ce que l'entrepreneuriat **fait**.
- **Who/Why (Approche sur les individus) :** Examine les **individus** impliqués, cherchant à comprendre qui sont les entrepreneurs et pourquoi ils s'engagent dans des activités entrepreneuriales.
- **How (Approche sur le Processus) :** S'intéresse au **processus** entrepreneurial lui-même, expliquant comment de nouvelles activités ou organisations sont créées.

#### b. Échelle du Temps (Time Scale)

Cette ligne indique la période historique durant laquelle chaque approche a été prédominante<sup>13</sup> :

- **200 dernières années :** L'approche "What" est étudiée depuis longtemps, souvent liée à l'histoire économique.
- **Depuis les années 50 :** L'approche "Who/Why" a gagné en importance au milieu du XXe siècle, probablement avec l'essor des sciences comportementales et sociales.
- **Depuis le début des années 90 :** L'approche "How" (orientée processus) est la plus récente, reflétant un intérêt pour la dynamique de création d'entreprise.

#### c. Domaine Scientifique Principale (Principal Scientific Domain)

Cette ligne liste les domaines académiques principaux associés à chaque approche :

- **Économie :** L'approche "What" est ancrée dans la théorie économique, analysant l'impact de l'entrepreneuriat sur la croissance et les marchés.

---

<sup>13</sup> Thornton, P. H. (1999). Is entrepreneurship the solution to the social problems of post-socialist countries?. *SystemDynamics Review*, 15(1), 29-58.

- **Psychologie, Sociologie, Psychologie Cognitive, Anthropologie** : L'approche "Who/Why" puise dans un éventail plus large de sciences sociales et comportementales pour comprendre les dimensions individuelles et sociales des entrepreneurs.
- **Processus de création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation** : Ceci n'est pas un domaine scientifique traditionnel, mais plutôt le **sujet d'étude** lui-même, indiquant une approche interdisciplinaire et axée sur les problèmes.

### d. Paradigme Dominant (Dominant Paradigm)

Cette ligne décrit les cadres philosophiques généraux guidant la recherche dans chaque approche :

- **Positivisme** : Présent dans les trois, ce paradigme suppose qu'une réalité objective peut être mesurée et comprise par l'observation empirique et les méthodes quantitatives.
- **Sociologie Compréhensive** : Également appelée Verstehen, ce paradigme (dans l'approche "Who/Why") met l'accent sur la compréhension du comportement humain du point de vue de l'acteur, souvent avec des méthodes qualitatives.
- **Constructivisme** : Ce paradigme (dans l'approche "How") suggère que la réalité est socialement construite et que comprendre les phénomènes nécessite d'explorer comment les individus et les groupes créent du sens et des connaissances.

### e. Méthodologie (Methodology)

Cette ligne indique les méthodes de recherche principalement utilisées :

- **Quantitative** : Les trois approches sont listées comme utilisant principalement des méthodes quantitatives (données numériques et analyses statistiques). Bien que vrai pour de nombreuses études, les approches "Who/Why" et "How" intègrent aussi souvent des méthodes qualitatives (entretiens, études de cas) pour des aperçus plus approfondis.

### f. Hypothèse de Base (Basic Hypothesis)

Cette ligne présente l'hypothèse ou la question fondamentale qui anime chaque approche :

- **L'entrepreneur joue (ou ne joue pas) un rôle dans la croissance économique :** L'approche "What" cherche souvent à établir ou quantifier l'impact des entrepreneurs sur le développement économique.
- **Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs :** L'approche "Who/Why" vise à identifier les caractéristiques, traits ou motivations uniques qui distinguent les entrepreneurs.
- **Les entrepreneuriaux sont différents les uns des autres :** L'approche "How" reconnaît la diversité au sein de la population entrepreneuriale et cherche à comprendre les divers chemins et processus qu'ils suivent.

### **Lien avec la Demande Sociale (Link with Social Demand)**

Cette ligne explique qui bénéficie de ou motive la recherche dans chaque approche :

- **État, Collectivités Territoriales, Responsable Économique :** Les conclusions de l'approche "What" sont pertinentes pour les décideurs politiques et économiques.
- **Entrepreneurs Potentiels, Système éducatif, Formateur :** L'approche "Who/Why" fournit des informations précieuses pour les individus envisageant l'entrepreneuriat et pour les programmes éducatifs.
- **Entreprise, Entrepreneurs Potentiels, Éducateurs et Formateurs, Structures D'accompagnement Et D'appui des entrepreneurs :** L'approche "How" offre des conseils pratiques à un large éventail d'acteurs impliqués dans le soutien et la facilitation des entreprises, y compris les entreprises existantes, les entrepreneurs aspirants et les organisations de soutien.

### **1.3. L'importance de l'entrepreneuriat pour le développement économique**

L'entrepreneuriat joue un rôle crucial dans la promotion du développement économique et de la prospérité sociétale. Les entrepreneurs sont des moteurs clés de l'innovation, de la création d'emplois et de la croissance économique.<sup>14</sup>

#### **1.3.1. Création d'emplois**

Les nouvelles entreprises créées par les entrepreneurs sont une source importante de nouveaux emplois, contribuant à réduire le chômage et à stimuler l'économie. Les PME, qui

---

<sup>14</sup> Fillion, L. J. (1999). *Vision et relations : clés du succès de l'entrepreneur*. Éditions de l'Organisation.

sont souvent le résultat d'initiatives entrepreneuriales, sont reconnues comme l'épine dorsale de nombreuses économies, fournissant des opportunités d'emploi à une large part de la population active. En effet, les PME ont la capacité d'embaucher rapidement et de s'adapter aux conditions changeantes du marché, ce qui en fait un moteur essentiel de la création d'emplois, en particulier dans les périodes de ralentissement économique. De plus, les entrepreneurs créent non seulement des emplois pour eux-mêmes, mais aussi pour d'autres, contribuant ainsi à un effet d'entraînement qui stimule encore davantage la croissance de l'emploi.<sup>15</sup>

L'impact de la création d'emplois par les entrepreneurs va au-delà des chiffres immédiats du chômage. Les emplois créés par les entrepreneurs sont souvent plus innovants et offrent de meilleures perspectives de carrière que les emplois dans les entreprises établies. Les entrepreneurs ont tendance à favoriser un environnement de travail plus dynamique et créatif, ce qui peut conduire à une plus grande satisfaction et à une plus grande productivité des employés. En outre, les nouvelles entreprises créées par les entrepreneurs sont souvent à l'avant-garde de nouveaux secteurs et de nouvelles technologies, ce qui offre aux travailleurs la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences et de participer à la croissance de domaines prometteurs.<sup>16</sup>

### 1.3.2. Innovation

Les entrepreneurs sont souvent à l'avant-garde de l'innovation, développant de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouveaux services qui améliorent la productivité, l'efficacité et la qualité de vie. Ils introduisent de nouvelles idées et pratiques qui peuvent transformer les industries et créer de nouveaux marchés.

L'innovation entrepreneuriale peut prendre de nombreuses formes, depuis les innovations de rupture qui bouleversent les industries existantes jusqu'aux innovations incrémentales qui améliorent progressivement les produits et services existants. Les entrepreneurs sont motivés par le désir de résoudre des problèmes, de répondre aux besoins des clients et de créer de la valeur grâce à leurs idées novatrices.<sup>15</sup>

L'innovation est un moteur essentiel de la croissance économique à long terme. Les entrepreneurs, en introduisant de nouvelles idées et technologies, stimulent la productivité et

---

<sup>15</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper and Brothers.

<sup>16</sup> Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. Harper & Row.

permettent aux entreprises de produire plus de biens et de services avec moins de ressources. Cela conduit à une baisse des coûts, à une augmentation des bénéfices et à une croissance économique globale. En outre, l'innovation entrepreneuriale peut conduire à la création de nouveaux marchés et de nouvelles industries, ce qui ouvre de nouvelles possibilités aux entreprises et aux consommateurs. Par exemple, l'introduction de l'ordinateur personnel et de l'internet par des entrepreneurs a transformé la façon dont nous vivons et travaillons, créant de nouvelles industries et de nouvelles opportunités d'emploi qui n'existaient pas auparavant.<sup>17</sup>

### 1.3.3. Croissance économique

En créant de nouvelles entreprises, en stimulant l'innovation et en créant des emplois, les entrepreneurs contribuent à la croissance économique globale d'un pays. Leur capacité à identifier et à exploiter les opportunités du marché conduit à une augmentation de la production, des revenus et de la richesse.

Les activités entrepreneuriales favorisent l'accumulation de capital, attirent les investissements et stimulent la croissance de la productivité, tous des facteurs essentiels de la croissance économique, de plus les entrepreneurs jouent un rôle essentiel dans l'ouverture de nouveaux marchés et l'expansion du commerce, ce qui stimule encore davantage l'activité économique.<sup>15</sup>

La croissance économique alimentée par l'entrepreneuriat a des implications considérables pour la société. Elle conduit à une augmentation du niveau de vie, à une amélioration des services sociaux et à une plus grande prospérité globale.

Un secteur entrepreneurial fort peut également rendre un pays plus compétitif sur le marché mondial, attirant les investissements étrangers et stimulant les exportations. En outre, la croissance économique créée par les entrepreneurs génère des recettes fiscales que les gouvernements peuvent utiliser pour financer des programmes et des services importants, tels que l'éducation, les soins de santé et les infrastructures.<sup>18</sup>

### 1.3.4. Compétitivité

L'entrepreneuriat favorise la concurrence, ce qui conduit à une plus grande efficacité, à une baisse des prix et à une amélioration de la qualité des produits et des services. Les entreprises sont incitées à innover et à améliorer leurs offres pour attirer les clients, ce qui

---

<sup>17</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper and Brothers

<sup>18</sup> Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 68(2), 73-93

profite aux consommateurs et stimule la croissance économique. La concurrence accrue qui résulte de l'entrée d'entreprises entrepreneuriales sur le marché peut également conduire à une plus grande efficacité des ressources, car les entreprises s'efforcent de minimiser les coûts et de maximiser la production.<sup>17</sup>

La concurrence est un moteur essentiel de l'innovation et de l'efficacité. Lorsque les entrepreneurs entrent sur un marché, ils apportent de nouvelles idées et de nouvelles façons de faire les choses, ce qui oblige les entreprises établies à s'adapter et à s'améliorer afin de rester compétitives.

Cette concurrence accrue conduit à une plus grande variété de produits et de services, à une baisse des prix et à une amélioration de la qualité, ce qui profite aux consommateurs. En outre, la concurrence peut également conduire à une plus grande efficacité des ressources, car les entreprises s'efforcent de trouver des moyens de produire des biens et des services à moindre coût.

### **1.3.5. Développement social**

Les entrepreneurs sociaux jouent un rôle essentiel dans la résolution des problèmes sociaux et environnementaux, contribuant à un développement plus durable et inclusif. Ils s'attaquent à des problèmes tels que la pauvreté, les inégalités et la dégradation de l'environnement, en utilisant des modèles commerciaux innovants pour créer un changement social positif. Les entrepreneurs sociaux sont motivés par le désir d'avoir un impact positif sur la société, et ils utilisent leurs compétences entrepreneuriales et leurs ressources pour développer des solutions durables aux défis sociaux et environnementaux urgents.

Le développement social est essentiel pour créer une société juste et équitable. Les entrepreneurs sociaux s'attaquent à des problèmes qui sont souvent négligés par les entreprises traditionnelles et les gouvernements, tels que la pauvreté, les inégalités et la dégradation de l'environnement. Ils utilisent des modèles commerciaux innovants pour créer un changement social positif, et leurs solutions sont souvent plus durables et évolutives que les approches traditionnelles. Par exemple, les entrepreneurs sociaux ont mis au point de nouveaux moyens de fournir des logements abordables, d'améliorer l'accès aux soins de santé et de promouvoir l'éducation dans les communautés mal desservies.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.

L'impact de l'entrepreneuriat sur le développement économique peut être vu à travers divers exemples historiques et contemporains. Les entrepreneurs ont été responsables de certaines des innovations les plus révolutionnaires de l'histoire, de l'invention de l'imprimerie à l'avènement de l'ère numérique. Ils ont créé de nouvelles industries, transformé les économies et amélioré la vie de milliards de personnes. Par exemple, l'essor de la Silicon Valley en tant que centre mondial de l'innovation technologique peut être attribué à l'esprit d'entreprise et à la prise de risque de nombreux entrepreneurs qui ont fondé des entreprises emblématiques telles qu'Apple, Google et Facebook. De même, l'essor du microcrédit par des entrepreneurs sociaux comme Muhammad Yunus a permis à des millions de personnes pauvres dans le monde d'accéder à des services financiers et de créer leur propre entreprise.

De plus, l'entrepreneuriat favorise une culture de l'innovation et de la prise de risque, qui est essentielle pour le progrès économique à long terme. Les entrepreneurs sont souvent prêts à remettre en question les idées reçues et à poursuivre de nouvelles approches, ce qui peut conduire à des découvertes et à des avancées inattendues. Cette culture de l'innovation peut également avoir un effet d'entraînement sur d'autres secteurs de l'économie, car les entreprises existantes sont incitées à innover et à s'adapter pour rester compétitives.

En conclusion, l'entrepreneuriat est un moteur essentiel du développement économique. En créant des emplois, en stimulant l'innovation, en favorisant la concurrence et en s'attaquant aux problèmes sociaux, les entrepreneurs contribuent à une économie plus prospère et plus inclusive. Les gouvernements, les entreprises et la société dans son ensemble ont un rôle à jouer dans la promotion et le soutien de l'entrepreneuriat afin de libérer son plein potentiel de transformation.<sup>20</sup>

### 1.4. Typologie entrepreneuriale

La typologie entrepreneuriale est l'étude des différents types d'entrepreneurs, classés selon divers critères tels que leur motivation, leur style de gestion, leur niveau d'innovation et leur impact sur l'économie et la société. Comprendre ces typologies permet d'adapter les politiques et les programmes d'accompagnement entrepreneurial.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Hisrich, R.D, Peters, M.P et Shepherd D.A (2017) *entrepreneurship* (10th ed). New York NY : MCGROW-HILL

<sup>21</sup> Mintzberg, H. (1990). The manager's job: Folklore and fact. *Harvard business review*, 68(2), 163-176.

### 1.4.1. Typologie basée sur la motivation

Cette typologie classe les entrepreneurs en fonction de ce qui les pousse à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

**a. Entrepreneur motivé par l'opportunité :** Ce type d'entrepreneur, est proactif et cherche à exploiter une opportunité qu'il a identifiée sur le marché, il est animé par la volonté de créer de la valeur et de développer une entreprise prospère.

Ces entrepreneurs sont souvent visionnaires et prennent des risques calculés pour transformer leurs idées en réalité. Ils sont constamment à l'affût des tendances du marché, des besoins non satisfaits et des nouvelles technologies qui peuvent leur offrir un avantage concurrentiel. L'entrepreneur d'opportunité est celui qui lance une startup innovante pour répondre à un besoin émergent, ou qui crée une entreprise pour commercialiser une nouvelle technologie prometteuse.<sup>22</sup>

**b. Entrepreneur motivé par la nécessité :** Cet entrepreneur se lance dans l'entrepreneuriat par contrainte, souvent en raison d'un manque d'alternatives d'emploi. Son objectif principal est de générer un revenu pour assurer sa subsistance. L'entrepreneuriat de nécessité est souvent observé dans des contextes économiques difficiles où les individus sont poussés à créer leur propre emploi par nécessité. Ces entrepreneurs peuvent opérer dans des secteurs informels ou traditionnels, et sont motivés par la survie économique plutôt que par la croissance ou l'innovation, exemple typique est celui d'une personne qui perd son emploi et se lance dans la vente de rue ou l'artisanat pour subvenir à ses besoins.

### 1.4.2. Typologie basée sur le style de gestion

Cette typologie se concentre sur la manière dont les entrepreneurs gèrent et dirigent leurs entreprises.

**a. Entrepreneur artisan :** l'entrepreneur artisan, se concentre sur la qualité de son produit ou service et sur la satisfaction de ses clients. Il privilégie une croissance lente et maîtrisée et attache une grande importance à son savoir-faire.

---

<sup>22</sup> Webb, J. W., Ireland, R. D., Saporito, P., & Brigham, K. H. (2011). Advising new firms: The role of prior knowledge in the consulting process. *Journal of business venturing*, 26(1), 70-89.

- Ces entrepreneurs sont souvent passionnés par leur métier et cherchent à créer une entreprise qui reflète leurs valeurs et leur expertise.
- Ils sont très impliqués dans le processus de production et accordent une attention particulière aux détails et à la qualité.

**b. Entrepreneur manager :** Cet entrepreneur possède des compétences en gestion et se concentre sur l'organisation, la planification et le contrôle.

- Il vise une croissance plus rapide de son entreprise et est prêt à déléguer certaines tâches. Les entrepreneurs managers mettent l'accent sur l'efficacité et la professionnalisation de leur entreprise.
- Ils mettent en place des structures organisationnelles formelles, des systèmes de gestion et des processus de contrôle pour assurer le bon fonctionnement et la croissance de l'entreprise.

**c. Entrepreneur leader :** l'entrepreneur leader, est un visionnaire qui sait motiver et inspirer son équipe. Il a une forte capacité à communiquer sa vision et à entraîner les autres dans son projet.

- Ces entrepreneurs possèdent d'excellentes compétences en communication et en leadership, ils sont capables de créer une culture d'entreprise forte, de mobiliser les talents et de favoriser l'innovation.
- L'entrepreneur leader est celui qui bâtit une équipe soudée et motivée autour d'une vision commune et qui sait la guider vers le succès.

### 1.4.3. Typologie basée sur le niveau d'innovation

Cette typologie distingue les entrepreneurs selon le degré d'innovation qu'ils apportent au marché.<sup>23</sup>

**a. Entrepreneur innovateur :** Cet entrepreneur crée de nouveaux produits, services ou modèles d'affaires qui transforment le marché. Il est à l'origine de ruptures technologiques et commerciales.

- Les entrepreneurs innovateurs sont souvent à la pointe du progrès et prennent des risques importants pour introduire des solutions radicalement nouvelles.

---

<sup>23</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper and Brothers.

- Ils sont créatifs, visionnaires et prêts à remettre en question les idées reçues pour créer de la valeur.

**b. Entrepreneur imitateur :** l'entrepreneur imitateur, améliore ou adapte des produits, services ou modèles d'affaires existants. Il réduit les risques liés à l'innovation en s'inspirant des succès d'autrui. Ces entrepreneurs jouent un rôle important dans la diffusion de l'innovation et dans l'amélioration de l'offre existante.

- Ils observent les tendances du marché et les succès des autres entreprises pour identifier les opportunités d'amélioration et d'adaptation.

### 1.4.4. Typologie basée sur l'impact économique et social

Cette typologie classe les entrepreneurs en fonction de leur contribution à l'économie et à la société.

**a. Entrepreneur économique :** cet entrepreneur vise avant tout la création de profit et de richesse.

- Il contribue à la croissance économique en créant des emplois et en augmentant la production de biens et de services.
- Les entrepreneurs économiques sont les moteurs traditionnels de l'activité économique. Ils sont motivés par la recherche du profit et cherchent à maximiser la valeur pour leurs actionnaires.

**b. Entrepreneur social :** l'entrepreneur social, cherche à résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux en utilisant des mécanismes entrepreneuriaux.<sup>24</sup>

- Il mesure son succès à l'aune de son impact social et environnemental, ces entrepreneurs sont motivés par une mission sociale et cherchent à créer de la valeur pour la société dans son ensemble.
- Ils utilisent des approches innovantes et durables pour résoudre des problèmes tels que la pauvreté, l'exclusion sociale, la dégradation de l'environnement et l'injustice sociale.

### 1.5. Les effets des processus entrepreneuriaux

Les processus entrepreneuriaux, c'est-à-dire l'ensemble des étapes et des activités impliquées dans la création et le développement d'une entreprise, ont des effets profonds et

---

<sup>24</sup> Bennis, W. G., & Nanus, B. (1985). *Leaders: The strategies for taking charge*. Harper & Row

variés sur l'économie, la société et l'environnement. Ces effets peuvent être directs ou indirects, à court ou à long terme.<sup>25</sup>

### 1.5.1. Effets économiques

Les effets économiques de l'entrepreneuriat sont multiples et contribuent de manière significative à la croissance et à la prospérité d'une nation.

#### 1.5.1.1. Création de richesse et croissance économique

Les entreprises entrepreneuriales génèrent des revenus, des bénéfices et de la valeur ajoutée, contribuant ainsi à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB) et à la croissance économique globale. Elles sont un moteur essentiel de l'innovation, de la productivité et de la compétitivité, qui sont à leur tour des facteurs clés de la croissance économique. Les entrepreneurs, en prenant des risques et en exploitant de nouvelles opportunités, créent de nouvelles richesses et stimulent l'activité économique. Ce faisant, ils élargissent l'assiette fiscale, fournissant aux gouvernements des ressources accrues pour investir dans les services publics, les infrastructures et d'autres initiatives de développement économique. De plus, leur quête de l'efficacité et de l'innovation conduit à une allocation optimisée des ressources, augmentant encore le potentiel de croissance économique de la nation.<sup>26</sup>

#### 1.5.1.2. Création d'emplois et réduction du chômage

Les nouvelles entreprises embauchent des employés, ce qui réduit le taux de chômage et augmente le niveau de vie. Les entreprises en expansion créent encore plus d'emplois. L'entrepreneuriat est un moteur important de la création d'emplois, car les nouvelles entreprises ont besoin de personnel pour fonctionner et se développer. De plus, les entreprises entrepreneuriales ont souvent une plus grande capacité à créer des emplois plus rapidement en réponse aux changements du marché. En outre, les emplois créés par les entrepreneurs ont tendance à être plus innovants et offrent de meilleures perspectives de carrière, contribuant à une main-d'œuvre plus dynamique et qualifiée.

#### 1.5.1.3. Innovation et progrès technologique

---

<sup>25</sup> Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.

<sup>26</sup> Lieberman, M. B., & Montgomery, D. B. (1988). First-mover advantages. *Strategic management journal*, 9(S1), 41-58.

Les entrepreneurs introduisent de nouvelles idées, de nouveaux produits et de nouveaux services, ce qui stimule l'innovation, améliore la productivité et favorise le progrès technologique. Ils sont souvent à l'avant-garde du développement de nouvelles technologies et de nouveaux modèles d'affaires, qui peuvent transformer des industries entières et créer de nouveaux marchés. L'innovation entrepreneuriale est un moteur essentiel de la croissance économique à long terme. Qu'il s'agisse de l'invention d'une technologie révolutionnaire ou de l'amélioration d'un service existant, les entrepreneurs sont essentiels pour faire avancer la société et stimuler le progrès économique.

### **1.5.1.4. Augmentation de la concurrence et efficacité du marché**

L'entrée de nouveaux acteurs sur le marché stimule la concurrence, ce qui oblige les entreprises existantes à améliorer leur efficacité et à proposer de meilleurs produits et services à des prix plus compétitifs. L'entrepreneuriat favorise un environnement commercial dynamique et compétitif, qui profite aux consommateurs et stimule l'innovation. Cette concurrence accrue conduit non seulement à une baisse des prix, mais encourage également les entreprises à se concentrer sur la qualité, le service à la clientèle et d'autres facteurs qui améliorent la valeur globale pour le consommateur.<sup>27</sup>

### **1.5.2. Effets sociaux**

L'entrepreneuriat a également des effets importants sur la société, en influençant les valeurs, les comportements et les structures sociales.

#### **1.5.2.1. Changement social et culturel**

Les entrepreneurs peuvent initier des changements sociaux et culturels en introduisant de nouvelles façons de vivre, de travailler et de penser. Leurs innovations peuvent transformer les normes sociales, les valeurs et les comportements. Ils peuvent remettre en question les idées reçues, promouvoir de nouvelles valeurs et inspirer de nouveaux modes de vie.

Par exemple, les entrepreneurs sociaux jouent un rôle crucial dans la résolution des problèmes sociétaux urgents tels que la pauvreté, les inégalités et la dégradation de

---

<sup>27</sup> Acs, Z.J & Armington, D. E (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional studies*, 38(8), 925-946.

l'environnement, en introduisant des solutions innovantes qui peuvent transformer les communautés et inspirer un changement sociétal plus large.<sup>28</sup>

### 1.5.2.2. Autonomisation et développement personnel

L'entrepreneuriat offre aux individus la possibilité de devenir autonomes, de développer leurs compétences et de réaliser leur potentiel.

Il peut également favoriser l'inclusion sociale et réduire les inégalités. En créant leur propre entreprise, les individus peuvent acquérir un sentiment de contrôle sur leur vie et leur avenir, et développer des compétences précieuses telles que la gestion, le leadership et la résolution de problèmes. Cet épanouissement personnel et l'autonomisation économique qui en résulte peuvent conduire à une plus grande confiance en soi, à une meilleure estime de soi et à une participation accrue à la vie civique et communautaire.<sup>29</sup>

### 1.5.2.3. Amélioration du bien-être et de la qualité de vie

En créant des produits et des services qui répondent aux besoins de la société, les entrepreneurs peuvent améliorer le bien-être et la qualité de vie des individus. Par exemple, les entrepreneurs sociaux peuvent s'attaquer à des problèmes tels que la pauvreté, la faim et la dégradation de l'environnement. Ils peuvent développer des solutions innovantes et durables qui améliorent les conditions de vie des populations vulnérables et contribuent à un monde plus juste et plus équitable. Ces efforts améliorent non seulement le bien-être matériel, mais favorisent également le progrès social et conduisent à des communautés plus saines et plus épanouies.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Birch, D. L. (1987). *Job creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. Free Press.

<sup>29</sup> Honig, B. (2001). Human capital and social capital as determinants of venture performance. *Journal of business venturing*, 16(5), 363-385.

<sup>30</sup> Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.

### SECTION 2 : L'ENTREPRENEUR

L'entrepreneur est l'acteur central de l'entrepreneuriat. Il est celui qui prend des risques, identifie des opportunités et crée de la valeur à travers ses idées et son action. Dans cette section, nous allons explorer le profil de l'entrepreneur, ses caractéristiques essentielles, ainsi que les compétences nécessaires pour réussir dans un environnement économique souvent complexe et compétitif.

#### 2.1. Définition de l'entrepreneur

Il existe plusieurs définitions de l'entrepreneur, on a choisi quelque une :

- **L'entrepreneur** est une personne qui crée et dirige une entreprise, il peut s'agir d'une personne physique ou d'une personne morale, et qui prend des risques pour créer une entreprise.

- **L'entrepreneur** est une personne qui identifie une opportunité économique, mobilise des ressources (financières, humaines, matérielles et immatérielles) et met en œuvre un projet en vue de créer de la valeur, souvent à travers la création ou le développement d'une entreprise. Il assume les risques liés à cette activité dans l'objectif de générer un profit, mais aussi, parfois, de répondre à un besoin social ou de transformer un secteur.<sup>31</sup>

- **L'entrepreneur** ne se contente pas de gérer une entreprise existante : il innove, il initie un changement, il agit dans l'incertitude. Selon Joseph Schumpeter, l'entrepreneur est un agent de changement économique dont le rôle principal est d'introduire des innovations (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux marchés, nouvelles organisations, etc.). Pour lui, l'entrepreneur est celui qui déclenche le processus de destruction

---

<sup>31</sup> HERNANDEZ Emile-Michel Dans « L'ENTREPRENEURIAT Approche Théorique », Le Harmattan, 2001, Page : 19.

créatrice, en bousculant les structures économiques établies pour en faire émerger de nouvelles, ainsi, l'entrepreneur se distingue par plusieurs éléments :

- Une vision stratégique orientée vers l'innovation et la création de valeur.
- Une prise de risque calculée, souvent dans un environnement incertain.
- Une capacité à mobiliser des compétences variées et à fédérer une équipe autour d'un projet.
- Une volonté de transformation, qu'elle soit économique, sociale ou environnementale.

### 2.2. Quelques définitions des principaux auteurs des sciences de gestion

- Émile CHEYSSON en 1897 met en avant la dimension sociale de l'entrepreneuriat.<sup>3</sup> « Il faut donner comme fondement à la prospérité de l'entreprise, le bien être des ouvriers » ;

- Joseph SCHUMPETER en 1935 qualifie l'entrepreneur d'innovateur : « C'est celui qui introduit et conduit l'innovation à différents aspects » ;

Mark CASSON en 1991 relie le concept à la notion de prise de décisions : « Un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchi) relatives à la coordination de ressources » ;

- Michel MARCHENAY en 1997 pour construire sa définition, prend en compte plusieurs variables L'entrepreneur réunit trois composantes, l'assomption du risque financier, l'esprit d'organisation, l'esprit d'innovation, qui constituent les bases de l'esprit d'entreprise et justifient la rémunération attendue, le profit ».

- Nous poursuivons avec une brève définition étymologique du terme, suivie du nom des sciences de gestion J. Schumpeter « la destruction créatrice ».

- Il semblerait que le mot « entrepreneur » soit né en France, car dans la langue française, l'origine des mots « entrepreneur » et « entreprise » était (au XVI<sup>ème</sup> siècle) du verbe « entreprendre ». Dans un sens plus général, le mot entrepreneur désigne au XVIII<sup>ème</sup> siècle « celui qui entreprend quelque chose » ou encore un individu très actif.<sup>32</sup>

- le risque de commercialisation, mais aussi, il prend des risques liés à la production. Mais l'entrepreneur ne s'intègre pas dans la théorie néoclassique, ni dans la macroéconomie. Il est

---

<sup>32</sup> CHEYSSON Emile « Le Rôle Social De L'entrepreneur », La Réforme Sociale, 1897.<sup>3</sup> Repris Par HERNANDEZ Emile-Michel Dans « L'ENTREPRENEURIAT Approche Théorique », Le Harmattan, 2001, Page : 22 .CASSON Mark « L'entrepreneur », Editions Economica, Paris, 1991.

extérieur. Sauf pour l'école autrichienne d'économie, pour qui, il est un élément de la dynamique de l'économie.

- La théorie de l'entrepreneur la plus courante, et quasiment la seule à être présentée habituellement, est celle de J.A. Schumpeter. C'est la fameuse destruction créatrice. Ce dernier présente l'entrepreneur comme un choc externe, il n'est pas intégré à la théorie économique.

### 2.2.1. Profil et caractéristiques de l'entrepreneur

L'entrepreneur est un acteur clé du développement économique et social. Il se distingue par un ensemble de traits de personnalité, de compétences et de comportements qui le poussent à créer et à développer des entreprises.<sup>33</sup>

#### 2.2.1.1. Traits de personnalité

Les traits de personnalité sont les caractéristiques psychologiques qui influencent la façon dont un entrepreneur pense, ressent et se comporte.

##### a. Vision et orientation vers les objectifs

Les entrepreneurs ont une vision claire de ce qu'ils veulent accomplir et sont fortement orientés vers la réalisation de leurs objectifs. Ils sont capables de fixer des buts ambitieux et de travailler avec détermination pour les atteindre. Cette vision leur sert de feuille de route, les guidant à travers les défis et les incertitudes du parcours entrepreneurial. Une vision entrepreneuriale solide est plus qu'un simple rêve ; c'est une représentation mentale claire et détaillée de l'état futur souhaité de l'entreprise. Elle englobe non seulement les objectifs financiers, mais aussi les valeurs, la culture et l'impact sociétal de l'organisation. Les entrepreneurs orientés vers des objectifs sont motivés par un désir intense de transformer cette vision en réalité, et ils se fixent des objectifs spécifiques, mesurables, réalisables, pertinents et limités dans le temps (SMART) pour suivre leurs progrès et maintenir leur concentration.<sup>34</sup>

##### b. Passion et engagement

L'entrepreneuriat exige une forte dose de passion et d'engagement. Les entrepreneurs sont passionnés par leurs idées et sont prêts à investir beaucoup de temps et d'efforts pour les

---

<sup>33</sup> MARCHESNAY Michel «Petite Entreprise Et Entrepreneur», Encyclopédie De Gestion, Pp. 2209-2219, EditionsEconomica, Paris, Deuxième Édition 1997.

<sup>34</sup> Collins, J. C., & Porras, J. I. (1996). *Built to last: Successful habits of visionary companies*. HarperBusiness.

concrétiser. Cette passion est contagieuse et peut inspirer les autres à se joindre à leur vision. La passion entrepreneuriale se manifeste par un enthousiasme intense, une croyance inébranlable dans le potentiel de l'idée et une volonté de surmonter tous les obstacles pour la transformer en réalité. Les entrepreneurs engagés sont prêts à consacrer d'innombrables heures de travail, à faire des sacrifices personnels et à persévérer face aux revers, car ils sont profondément motivés par le désir de réaliser leur vision et d'avoir un impact significatif.<sup>35</sup>

### **c. Confiance en soi et optimisme**

Les entrepreneurs croient en leur capacité à réussir et sont généralement optimistes quant à l'avenir de leur entreprise. Cette confiance les aide à surmonter les obstacles et à persévérer face à l'adversité. Un optimisme réaliste, combiné à la confiance en soi, permet aux entrepreneurs de maintenir le moral et de motiver leurs équipes, ces deux traits sont essentiels pour faire face à l'incertitude, prendre des décisions difficiles et inspirer confiance aux autres.<sup>36</sup>

La confiance en soi entrepreneuriale est la conviction d'avoir les compétences et les ressources nécessaires pour réussir, tandis que l'optimisme est une perspective positive sur les résultats futurs. Ces deux traits sont essentiels pour faire face à l'incertitude, prendre des décisions difficiles et inspirer confiance aux autres.

### **d. Tolérance au risque et à l'incertitude**

L'entrepreneuriat implique une prise de risque inhérente, car le succès n'est jamais garanti. Les entrepreneurs sont capables de composer avec l'incertitude et sont prêts à prendre des risques calculés pour poursuivre leurs objectifs. Ils évaluent les risques potentiels et prennent des décisions éclairées pour minimiser les pertes et maximiser les gains. La tolérance au risque entrepreneurial n'est pas synonyme de témérité ; il s'agit plutôt d'une capacité à évaluer et à gérer les risques de manière stratégique. Les entrepreneurs qui réussissent sont capables d'analyser les probabilités de différents résultats, de considérer les avantages et les inconvénients potentiels et de prendre des risques calculés qui correspondent à leur appétit pour le risque et à leurs objectifs.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Hmieleski, K. M., & Lerner, D. A. (2016). The dark side of entrepreneurship: Psychological challenges of self-employment. *Journal of business venturing*, 31(4), 442-459.

<sup>36</sup> Cardon, M. S., Wincent, J., Singh, J., & Drnovsek, M. (2009). The nature and importance of entrepreneurial passion. *Academy of management review*, 34(3), 511-532.

<sup>37</sup> Hmieleski, K. M., & Lerner, D. A. (2016). The dark side of entrepreneurship: Psychological challenges of self-employment. *Journal of business venturing*, 31(4), 442-459.

### e. Persévérance et résilience

Le chemin de l'entrepreneuriat est souvent semé d'embûches. Les entrepreneurs doivent être persévérants et résilients pour surmonter les échecs, apprendre de leurs erreurs et continuer à avancer. La résilience leur permet de se relever après les revers et de maintenir leur engagement à long terme. La persévérance entrepreneuriale est la capacité de maintenir l'effort et l'engagement face aux défis, tandis que la résilience est la capacité de se remettre rapidement des difficultés et de s'adapter au changement. Ces deux traits sont essentiels pour faire face aux hauts et aux bas inévitables du parcours entrepreneurial et pour maintenir une perspective positive face à l'adversité.<sup>38</sup>

#### 2.2.1.2. Compétences et connaissances

Les compétences et les connaissances sont les capacités et l'expertise qu'un entrepreneur possède pour gérer efficacement une entreprise.

##### a. Capacité à identifier et à évaluer les opportunités

Les entrepreneurs ont un sens aigu des affaires et sont capables de repérer les opportunités que d'autres ne voient pas. Ils peuvent évaluer le potentiel commercial d'une idée et décider si elle vaut la peine d'être poursuivie.<sup>39</sup>

- Cette compétence implique une analyse approfondie du marché, une compréhension des besoins des clients et une vision prospective.
- L'identification d'opportunités entrepreneuriales est un processus complexe qui nécessite une combinaison de créativité, d'intuition et d'analyse rationnelle.
- Les entrepreneurs qui réussissent sont capables de repérer les lacunes du marché, d'anticiper les tendances futures et d'évaluer la faisabilité et la rentabilité potentielles d'une idée commerciale.

##### b. Compétences en gestion et en leadership

- Les entrepreneurs doivent être capables de gérer efficacement leur entreprise, ce qui implique des compétences en planification, organisation, direction et contrôle. Ils doivent également être capables de diriger et de motiver leurs employés.

---

<sup>38</sup> Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin Company.

<sup>39</sup> Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of business venturing*, 18(1), 105-123.

- Un leadership efficace favorise un environnement de travail positif et productif. Les compétences en gestion entrepreneuriale englobent un large éventail de capacités, notamment la planification stratégique, l'organisation de la structure de l'entreprise, la constitution d'équipes performantes, la délégation efficace des tâches, la surveillance des progrès et l'adaptation aux circonstances changeantes.<sup>40</sup>

- Les compétences en leadership sont essentielles pour inspirer une vision commune, favoriser une culture de collaboration et d'innovation et motiver les employés à atteindre leurs objectifs.

### **c. Compétences en communication et en négociation**

Les entrepreneurs doivent être capables de communiquer clairement leur vision et leurs idées à diverses parties prenantes, notamment les investisseurs, les clients et les employés

- Ils doivent également être habiles en négociation pour obtenir les ressources dont ils ont besoin et conclure des accords avantageux.<sup>41</sup>

- Une communication persuasive et des compétences en négociation sont essentielles pour bâtir des relations solides et obtenir des résultats favorables.<sup>42</sup>

### **2.1.2.3. Connaissances du secteur et du marché**

Les entrepreneurs doivent avoir une bonne compréhension du secteur dans lequel ils opèrent et des tendances du marché. Ils doivent connaître leurs concurrents, leurs clients et les facteurs clés de succès de leur secteur, ces connaissances leur permettent de prendre des décisions stratégiques éclairées et de positionner efficacement leur entreprise.

La connaissance du secteur entrepreneurial englobe une compréhension approfondie de la dynamique de l'industrie, des tendances du marché, des technologies émergentes, des environnements réglementaires et des forces concurrentielles.

La connaissance du marché implique une compréhension approfondie des besoins, des préférences et des comportements des clients, ainsi que de la taille du marché potentiel et des opportunités de croissance.

### **d. Compétences financières**

---

<sup>40</sup> Mintzberg, H. (1990). The manager's job: Folklore and fact. *Harvard business review*, 68(2), 163-176

<sup>41</sup> Les compétences en négociation sont essentielles pour obtenir du financement, conclure des contrats avec les fournisseurs et les clients et résoudre les conflits.

<sup>42</sup> Une communication entrepreneuriale efficace implique la capacité d'articuler une vision convaincante, de présenter des idées de manière claire et concise et d'adapter le style de communication à différents publics.

Les entrepreneurs doivent avoir des compétences financières de base pour gérer efficacement les finances de leur entreprise, cela comprend la budgétisation, la prévision, l'analyse financière et la recherche de financement. Une solide compréhension des finances est cruciale pour la viabilité et la croissance à long terme de l'entreprise.<sup>43</sup>

Les compétences financières entrepreneuriales comprennent la capacité de créer et de gérer des budgets, de prévoir les flux de trésorerie, d'analyser les états financiers, d'évaluer les opportunités d'investissement et d'obtenir du financement auprès de diverses sources.

### **2.2. Motivations et défis de l'entrepreneur**

L'entrepreneuriat est une aventure complexe qui comporte à la fois des motivations profondes et des défis importants. Comprendre ces aspects est essentiel pour saisir la dynamique de l'action entrepreneuriale.<sup>44</sup>

#### **2.2.1. Motivations de l'entrepreneur**

Les motivations qui poussent les individus à se lancer dans l'entrepreneuriat sont variées et souvent interconnectées.

##### **2.2.1.1. Autonomie et indépendance**

De nombreux entrepreneurs sont motivés par le désir d'être leur propre patron, de prendre leurs propres décisions et de ne pas être soumis à l'autorité d'un supérieur. Ils aspirent à contrôler leur temps et leur travail. L'autonomie leur permet de mettre en œuvre leurs propres idées et de façonner leur entreprise selon leur vision. Cette quête d'indépendance est souvent liée à une volonté de s'affranchir des contraintes organisationnelles et de poursuivre un projet qui correspond à leurs valeurs et à leurs aspirations. Les entrepreneurs apprécient la liberté de fixer leurs propres objectifs, de choisir leurs partenaires et de déterminer la direction stratégique de leur entreprise.<sup>45</sup>

##### **2.2.1.2. Réalisation de soi et accomplissement**

L'entrepreneuriat offre une voie pour réaliser ses idées, concrétiser ses aspirations et atteindre un sentiment d'accomplissement personnel. Les entrepreneurs sont souvent motivés par la passion de créer quelque chose de nouveau et d'unique, de laisser leur empreinte. La

---

<sup>43</sup> Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

<sup>44</sup> Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2015). *Fundamentals of financial management*. Cengage Learning.

<sup>45</sup> Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to yes negotiating agreement without giving in*. Penguin.

création d'une entreprise est perçue comme un moyen d'exprimer sa créativité, de mettre à profit ses compétences et de relever des défis stimulants. Le sentiment d'accomplissement découle de la concrétisation d'une vision, de la transformation d'une idée en réalité et de la construction d'une organisation qui reflète les valeurs et la personnalité de l'entrepreneur.<sup>46</sup>

### 2.2.1.3. Gain financier et création de richesse

Si l'argent n'est pas toujours la motivation première, le potentiel de gain financier et de création de richesse est un facteur important pour de nombreux entrepreneurs.

- Ils aspirent à améliorer leur situation financière et à assurer leur sécurité économique, et potentiellement bâtir un héritage financier. La perspective de récolter les fruits de leurs efforts et de bénéficier d'une récompense financière à la hauteur de leur investissement en temps, en énergie et en ressources est un puissant moteur.

- La richesse créée par l'entrepreneur peut également avoir un impact positif sur sa famille, sa communauté et la société dans son ensemble.

### 2.2.1.4. Impact social et contribution à la société

De plus en plus d'entrepreneurs sont motivés par le désir d'avoir un impact positif sur la société et de contribuer à résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux.

Ils cherchent à créer des entreprises qui ont une raison d'être au-delà du profit, en intégrant des valeurs sociales et environnementales à leur modèle d'affaires.

Cet entrepreneuriat social est par la volonté de changer le monde, d'améliorer les conditions de vie des populations vulnérables et de construire un avenir plus durable.<sup>47</sup>

### 2.2.1.5. Héritage et transmission

Certains entrepreneurs sont motivés par la volonté de construire quelque chose de durable, de laisser une empreinte et de transmettre leur entreprise aux générations futures, assurant ainsi la pérennité de leur œuvre et de leurs valeurs.

La transmission de l'entreprise familiale est un processus complexe qui implique de préparer la relève, de former les successeurs et de préserver l'identité et la culture de

---

<sup>46</sup> Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological review*, 50(4), 370.

<sup>47</sup> Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.

l'organisation. Pour d'autres entrepreneurs, l'héritage peut prendre la forme d'une fondation, d'un programme philanthropique ou d'une contribution significative à leur secteur d'activité ou à leur communauté.

### **2.2.2. Défis de l'entrepreneur**

L'entrepreneuriat est une aventure exigeante, parsemée de défis qui peuvent mettre à rude épreuve la détermination et les ressources des entrepreneurs.

#### **2.2.2.1. Risque financier et incertitude**

L'entrepreneuriat implique une prise de risque financier importante, car il n'y a aucune garantie de succès. Les entrepreneurs doivent souvent investir leurs propres économies et faire face à l'incertitude quant à l'avenir de leur entreprise, ce qui peut générer une pression considérable.

Cette incertitude est inhérente à la création d'une nouvelle activité, où les informations sont souvent incomplètes, les marchés sont volatiles et les concurrents sont imprévisibles. Les entrepreneurs doivent être capables de tolérer l'ambiguïté, de prendre des décisions difficiles dans des situations complexes et de gérer les risques de manière proactive en diversifiant leurs investissements, en effectuant des études de marché approfondies et en élaborant des plans d'urgence.<sup>48</sup>

#### **2.2.2.2. Charge de travail et stress**

Les entrepreneurs travaillent souvent de longues heures et sont confrontés à un niveau de stress élevé, ils doivent assumer de nombreuses responsabilités et prendre des décisions difficiles, ce qui peut avoir un impact sur leur bien-être personnel et familial, nécessitant une gestion efficace du temps et des priorités.

La conciliation entre la vie professionnelle et la vie privée est un défi constant pour les entrepreneurs, qui doivent jongler avec les exigences de leur entreprise et les besoins de leur famille. Le stress peut provenir de diverses sources, telles que la pression financière, la charge de travail excessive, les responsabilités multiples et l'isolement. Pour y faire face, les

---

<sup>48</sup> Handler, W. C. (1990). Succession in family firms: A mutual role taker model. *Family business review*, 3(1), 25-41.

entrepreneurs doivent développer des stratégies d'adaptation efficaces, telles que la délégation, la gestion du temps, l'exercice physique, la méditation et le soutien social.<sup>49</sup>

### 2.2.2.3. Difficulté à obtenir du financement

L'accès au financement est un défi majeur pour de nombreux entrepreneurs, en particulier au démarrage de leur activité. Ils peuvent avoir du mal à convaincre les investisseurs ou les banques de leur accorder des prêts, limitant ainsi leur capacité à développer et à faire croître leur entreprise. Les sources de financement traditionnelles, telles que les prêts bancaires, peuvent être difficiles à obtenir pour les jeunes entreprises qui manquent d'historique de crédit ou de garanties. Les entrepreneurs doivent donc explorer d'autres options, telles que le capital-risque, les investisseurs providentiels, le financement participatif, les subventions publiques et les concours d'entrepreneuriat. Ils doivent également être capables de présenter un plan d'affaires solide, de démontrer le potentiel de croissance de leur entreprise et de négocier efficacement avec les financeurs potentiels.<sup>50</sup>

### 2.2.2.4. Gestion des ressources humaines

Les entrepreneurs doivent recruter, embaucher, former et motiver leurs employés, ce qui peut être complexe, en particulier pour les petites entreprises qui disposent de ressources limitées. La gestion efficace du capital humain est cruciale pour bâtir une équipe solide et favoriser la croissance de l'entreprise. Les entrepreneurs doivent développer des compétences en leadership, en communication, en gestion des conflits et en développement des talents. Ils doivent également créer une culture d'entreprise positive, offrir des opportunités de croissance à leurs employés et mettre en place des systèmes de rémunération et de reconnaissance compétitifs.<sup>51</sup>

### 2.2.2.5. Concurrence et pression du marché

Les entrepreneurs doivent faire face à la concurrence d'entreprises établies et à la pression constante du marché, ils doivent innover en permanence et s'adapter rapidement aux changements pour survivre et prospérer dans un environnement commercial dynamique.

---

<sup>49</sup> Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human resource management review*, 13(2), 257-279.

<sup>50</sup> Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1980). An analysis of coping in a middle-aged community sample. *Journal of health and social behavior*, 219-239.

<sup>51</sup> Berger, S. C., & Udell, G. F. (1998). Relationship lending, small business finance and loan quality. *Journal of money, credit and banking*, 851-877.

La concurrence peut provenir d'entreprises locales, nationales ou internationales, ainsi que de nouveaux entrants sur le marché. Pour se démarquer, les entrepreneurs doivent développer un avantage concurrentiel unique, en proposant des produits ou des services différenciés, en adoptant des stratégies de marketing efficaces, en offrant un service à la clientèle exceptionnel et en tirant parti des nouvelles technologies.<sup>52</sup>

### **2.3. Le rôle de l'entrepreneur dans la création de valeur**

L'entrepreneur joue un rôle central dans le processus de création de valeur au sein de l'économie. Sa capacité à identifier les opportunités, à mobiliser les ressources et à innover est essentielle pour générer de la richesse et stimuler la croissance. L'entrepreneur est l'architecte de la valeur économique, transformant les idées en réalités et catalysant le progrès économique et social.

#### **2.3.1. L'identification et l'exploitation des opportunités**

L'entrepreneur possède un sens aigu des affaires qui lui permet de repérer les besoins non satisfaits, les lacunes du marché ou les nouvelles tendances, il est capable d'évaluer le potentiel de ces opportunités et de concevoir des produits, des services ou des modèles d'affaires innovants pour les exploiter. Cette capacité d'identification ne se limite pas à la découverte passive ; elle implique une recherche proactive, une analyse perspicace et une intuition créative.

L'entrepreneur scrute l'horizon, anticipe les évolutions du marché et détecte les occasions manquées par les acteurs établis. Il combine ensuite sa vision à une évaluation rigoureuse de la faisabilité technique, de la viabilité économique et de l'adéquation stratégique de l'opportunité.<sup>53</sup>

#### **2.3.2. La mobilisation des ressources**

L'entrepreneur est un acteur clé dans la mobilisation des ressources nécessaires à la réalisation de son projet, il doit être capable de réunir les capitaux financiers, les ressources humaines, les matières premières, les technologies et les autres éléments indispensables au lancement et au développement de son entreprise. Cette fonction de rassembleur ne se limite pas à une simple agrégation ; elle exige une allocation stratégique et une orchestration

---

<sup>52</sup> Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B., & Wright, P. M. (2017). *Human resource management: Gaining a competitive advantage*. McGraw-Hill Education

<sup>53</sup> Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

efficace. L'entrepreneur doit convaincre les investisseurs, attirer les talents, négocier avec les fournisseurs et constituer un réseau de partenaires. Il doit également optimiser l'utilisation de ces ressources, en minimisant les coûts, en maximisant la productivité et en créant des synergies.<sup>54</sup>

### 2.3.3. L'innovation et la prise de risque

L'entrepreneur est un moteur de l'innovation, il est prêt à prendre des risques et à investir dans de nouvelles idées, de nouvelles technologies et de nouveaux procédés. Son audace et sa créativité permettent de faire avancer les connaissances, de stimuler la concurrence et d'améliorer la productivité. Cette prise de risque n'est pas une simple témérité ; elle implique une évaluation lucide des incertitudes et une gestion proactive des aléas. L'entrepreneur calcule les probabilités, anticipe les conséquences et atténue les pertes potentielles. Il accepte l'échec comme une étape d'apprentissage et persévère dans la poursuite de ses objectifs innovants.<sup>55</sup>

### 2.3.4. La création d'emplois et la croissance économique

En créant de nouvelles entreprises et en développant leurs activités, les entrepreneurs génèrent des emplois et contribuent à la réduction du chômage, ils stimulent également la croissance économique en augmentant la production de biens et de services, en favorisant l'innovation et en améliorant la compétitivité des nations.<sup>56</sup>

Cet impact macroéconomique est le résultat d'une multitude de décisions microéconomiques, prises par des entrepreneurs qui croient en leur vision et qui sont prêts à investir leurs ressources et leurs efforts.

Les emplois créés par les entrepreneurs sont souvent plus innovants, plus flexibles et plus adaptés aux besoins changeants du marché du travail.<sup>57</sup>

---

<sup>54</sup> Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.

<sup>55</sup> Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper and Brothers.

<sup>56</sup> Acs, Z. J., & Armington, D. E. (2004). Employment growth and entrepreneurial activity in cities. *Regional studies*, 38(8), 925-946.

<sup>57</sup> Aldrich, H., & Ruef, A. (2006). *Organizations evolving*. Sage publications.

### 2.3.5. La diffusion des connaissances et des compétences

Les entrepreneurs jouent un rôle important dans la diffusion des connaissances et des compétences au sein de l'économie, ils acquièrent de l'expérience, développent un savoir-faire et forment leurs employés, qui peuvent ensuite créer leurs propres entreprises ou apporter leur expertise à d'autres organisations, ce transfert de connaissances ne se limite pas à une simple transmission technique ; il englobe également les valeurs entrepreneuriales, les attitudes proactives et les comportements innovants.

Les entrepreneurs créent des écosystèmes d'apprentissage, où les idées circulent librement, où les erreurs sont considérées comme des opportunités et où l'expérimentation est encouragée.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Uzzi, B. (1996). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative science quarterly*, 35-67.

### SECTION 3 : L'ENTREPRENEUR DANS LA THÉORIE DE SCHUMPETER

Cette section examine le rôle central de l'entrepreneur dans la pensée de Joseph Schumpeter, l'un des économistes majeurs du XXe siècle. Selon lui, l'entrepreneur est l'agent clé du développement économique, porteur d'innovations qui bouleversent les équilibres établis par un processus appelé destruction créatrice. À travers cette approche, l'entrepreneur n'est pas simplement un gestionnaire, mais un acteur de transformation, moteur du changement structurel et du progrès. Cette section analyse ainsi l'impact de l'innovation sur la croissance économique et la manière dont l'entrepreneur schumpétérien incarne le dynamisme du capitalisme.

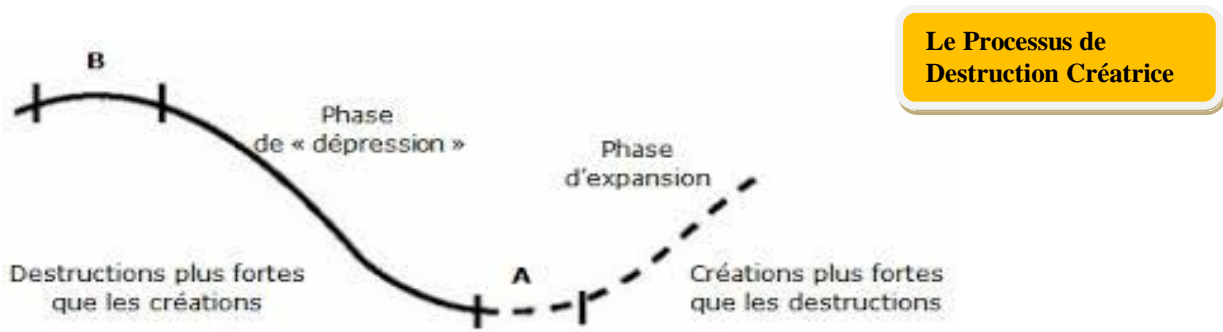
#### 3.1. La théorie de la destruction créatrice

Joseph Schumpeter, économiste influent du 20e siècle, a développé une théorie novatrice sur le rôle de l'entrepreneur dans le développement économique. Sa conception de la « destruction créatrice » met en lumière la manière dont l'innovation entrepreneuriale perturbe les structures économiques existantes et ouvre la voie à de nouvelles formes d'organisation et de production. Cette théorie, présentée dans son ouvrage majeur "Capitalisme, socialisme et démocratie" (1942), reste d'une pertinence remarquable pour comprendre la dynamique des économies modernes et le rôle central de l'entrepreneur dans le progrès économique.

##### 3.1.1. Le processus de destruction créatrice

Schumpeter décrit la destruction créatrice comme un processus dynamique et incessant dans lequel de nouvelles innovations radicales rendent obsolètes les technologies, les produits et les compétences existants. Ce processus, bien que parfois douloureux et déstabilisateur, est essentiel pour le progrès économique à long terme. Il ne s'agit pas simplement d'une destruction au sens négatif du terme, mais d'une destruction créatrice, car elle libère des ressources et ouvre de nouvelles perspectives de croissance et de développement. L'ancien est détruit pour faire place au nouveau, dans un cycle continu de transformation et de renouvellement. Ce processus peut être observé à travers de nombreux exemples historiques, tels que l'avènement de l'automobile qui a bouleversé l'industrie du transport hippomobile, ou l'essor d'Internet qui a transformé les secteurs de la communication, du commerce et du divertissement.

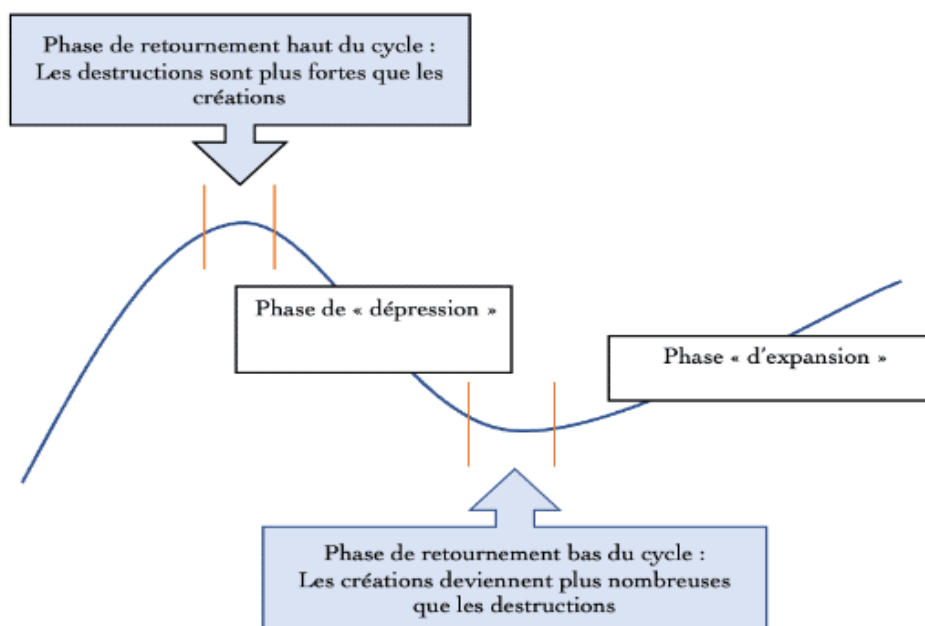
Figure 1: Le Processus de Destruction Créatrice



Source: Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper and Brothers.

Ce schéma pourrait illustrer le cycle de vie d'une industrie, montrant comment une nouvelle innovation émerge, perturbe l'industrie existante, conduit à son déclin, et finalement donne naissance à une nouvelle industrie. Les étapes clés pourraient inclure : émergence de l'innovation (une nouvelle technologie ou un nouveau produit est introduit sur le marché), croissance de la nouvelle industrie (la nouvelle industrie se développe rapidement, attirant des investissements et des ressources), déclin de l'industrie existante (l'industrie traditionnelle perd de sa compétitivité et décline progressivement), et émergence d'une nouvelle économie (la nouvelle industrie devient dominante et transforme l'ensemble de l'économie). Des exemples concrets pourraient être ajoutés pour illustrer chaque étape du processus.

Figure 2: destruction créatrice de J.Schumpeter



Source : Théories destruction créatrice de J. Schumpeter, J.A. (1942).

### 3.1.1.1. Analyse du cycle de destruction créatrice

Le schéma présenté illustre l'enchaînement des phases économiques résultant du processus Schumpétérien de destruction créatrice. Ce concept, formulé par Joseph Schumpeter dans son ouvrage majeur (*Capitalism, Socialism and Democracy*) (1942), désigne le mécanisme par lequel l'innovation provoque à la fois la disparition d'anciens secteurs ou entreprises et l'émergence de nouveaux, contribuant ainsi à la dynamique du capitalisme.

#### a. Phase d'expansion

Cette phase est caractérisée par une forte activité économique tirée par des innovations majeures (nouveaux produits, procédés de production, débouchés, organisations). Les entrepreneurs jouent ici un rôle clé en introduisant ces innovations sur le marché. Cela stimule la croissance, les investissements et l'emploi.

#### b. Phase de retournement haut du cycle

À ce stade, les innovations initiales commencent à s'épuiser. La concurrence s'intensifie, les gains d'innovation se réduisent, et les destructions (fermetures d'entreprises obsolètes, licenciements, faillites) deviennent plus nombreuses que les créations. C'est le début d'un ralentissement économique.

Cette transition reflète la logique cyclique de Schumpeter : l'ancien doit être éliminé pour que le nouveau puisse émerger.

#### c. Phase de dépression

L'économie entre dans une phase de ralentissement ou de crise. Le taux de croissance diminue, le chômage augmente, et les investissements se contractent. C'est une période d'assainissement économique où les structures inefficaces sont éliminées.

**Cependant, cette phase est essentielle car elle prépare les conditions d'un futur redémarrage basé sur de nouvelles innovations.**

#### d. Phase de retournement bas du cycle

C'est ici que de nouvelles initiatives entrepreneuriales apparaissent. Des innovations disruptives commencent à émerger, relançant la dynamique économique. Les créations redeviennent plus nombreuses que les destructions, amorçant une nouvelle phase d'expansion.

**3.1.1.2. Enjeux du cycle**

Ce cycle n'est pas une crise au sens négatif, mais un processus normal et nécessaire du capitalisme selon Schumpeter. L'innovation n'est pas linéaire : elle bouleverse les équilibres existants et engendre des périodes d'instabilité, mais elle est à l'origine de la croissance à long terme

**3.1.2. L'innovation radicale et l'innovation progressive**

Schumpeter distingue deux types d'innovation : l'innovation radicale, qui crée de nouveaux secteurs d'activité et transforme radicalement l'économie, et l'innovation progressive, qui améliore les produits et les processus existants.

- L'innovation radicale est le principal moteur de la destruction créatrice, elle est souvent associée à des découvertes scientifiques majeures ou à des ruptures technologiques qui remettent en question les modes de production et de consommation établis.
- L'innovation progressive, quant à elle, contribue à améliorer l'efficacité et la compétitivité des entreprises existantes, mais son impact sur l'ensemble de l'économie est généralement moins important.

**Tableau 2: Comparaison de l'Innovation Radicale et Progressive**

<b>Caractéristique</b>	<b>Innovation Radicale</b>	<b>Innovation Progressive</b>
Impact sur le marché	Création de nouveaux marchés, destruction d'anciens	Amélioration des produits/services existants
Risque	Élevé	Faible à modéré
Exemples	Internet, automobile, biotechnologies	Amélioration des modèles de voitures, mises à jour logicielles, optimisation des processus de production
Potentiel économique	Très élevé	Modéré

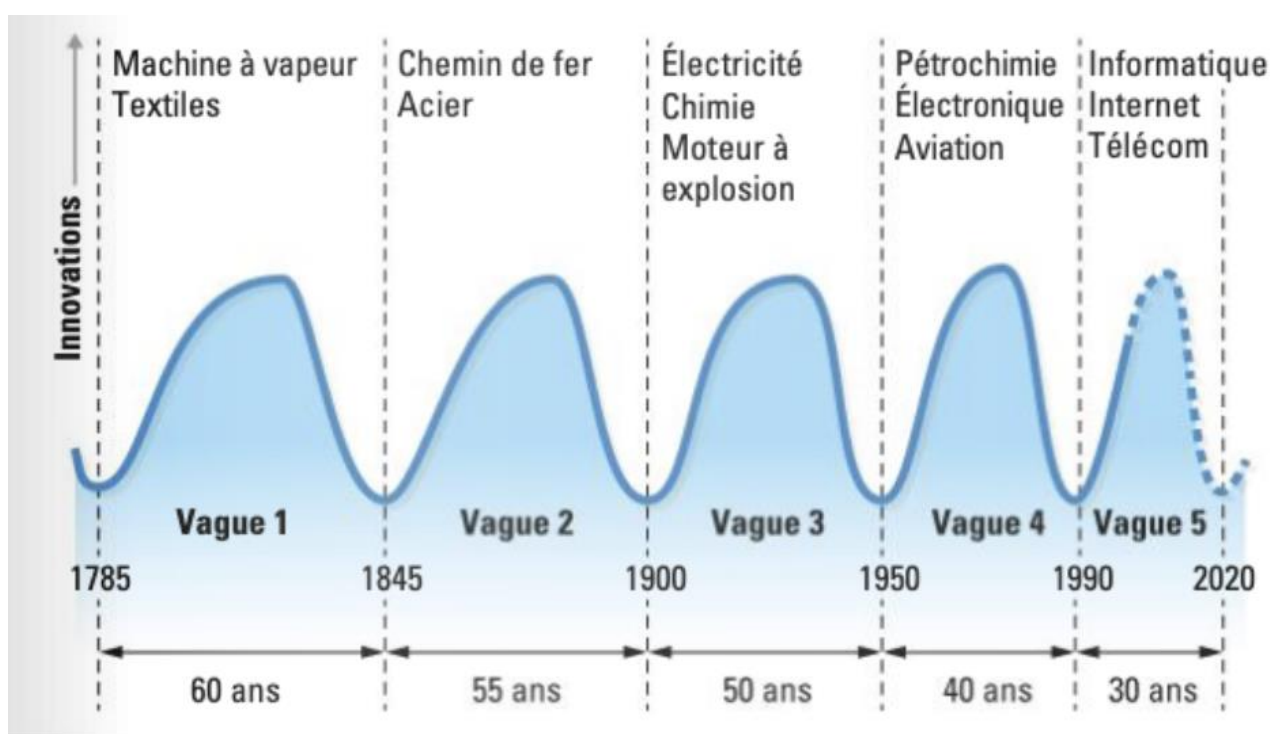
**Source:** Schumpeter, J. A. (1939). Business cycles: A theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process. McGraw-Hill.

Ce tableau pourrait être enrichi d'exemples supplémentaires et de détails plus précis sur les caractéristiques de chaque type d'innovation :

### 3.1.3. Les vagues d'innovation

Schumpeter observe que l'innovation ne se produit pas de manière uniforme dans le temps, mais tend à se concentrer en « vagues » ou « grappes ». Ces vagues d'innovation sont souvent associées à l'émergence de nouvelles technologies de rupture, telles que la machine à vapeur, l'électricité ou l'informatique, qui transforment l'ensemble de l'économie. Chaque vague d'innovation crée de nouvelles opportunités pour les entrepreneurs, stimule l'investissement et la croissance économique, et entraîne des changements profonds dans la structure de l'industrie et de la société. La théorie des vagues d'innovation permet de mieux comprendre les cycles économiques et les transformations structurelles à long terme.

Figure 3: Vagues d'Innovation de J.Schumpeter



SOURCE: FREEMAN, C., & LOUÇÃ, F. (2001). AS TIME GOES BY: FROM THE INDUSTRIAL REVOLUTIONS TO THE INFORMATION REVOLUTION. OXFORD UNIVERSITY PRESS.

#### – Explication Les vagues d'innovation de Schumpeter

Le document illustre cinq vagues majeures d'innovation, chacune associée à des technologies clés et à une durée approximative :

- **Vague 1 (1785–1845)** : Cette première vague correspond à la **révolution industrielle**, elle est marquée par la **machine à vapeur** et le développement des **textiles mécanisés**, qui

permettent la création des premières usines. C'est le début de la production industrielle à grande échelle.

- **Vague 2 (1845–1900)** : Cette période voit apparaître des innovations liées aux **transports et aux matériaux**, notamment le **chemin de fer** et l'**acier**. Ces avancées facilitent la circulation des marchandises et des personnes, et permettent une forte urbanisation.
- **Vague 3 (1900–1950)** : Avec l'**électricité**, la **chimie** et le **moteur à explosion**, cette vague change profondément l'industrie et la vie quotidienne. Elle permet l'éclairage des villes, l'automobile, les appareils électroménagers, etc.
- **Vague 4 (1950–1990)** : Cette vague est portée par la **pétrochimie**, l'**électronique** et l'**aviation**. Elle marque l'essor de la consommation de masse, de la télévision, des appareils électroniques et des voyages aériens.
- **Vague 5 (1990–2020)** : Enfin, la cinquième vague correspond à la **révolution numérique**, avec l'essor de l'**informatique**, d'**Internet** et des **télécommunications**. Elle transforme en profondeur le travail, l'économie, la communication et la vie sociale.

- **Une accélération des cycles**

On remarque que chaque vague dure moins longtemps que la précédente. La première a duré environ 60 ans, la dernière à peine 30 ans. Cela montre que les innovations arrivent de plus en plus rapidement. Aujourd'hui, les technologies évoluent si vite qu'on entre déjà peut-être dans une sixième vague, portée par l'intelligence artificielle, les énergies vertes ou les biotechnologies.

- **Un modèle basé sur la "destruction créatrice"**

Schumpeter introduit aussi l'idée de "destruction créatrice" : pour qu'une innovation prenne sa place, elle remplace souvent une ancienne technologie ou organisation. Par exemple, Internet a remplacé en partie la presse écrite et les anciens moyens de communication. Ce processus crée des opportunités économiques, mais aussi des perturbations sociales et des emplois perdus dans certains secteurs.

**Tableau 3 : Récapitulatif des vagues d'innovation**

Vague	Période approximative	Durée (années)	Principales innovations
1	1785 – 1845	60 ans	Machine à vapeur, Textiles
2	1845 – 1900	55 ans	Chemin de fer, Acier
3	1900 – 1950	50 ans	Électricité, Chimie, Moteur à explosion
4	1950 – 1990	40 ans	Pétrochimie, Électronique, Aviation
5	1990 – 2020	30 ans	Informatique, Internet, Télécommunications

SOURCE : FAIT PAR NOS SOINS

Ce tableau illustre les cinq grandes vagues d'innovation identifiées par l'économiste Joseph Schumpeter, qui a montré que le progrès économique ne se fait pas de manière continue, mais par phases successives portées par de grandes inventions.

### 3.2. L'entrepreneur comme agent de changement

Dans la théorie de Schumpeter, l'entrepreneur est bien plus qu'un simple acteur économique ; il est un agent de changement fondamental qui perturbe l'équilibre existant et propulse l'économie vers de nouveaux sommets.

Son rôle central dans le processus de destruction créatrice met en lumière son impact transformationnel sur la société.

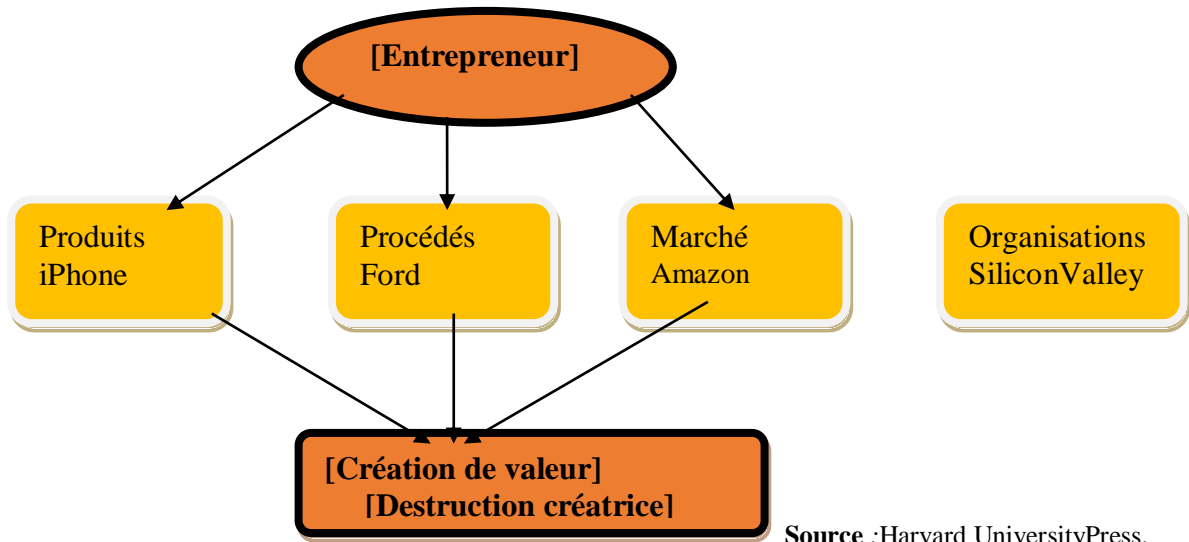
L'entrepreneur n'est pas simplement un optimisateur au sein d'un système donné, mais un perturbateur qui remet en question les conventions, défie le statu quo et ouvre de nouvelles voies pour le développement économique.

#### 3.2.2. L'innovation comme force motrice

L'entrepreneur, selon Schumpeter, est celui qui introduit de nouvelles combinaisons de facteurs de production : nouveaux produits, nouveaux procédés de production, nouveaux marchés, nouvelles sources d'approvisionnement, ou nouvelles formes d'organisation industrielle. L'innovation est la force motrice qui alimente le processus de destruction créatrice et qui permet à l'entrepreneur de se démarquer et de créer de la valeur. L'entrepreneur est l'agent qui dynamise l'économie en introduisant constamment de la

nouveauté. Cette innovation peut prendre de nombreuses formes, allant de la création d'un produit entièrement nouveau à la réorganisation d'une industrie existante.

**Figure 4 : L'Innovation comme Force Motrice de l'Entrepreneuriat**



Ce schéma pourrait illustrer les différentes dimensions de l'innovation entrepreneuriale, en montrant comment l'introduction de nouvelles combinaisons de facteurs de production (produits, procédés, marchés, etc.) conduit à la création de valeur et à la perturbation de l'équilibre économique existant. Des exemples concrets d'innovations entrepreneuriales pourraient être utilisés pour illustrer chaque dimension. Par exemple, pour les "nouveaux produits", on pourrait citer l'iPhone ; pour les "nouveaux procédés", la production à la chaîne de Ford ; pour les "nouveaux marchés", l'expansion mondiale du commerce électronique ; et pour les "nouvelles formes d'organisation industrielle", le modèle de la SiliconValley (La SiliconValley, au sud de la baie de San Francisco en Californie, accueille de nombreuses start-ups et entreprises internationales de technologies).

### 3.2.2. La perturbation de l'équilibre

L'action de l'entrepreneur perturbe l'équilibre statique du marché. En introduisant une innovation, il crée un déséquilibre temporaire qui remet en question les positions établies et ouvre de nouvelles opportunités pour ceux qui sont prêts à s'adapter et à innover. Cette perturbation est à la fois une source de risque et une source de profit pour l'entrepreneur. L'entrepreneur rompt avec la routine et l'inertie du marché, introduisant un élément de chaos créatif qui stimule l'activité économique. Ce déséquilibre peut entraîner une réallocation des ressources, une restructuration des industries et une transformation des modes de consommation

**Tableau 4: Perturbation de l'Équilibre par l'Innovation Entrepreneuriale**

Équilibre initial	Action de l'entrepreneur (innovation)	Nouvel équilibre
Marché stable, concurrence établie, technologies connues	Introduction d'un nouveau produit, procédé, marché, etc.	Marché dynamique, concurrence accrue, nouvelles technologies

Source : Réalisé par nos-soins

Ce tableau pourrait être enrichi d'exemples spécifiques de la manière dont les innovations entrepreneuriales ont perturbé des marchés existants et créé de nouveaux équilibres. Par exemple, l'introduction de la voiture électrique a perturbé l'industrie automobile traditionnelle ; l'avènement du commerce en ligne a transformé le secteur de la vente au détail ; et l'émergence des plateformes de médias sociaux a bouleversé l'industrie de la communication.

### 3.2.3. Le rôle de l'imitation

Le succès de l'entrepreneur innovateur incite d'autres acteurs économiques à l'imiter. Ce processus d'imitation diffuse l'innovation à travers l'économie, amplifie son impact et conduit à la création de nouveaux secteurs d'activité et à la transformation des structures économiques existantes. L'imitation n'est pas simplement une copie passive, mais un processus actif d'adaptation et d'amélioration. Les imitateurs peuvent apporter de nouvelles contributions à l'innovation initiale, en l'adaptant à de nouveaux contextes, en l'améliorant ou en la combinant avec d'autres idées.

### 3.3. L'impact de l'innovation sur la croissance économique

Selon Schumpeter, l'innovation est le moteur principal de la croissance économique. L'entrepreneur, en introduisant de nouvelles combinaisons de facteurs de production, stimule l'activité économique, crée de nouvelles industries et transforme les structures économiques existantes. Cette perspective met en lumière le rôle crucial de l'entrepreneur non seulement comme un acteur économique, mais aussi comme un catalyseur du changement structurel et du développement à long terme.<sup>59</sup>

<sup>59</sup> Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press.

### 3.3.1. L'augmentation de la productivité

L'innovation conduit à une augmentation de la productivité en permettant aux entreprises de produire plus de biens et de services avec moins de ressources. Cette augmentation de la productivité se traduit par une baisse des coûts de production, une hausse des profits et une amélioration du niveau de vie. L'innovation peut améliorer la productivité du travail, du capital et des autres facteurs de production, conduisant à une utilisation plus efficace des ressources et à une croissance économique accrue.

**Tableau 5: Impact de l'Innovation sur la Productivité**

Facteur	Impact de l'Innovation
Efficacité de la production	Augmentation grâce à de nouveaux procédés et technologies (par exemple, automatisation, robotique, intelligence artificielle)
Coûts de production	Réduction due à l'optimisation des processus (par exemple, économies d'échelle, gestion de la chaîne d'approvisionnement)
Volume de production	Augmentation grâce à l'amélioration des capacités de production (par exemple, expansion des usines, nouvelles machines)
Niveau de vie	Amélioration grâce à la disponibilité accrue de biens et services à des prix plus abordables, augmentation des revenus

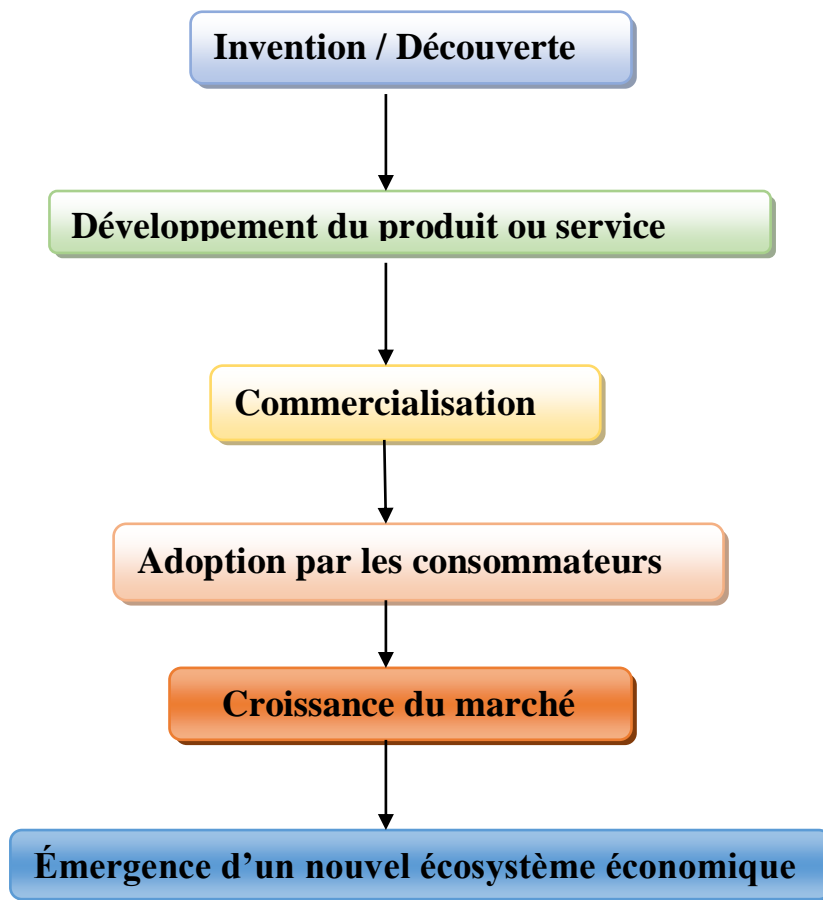
**Source:** Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles: A theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. McGraw-Hill.

Le tableau 5 met en évidence l'impact de l'innovation sur la productivité à travers plusieurs dimensions. Tout d'abord, l'efficacité de la production s'améliore grâce à l'introduction de nouveaux procédés et technologies, tels que l'automatisation ou l'intelligence artificielle. Ensuite, les coûts de production diminuent en raison de l'optimisation des processus, par exemple par les économies d'échelle ou une meilleure gestion de la chaîne d'approvisionnement. L'innovation permet également une augmentation du volume de production, notamment par l'expansion des capacités de production (nouvelles machines, usines plus performantes). Enfin, ces effets combinés se traduisent par une amélioration du niveau de vie, grâce à une plus grande disponibilité de biens et services à des prix plus abordables, et à une possible hausse des revenus.

### 3.3.2. La création de nouveaux marchés

L'innovation peut également conduire à la création de nouveaux marchés et de nouvelles industries. En introduisant des produits ou des services radicalement nouveaux, les entrepreneurs peuvent créer de la demande là où il n'y en avait pas auparavant, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives de croissance économique. Ces nouveaux marchés peuvent stimuler l'investissement, créer des emplois et générer de nouvelles sources de revenus pour les entreprises et les économies.

**Figure 5: Création de Nouveaux Marchés par l'Innovation**



**Source:** Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 68(2), 73-93.

Ce schéma illustre les étapes clés par lesquelles une innovation donne naissance à un nouveau marché. On peut distinguer entre les éléments suivants :

- **Invention / Découverte** : Une idée nouvelle ou une technologie innovante apparaît (ex : Internet, batterie lithium-ion).

- **Développement du produit ou service** : L'idée est transformée en solution concrète, prête à être testée ou produite (ex : smartphone, Tesla Model S).
- **Commercialisation** : Le produit ou service entre sur le marché, souvent avec des incertitudes et des risques.
- **Adoption par les consommateurs** : Le public commence à utiliser la solution, l'intérêt grandit, les habitudes changent.
- **Croissance du marché** : Le marché se développe rapidement. Les concurrents apparaissent, les investissements augmentent.
- **Émergence d'un nouvel écosystème économique** : Le marché ne se limite plus au produit initial : de nouvelles industries et services naissent autour (applications mobiles, bornes de recharge, plateformes e-commerce, etc.).

### 3.3.3. La destruction créatrice et la croissance

Le processus de destruction créatrice, bien qu'il puisse entraîner des perturbations à court terme, est essentiel pour la croissance économique à long terme.

En détruisant les structures économiques obsolètes et en les remplaçant par de nouvelles, l'innovation permet à l'économie de se renouveler et de se développer de manière durable. Cette destruction créatrice peut entraîner des pertes d'emplois et des difficultés pour les entreprises établies, mais elle libère également des ressources et ouvre la voie à de nouvelles industries plus dynamiques et plus compétitives.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 321-351.

### SECTION 4. LES PROCESSUS ENTREPRENEURIAUX SELON E.M. HERNANDEZ

L'entrepreneuriat ne se résume pas à la simple création d'une entreprise ; il s'agit d'un processus dynamique, structuré et évolutif, qui mobilise une série d'étapes, de décisions et de ressources. Parmi les approches contemporaines de ce processus, celle développée par E.M. Hernandez offre une lecture méthodique et opérationnelle de l'action entrepreneuriale. En mettant l'accent sur l'identification des opportunités, la mobilisation des ressources, la création d'entreprise et la gestion de la croissance, Hernandez propose un modèle structurant qui permet de mieux comprendre la logique entrepreneuriale dans sa globalité.

Cette section se propose d'analyser les principales étapes du processus entrepreneurial selon E.M. Hernandez, en mettant en lumière les leviers stratégiques de chaque phase. Elle examine notamment la façon dont les entrepreneurs repèrent, évaluent et exploitent les opportunités d'affaires, mobilisent les ressources nécessaires, construisent des structures viables, puis assurent leur développement durable.

#### 4.1. Les étapes du processus entrepreneurial

E.M. Hernandez propose un modèle du processus entrepreneurial qui met l'accent sur les étapes clés que franchit un entrepreneur, de l'identification d'une opportunité à la création et au développement d'une entreprise prospère. Ce modèle offre un cadre précieux pour comprendre la complexité et la dynamique de l'entrepreneuriat, en décomposant le parcours entrepreneurial en une série d'étapes distinctes mais interconnectées.

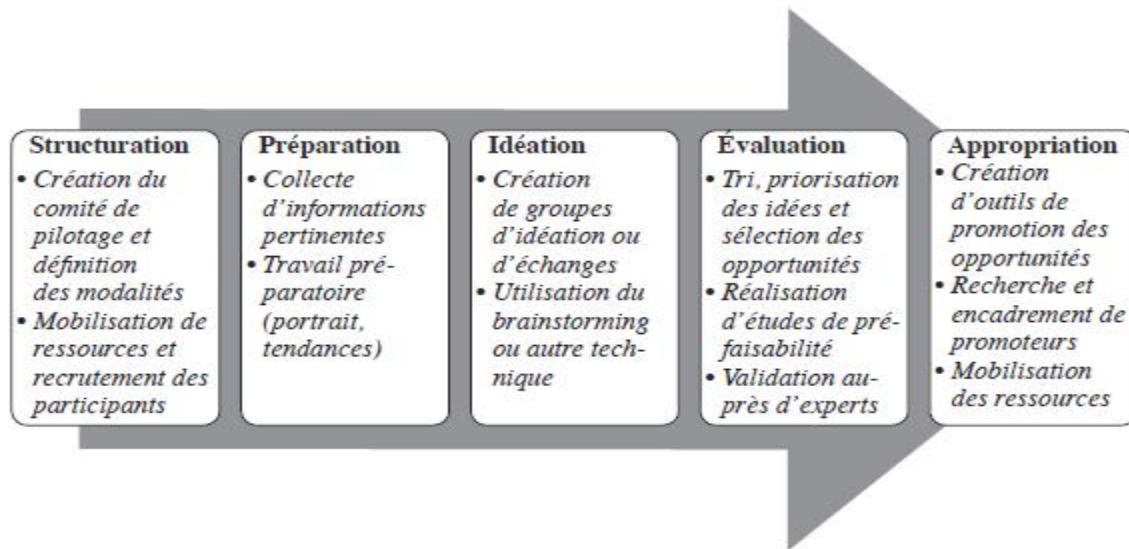
##### 4.1.1. L'identification de l'opportunité

La première étape du processus entrepreneurial consiste à identifier une opportunité commerciale viable. Cela peut impliquer de reconnaître un besoin non satisfait sur le marché, de découvrir une nouvelle technologie ou de trouver une nouvelle façon de fournir un produit ou un service existant. L'identification d'une opportunité n'est pas un événement passif, mais un processus actif qui requiert de la créativité, de la perspicacité et une bonne compréhension du marché. Les entrepreneurs qui réussissent sont capables de voir ce que les autres ne voient pas, de détecter les tendances émergentes et de transformer les idées en opportunités viables.<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of business venturing*, 18(1), 105-123

Figure 6 : Identification de l'Opportunité Entrepreneuriale



Source : Harvard Business Review, 68(2), 73-93

Le schéma représente un processus linéaire, décomposé en cinq phases principales, qui mènent de l'idée initiale à la concrétisation d'une opportunité entrepreneuriale.

### a. Structuration

Cette phase initiale vise à mettre en place les fondations du projet entrepreneurial.

- **Création du comité de pilotage et définition des modalités** : Il s'agit de constituer l'équipe qui va mener le projet et de définir les règles de fonctionnement, les rôles et les responsabilités de chacun.
- **Mobilisation des ressources et recrutement des participants** : Cette étape consiste à identifier et à sécuriser les ressources nécessaires au projet (financières, humaines, matérielles...) et à recruter les personnes qui vont y participer (entrepreneurs, experts, partenaires...).

### b. Préparation

Cette phase est consacrée à la collecte d'informations et à l'analyse de l'environnement dans lequel le projet va évoluer.<sup>62</sup>

<sup>62</sup> Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of business venturing*, 18(1), 105-123.

- **Collecte d'informations pertinentes** : Il s'agit de rassembler toutes les données utiles à la compréhension du marché, des clients potentiels, de la concurrence, des technologies disponibles, etc.
- **Travail préparatoire (portrait, tendances)** : Cette étape consiste à analyser les informations collectées pour en Extraire les éléments clés : définition du profil du client cible ("portrait"), identification des évolutions du marché ("tendances").

### c. Idéation

Cette phase est celle de la créativité, où l'objectif est de générer un maximum d'idées nouvelles.

- **Création de groupes d'idéation ou d'échanges** : Organiser des séances de travail collectif pour favoriser l'émergence d'idées.
- **Utilisation du brainstorming ou autre technique** : Mettre en œuvre des méthodes créatives pour stimuler la production d'idées (brainstorming, mindmapping, etc.).

### d. Évaluation

Cette phase vise à sélectionner les idées les plus prometteuses et à valider leur potentiel.

- **Tri, priorisation des idées et sélection des opportunités** : Évaluer les idées générées en fonction de critères prédéfinis (faisabilité, viabilité, désirabilité...) et retenir celles qui semblent les plus intéressantes.
- **Réalisation d'études de préfaisabilité** : Approfondir l'analyse des opportunités sélectionnées en réalisant des études plus poussées sur leur faisabilité technique, commerciale et financière.
- **Validation auprès d'experts** : Soumettre les opportunités à l'avis d'experts pour obtenir un retour critique et identifier les points à améliorer.

### a. Appropriation

Cette phase est celle de la concrétisation du projet, où l'opportunité sélectionnée est transformée en une activité économique viable.

- **Création d'outils de promotion des opportunités :** Développer des supports de communication pour faire connaître l'offre aux clients potentiels (site web, plaquettes, présentations...).
- **Recherche et encadrement des promoteurs :** Accompagner les entrepreneurs dans la mise en œuvre de leur projet (conseil, formation, mentorat...).
- **Mobilisation des ressources :** Réunir les ressources nécessaires au lancement de l'activité (financement, équipe, locaux...).

#### **4.1.2. L'évaluation de l'opportunité**

Une fois qu'une opportunité a été identifiée, l'entrepreneur doit l'évaluer pour déterminer sa faisabilité et son potentiel de réussite. Cela comprend l'analyse du marché, l'évaluation de la concurrence, l'estimation des coûts et des revenus, et l'évaluation des risques.

L'évaluation de l'opportunité est une étape cruciale qui permet à l'entrepreneur de valider son idée, de minimiser les risques et d'optimiser ses chances de succès.

Une évaluation rigoureuse doit porter sur tous les aspects pertinents de l'opportunité, depuis sa viabilité commerciale jusqu'à sa faisabilité technique et financière.

**Tableau 6: Critères d'Évaluation de l'Opportunité Entrepreneuriale**

Critère	Description
Taille du marché	Potentiel de chiffre d'affaires et de croissance du marché cible (taille du marché total adressable, taux de croissance annuel composé, segments de marché pertinents)
Concurrence	Intensité de la concurrence et positionnement concurrentiel potentiel (nombre de concurrents, parts de marché, avantages concurrentiels, barrières à l'entrée)
Faisabilité technique	Disponibilité et accessibilité des technologies et des ressources nécessaires (matériaux, équipements, savoir-faire, propriété intellectuelle)
Viabilité économique	Potentiel de rentabilité et de retour sur investissement (coûts de production, prix de vente, marges bénéficiaires, seuil de rentabilité, période de récupération)
Risques	Probabilité et impact des différents risques associés à l'opportunité (financiers, technologiques, marché, opérationnels, réglementaires)

Source : Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of business venturing*, 18(1), 105

Ce tableau pourrait être enrichi avec des exemples concrets et des indicateurs plus précis pour chaque critère. Par exemple : L'évaluation des risques pourrait inclure une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) ou une analyse PESTEL (politique, économique, sociale, technologique, environnemental, légal).

### **4.1.3. La décision d'exploiter ou de ne pas exploiter l'opportunité**

Après avoir évalué l'opportunité, l'entrepreneur doit décider s'il convient de la poursuivre ou non. Cette décision dépend de divers facteurs, notamment l'attrait de l'opportunité, les ressources disponibles, la tolérance au risque de l'entrepreneur et ses objectifs personnels. Cette décision est cruciale, car elle détermine l'allocation des ressources de l'entrepreneur et l'orientation future de son projet entrepreneurial. Un entrepreneur rationnel choisira d'exploiter une opportunité si les bénéfices attendus dépassent les coûts et les risques encourus, et si elle correspond à ses objectifs et à ses valeurs.

## **4.2. Les défis du processus entrepreneurial**

Le processus entrepreneurial, bien que potentiellement gratifiant, est jalonné de nombreux défis et obstacles que l'entrepreneur doit surmonter pour réussir. Ces défis peuvent être de nature diverse, allant de l'incertitude inhérente à toute nouvelle entreprise aux contraintes de ressources limitant l'action de l'entrepreneur, en passant par la complexité croissante de la gestion à mesure que l'entreprise se développe.

### **4.2.1. L'incertitude et le risque**

L'entrepreneuriat est intrinsèquement lié à l'incertitude et au risque. L'entrepreneur doit prendre des décisions dans un contexte d'information limitée et faire face à la possibilité d'échec financier, personnel et professionnel. Contrairement à un employé qui bénéficie d'une certaine stabilité et d'un salaire régulier, l'entrepreneur s'aventure en territoire inconnu, où les résultats de ses actions sont incertains et où la possibilité de perte est toujours présente.

Cette incertitude peut être source d'anxiété et de stress, mais elle est aussi ce qui motive de nombreux entrepreneurs à poursuivre leurs rêves et à créer quelque chose de nouveau. L'entrepreneur doit être capable de tolérer l'ambiguïté, de s'adapter rapidement aux changements et de prendre des décisions éclairées malgré le manque d'informations complètes.

**Tableau 7: Types de Risques Entrepreneuriaux**

Type de Risque	Description
Risque financier	Perte de l'investissement initial, difficultés de trésorerie, incapacité à obtenir un financement supplémentaire. L'entrepreneur investit souvent ses propres économies, emprunte de l'argent ou attire des investisseurs pour financer son projet. Si l'entreprise ne réussit pas, il risque de perdre tout ou partie de cet investissement, de se retrouver endetté et de compromettre sa situation financière personnelle. De plus, les problèmes de trésorerie sont fréquents au début de l'activité, lorsque les revenus sont encore faibles et les dépenses élevées. L'incapacité à obtenir un financement supplémentaire peut également entraver la croissance de l'entreprise, voire la mener à la faillite.
Risque de marché	Demande insuffisante pour le produit ou service, concurrence accrue, changements dans les préférences des consommateurs. L'entrepreneur doit évaluer correctement la demande pour son produit ou service, ce qui est souvent difficile, surtout pour les innovations radicales. Il doit également faire face à la concurrence des entreprises établies, qui peuvent avoir des avantages en termes de coûts, de notoriété de marque et de réseau de distribution. De plus, les préférences des consommateurs peuvent changer rapidement, rendant le produit ou service de l'entrepreneur obsolète ou non pertinent.
Risque technologique	Obsolescence rapide de la technologie, difficultés à développer ou à mettre en œuvre de nouvelles technologies. Dans certains secteurs, la technologie évolue à un rythme très rapide, ce qui peut rendre les produits ou services de l'entrepreneur obsolètes en peu de temps. L'entrepreneur doit donc investir continuellement dans la recherche et le développement pour rester à la pointe de l'innovation. De plus, le développement et la mise en œuvre de nouvelles technologies peuvent être complexes, coûteux et risqués, et peuvent entraîner des retards ou des échecs.
Risque opérationnel	Problèmes de production, difficultés à gérer la croissance, difficultés à attirer et à retenir les talents. L'entrepreneur peut rencontrer des difficultés à mettre en place un processus de production efficace et à assurer la qualité de ses produits ou services. La croissance rapide de l'entreprise peut également poser des problèmes de gestion, tels que la nécessité de déléguer des responsabilités, de mettre en place des systèmes et des processus formels, et de gérer une équipe de plus en plus nombreuse et diversifiée. Enfin, attirer et retenir les talents est un défi majeur pour de nombreuses entreprises, en particulier les startups, qui peuvent avoir du mal à rivaliser avec les salaires et les avantages offerts par les grandes entreprises.
Risque personnel	Stress, épuisement professionnel, conflits familiaux. L'entrepreneuriat est une activité très exigeante qui demande beaucoup de temps, d'énergie et d'engagement. L'entrepreneur travaille souvent de longues heures, sacrifie sa vie personnelle et familiale, et subit une pression énorme pour réussir. Cela peut entraîner un stress important, un épuisement professionnel, des problèmes de santé et des conflits familiaux. L'entrepreneur doit donc être capable de gérer efficacement son temps, son énergie et son stress, et de trouver un équilibre entre sa vie professionnelle et sa vie personnelle.

Source : Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2014). *Entrepreneurship* (3rd ed.). Wiley.

### 4.2.1. Les contraintes de ressources

Les entrepreneurs, en particulier au stade de démarrage, sont souvent confrontés à des contraintes de ressources importantes. Ces contraintes peuvent inclure un manque de capital financier, de personnel qualifié, de temps et d'accès aux technologies et aux infrastructures nécessaires. Le capital financier est essentiel pour financer le développement du produit ou service, la commercialisation, la production et les opérations de l'entreprise. Les entrepreneurs peuvent avoir du mal à obtenir des prêts bancaires, des investissements en capital-risque ou d'autres formes de financement, surtout s'ils n'ont pas d'antécédents commerciaux ou si leur idée est considérée comme risquée.

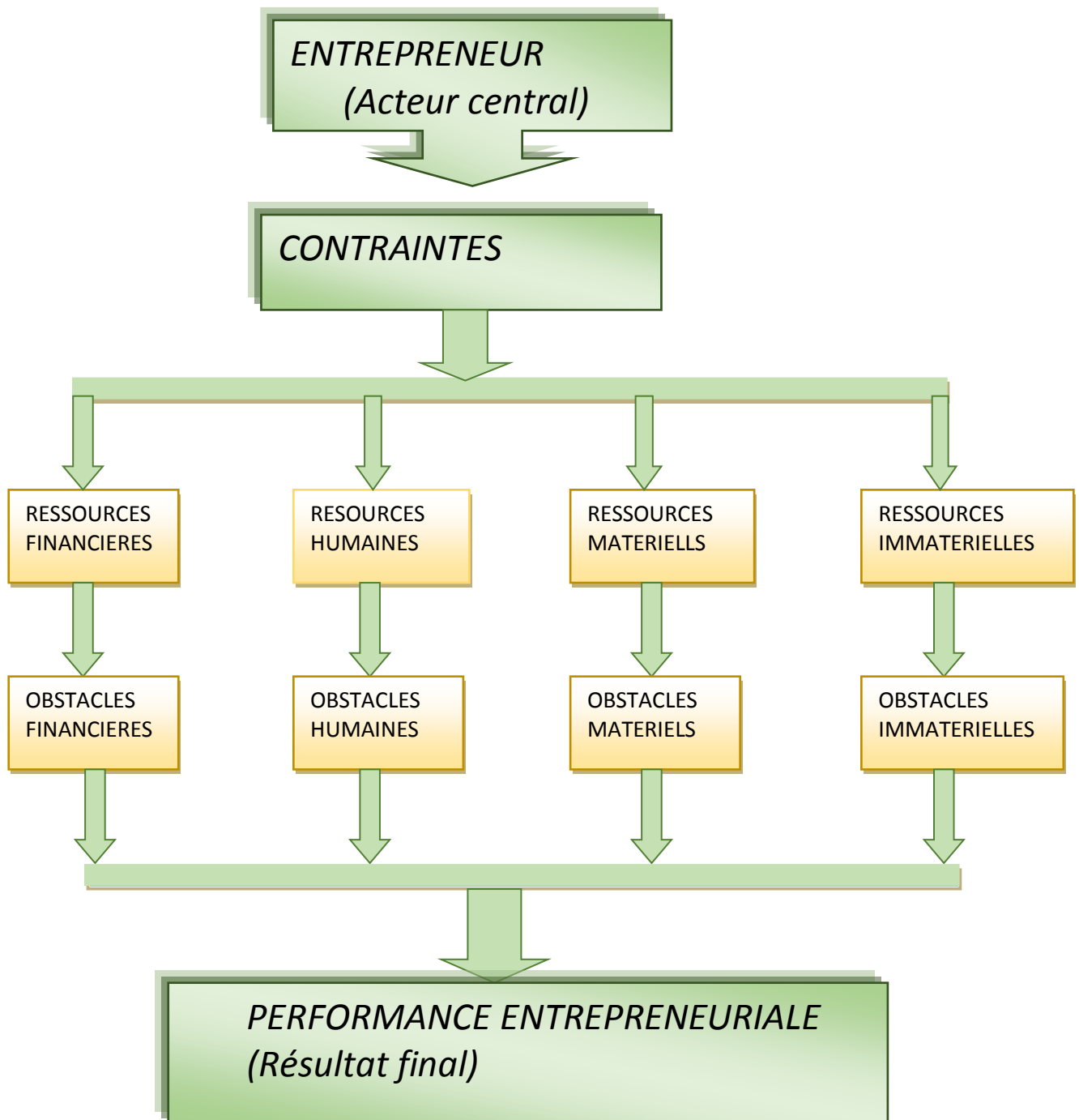
Le personnel qualifié est également crucial pour le succès de l'entreprise, mais les entrepreneurs peuvent avoir des difficultés à attirer et à retenir les talents nécessaires, en particulier s'ils ne peuvent pas offrir des salaires et des avantages compétitifs. Le temps est une ressource limitée pour tous les entrepreneurs, mais il l'est encore plus pour ceux qui démarrent une entreprise, car ils doivent assumer de nombreuses responsabilités et accomplir de nombreuses tâches eux-mêmes.

L'accès aux technologies et aux infrastructures nécessaires, telles que les équipements, les logiciels, les installations de production et les réseaux de distribution, peut également être un obstacle pour certains entrepreneurs, en particulier dans les pays en développement ou les régions éloignées.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Timmons, J. A., Muzyka, D. F., Stevenson, H. H., & Bygrave, W. D. (1994). Opportunity recognition: The development of a venture capital model. *Frontiers of entrepreneurship research*, 14(1), 88-110.

Figure 7: Contraintes de Ressources dans le Processus Entrepreneurial



Source : Inspiré de Baker, Chandler & Eesley, 2003)

Ce schéma pourrait illustrer les différentes catégories de ressources dont un entrepreneur a besoin et les obstacles qui peuvent limiter leur accès à ces ressources. Par exemple :

- **Ressources financières** : capital de démarrage, prêts, subventions, investissements.

**Les obstacles** peuvent inclure : manque de garanties, historique de crédit insuffisant, perception de risque élevé, procédures administratives complexes.

- **Ressources humaines** : personnel qualifié, expérience, savoir-faire, réseau.

**Les obstacles** peuvent inclure : pénurie de talents, concurrence salariale, manque d'attractivité de l'entreprise, difficultés de recrutement.

- **Ressources matérielles** : équipements, machines, installations, matières premières.

**Les obstacles** peuvent inclure : coûts élevés, disponibilité limitée, problèmes logistiques, obsolescence technologique.

- **Ressources immatérielles** : connaissances, propriété intellectuelle, marque, réputation.

**Les obstacles** peuvent inclure : manque de sensibilisation, difficulté à protéger la propriété intellectuelle, réputation non établie, manque de confiance.

### 4.2.3. La complexité de la gestion d'une entreprise en croissance

À mesure que l'entreprise se développe, l'entrepreneur est confronté à de nouveaux défis liés à la gestion de la croissance. Cela peut inclure la nécessité de déléguer des responsabilités, de mettre en place des systèmes et des processus formels, de gérer une équipe plus importante et de s'adapter à un environnement commercial en constante évolution. L'entrepreneur qui réussit à lancer son entreprise doit ensuite apprendre à la gérer et à la faire croître. Cela implique de passer d'un mode de fonctionnement artisanal à un mode de gestion plus structuré et professionnel. La délégation devient indispensable, car l'entrepreneur ne peut plus tout faire lui-même. Il doit apprendre à confier des responsabilités à d'autres personnes, à leur faire confiance et à les motiver. La mise en place de systèmes et de processus formels est également nécessaire pour assurer l'efficacité, la qualité et la cohérence des opérations de l'entreprise. Cela peut inclure la mise en place d'une structure organisationnelle claire, de procédures de travail standardisées, de systèmes d'information et de contrôle, et de mécanismes de coordination et de communication. La gestion d'une équipe plus importante et plus diversifiée pose également de nouveaux défis en termes de leadership, de communication, de gestion des conflits et de développement des employés.<sup>64</sup>

---

<sup>64</sup> Baker, T., Chandler, D., & Easley, D. T. (2003). Resources in nascent entrepreneurship. *Journal of management*, 29(6), 773-796.

Enfin, l'environnement commercial est en constante évolution, ce qui oblige l'entrepreneur à s'adapter en permanence aux nouvelles tendances, aux nouvelles technologies, aux nouvelles réglementations et aux nouvelles opportunités et menaces.

### 4.3. La mobilisation des ressources et la création d'entreprise

La mobilisation efficace des ressources est une étape cruciale du processus entrepreneurial. Une fois l'opportunité identifiée et évaluée, l'entrepreneur doit rassembler les ressources nécessaires pour créer et lancer son entreprise. Cette étape est souvent déterminante pour le succès ou l'échec du projet entrepreneurial, car elle conditionne la capacité de l'entrepreneur à transformer son idée en une réalité viable et compétitive. La mobilisation des ressources ne se limite pas à la simple recherche de financement ; elle englobe un ensemble d'activités complexes visant à acquérir, à combiner et à coordonner les différents types de ressources nécessaires au fonctionnement et au développement de l'entreprise. Elle implique une planification stratégique, une gestion rigoureuse et une capacité à nouer des relations avec divers acteurs clés.

#### 4.3.1. Les types de ressources

L'entrepreneur a besoin de différents types de ressources pour démarrer son activité :

- Ressources financières : capital de démarrage, prêts, investissements.
- Ressources humaines : compétences, expérience, réseau.
- Ressources matérielles : équipements, locaux, matières premières.
- Ressources immatérielles : propriété intellectuelle, marque, réputation.<sup>65</sup>

---

<sup>65</sup> Greiner, L. E. (1972). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard business review*, 50(4), 37-46.

**Tableau 8: Types de Ressources Entrepreneuriales**

Type de Ressource	Description
Ressources financières	Capital initial, bénéfices réinvestis, crédits bancaires, investissements d'amis et de la famille, capital-risque, etc. Ces ressources sont indispensables pour financer les coûts de démarrage, les dépenses opérationnelles, les investissements en capital et la croissance de l'entreprise. L'entrepreneur doit identifier les sources de financement les plus appropriées à son projet, négocier les conditions de financement et gérer efficacement ses flux de trésorerie. Une gestion financière rigoureuse est cruciale pour assurer la survie et la pérennité de l'entreprise.
Ressources humaines	Fondateurs, employés, conseillers, mentors, partenaires, etc. Compétences, connaissances, expérience, créativité, passion, engagement, etc. Le capital humain est un atout essentiel pour toute entreprise, car il détermine sa capacité à innover, à produire, à vendre et à se développer. L'entrepreneur doit constituer une équipe compétente et motivée, définir les rôles et les responsabilités de chacun, et mettre en place des mécanismes de gestion des talents efficaces. Le leadership de l'entrepreneur est déterminant pour attirer, retenir et mobiliser les talents nécessaires.
Ressources matérielles	Locaux, équipements, machines, outils, véhicules, matières premières, stocks, etc. Ces ressources sont nécessaires pour produire les biens ou les services offerts par l'entreprise. L'entrepreneur doit choisir les équipements et les technologies les plus adaptés à ses besoins, négocier les contrats avec les fournisseurs, gérer efficacement ses stocks et optimiser l'utilisation de ses locaux. Une gestion efficace des ressources matérielles peut permettre de réduire les coûts, d'améliorer la productivité et de garantir la qualité des produits ou services.
Ressources immatérielles	Marque, réputation, propriété intellectuelle (brevets, marques, droits d'auteur), savoir-faire, culture d'entreprise, relations avec les clients et les fournisseurs, etc. Ces ressources sont souvent plus difficiles à acquérir et à évaluer, mais elles peuvent conférer un avantage concurrentiel significatif à l'entreprise. L'entrepreneur doit protéger sa propriété intellectuelle, construire une marque forte, développer une culture d'entreprise positive et établir des relations durables avec ses clients et ses fournisseurs. Les ressources immatérielles sont de plus en plus reconnues comme des facteurs clés de succès pour les entreprises.

**Source:** Amit, R., & Schoemaker, P. J. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic management journal*, 14(1), 33-46.

Le tableau présente les différentes catégories de ressources essentielles à la réussite d'un projet entrepreneurial, en s'appuyant sur les travaux d'Amit et Schoemaker (1993). Il distingue quatre types principaux de ressources : financières, humaines, matérielles et immatérielles.

- Les ressources financières regroupent l'ensemble des moyens monétaires mobilisables pour démarrer, faire fonctionner et développer l'entreprise (fonds propres, prêts, capital-risque, etc.).
- Une gestion rigoureuse de ces ressources est indispensable pour assurer la pérennité du projet.
- Les ressources humaines, quant à elles, englobent les compétences, l'expérience et l'engagement des individus impliqués dans l'entreprise.
- Le leadership de l'entrepreneur et sa capacité à construire une équipe solide jouent ici un rôle central. Les ressources matérielles désignent les équipements physiques, locaux et matières premières nécessaires à la production, leur bonne gestion permet d'optimiser la productivité et de maîtriser les coûts. Enfin, les ressources immatérielles, telles que la marque, la réputation, les droits de propriété intellectuelle et le réseau relationnel, constituent souvent des atouts différenciateurs durables. Bien que difficiles à mesurer, elles peuvent offrir un avantage concurrentiel stratégique. Ensemble, ces ressources forment l'assise sur laquelle l'entrepreneur bâtit et fait croître son entreprise.

### 4.3.2. Les stratégies de mobilisation des ressources

L'entrepreneur peut utiliser différentes stratégies pour mobiliser les ressources nécessaires :

- **Financement sur fonds propres** : investir ses propres économies ou celles de ses proches.
- **Financement par emprunt** : obtenir des prêts auprès de banques ou d'autres institutions financières.
- **Financement participatif** : collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes via des plateformes en ligne.
- **Investissement en capital-risque** : obtenir un financement auprès d'investisseurs professionnels en échange de parts de l'entreprise.

- **Partenariats stratégiques** : collaborer avec d'autres entreprises pour partager des ressources et des compétences.
- **Financement sur fonds propres**
  - a. **Avantages** : autonomie, pas de remboursement, alignement des intérêts.
  - b. **Inconvénients** : ressources limitées, risque personnel élevé, potentiel de croissance limité.
- **Financement par emprunt**
  - a. **Avantages** : accès à des montants importants, taux d'intérêt fixes, discipline financière.
  - b. **Inconvénients** : remboursement obligatoire, risque de défaut, contraintes liées aux garanties, coût du capital.
- **Financement participatif**
  - a. **Avantages** : mobilisation d'un large public, validation du marché, création d'une communauté.
  - b. **Inconvénients** : divulgation d'informations, risque de ne pas atteindre l'objectif, gestion de nombreux contributeurs, complexité administrative.
- **Investissement en capital-risque** :
  - a. **Avantages** : montants importants, accompagnement stratégique, expertise sectorielle.
  - b. **Inconvénients** : dilution du capital, perte de contrôle, exigences de performance élevées, pression sur la rentabilité.
- **Partenariats stratégiques** :
  - a. **Avantages** : partage des coûts et des risques, accès à de nouvelles compétences et marchés, économies d'échelle.
  - b. **Inconvénients** : conflits potentiels, dépendance, dilution de la propriété intellectuelle, complexité de la coordination.

L'entrepreneur doit évaluer soigneusement les avantages et les inconvénients de chaque stratégie et choisir la combinaison la plus appropriée en fonction de ses besoins, de ses

objectifs et de son profil de risque. Il est souvent nécessaire de combiner plusieurs stratégies pour mobiliser l'ensemble des ressources nécessaires au développement de l'entreprise.

### 4.3.3. Le business plan

Un business plan solide est essentiel pour mobiliser efficacement les ressources et convaincre les investisseurs et les partenaires potentiels. Il décrit en détail le projet entrepreneurial, y compris l'opportunité commerciale, la stratégie de l'entreprise, les besoins en ressources, les projections financières et l'équipe de direction. Le business plan sert de feuille de route pour l'entrepreneur, mais aussi d'outil de communication et de persuasion auprès des parties prenantes externes. Il doit être clair, concis, réaliste et convaincant, et mettre en évidence le potentiel de l'entreprise et la capacité de l'équipe à le réaliser. Un business plan bien structuré et argumenté peut faciliter l'obtention de financements, l'attraction de talents et l'établissement de partenariats stratégiques. Il doit également servir de document de référence pour la gestion et le suivi de l'entreprise, en permettant à l'entrepreneur de mesurer ses progrès, d'identifier les problèmes potentiels et d'ajuster sa stratégie en conséquence.<sup>66</sup>

### 4.4. La gestion de la croissance et du développement de l'entreprise

La croissance d'une entreprise, bien que souvent synonyme de succès et de pérennité accrue, s'accompagne inévitablement de défis importants, qui se complexifient à mesure que l'entreprise prend de l'ampleur. Ces défis sont particulièrement aigus pour les jeunes pousses entrepreneuriales, qui doivent souvent composer avec des ressources limitées, une structure organisationnelle encore en construction et une forte dépendance à l'égard de leur fondateur. Une gestion efficace de ces défis est absolument cruciale pour assurer non seulement la survie de l'entreprise, mais aussi son développement à long terme et sa capacité à prospérer dans un environnement concurrentiel en constante évolution.

#### 4.4.1. Les défis de la croissance pour les entreprises entrepreneuriales

La croissance d'une entreprise, surtout lorsqu'elle est rapide et soutenue, entraîne une cascade de changements qui peuvent déstabiliser les fondations mêmes de l'organisation. Les routines établies, les modes de communication informels et les structures décisionnelles centralisées qui fonctionnaient bien au début peuvent devenir inadaptés, voire contre-

---

<sup>66</sup> Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2009). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. McGraw-Hill/Irwin.

productifs, à mesure que l'entreprise grandit. Cette transition délicate nécessite une adaptation constante et une anticipation proactive des problèmes potentiels.

### 4.4.1.1. Maintenir l'esprit entrepreneurial

Ce défi difficile à relever dans la réalité, peut être analysé comme suite :

#### a. Description

Au fur et à mesure que l'entreprise grandit, elle risque de perdre l'agilité, la flexibilité et la culture d'innovation qui ont fait son succès initial. L'augmentation de la bureaucratie, la formalisation excessive des processus et la hiérarchisation croissante peuvent étouffer la créativité et l'initiative des employés, qui peuvent se sentir moins impliqués et moins enclins à prendre des risques. Cet "esprit entrepreneurial", qui caractérise souvent les startups à leurs débuts, est un ingrédient essentiel de l'innovation et de l'adaptabilité, et sa préservation constitue un défi majeur.<sup>67</sup>

#### b. Défis associés

- **Résistance au changement** : Les employés, habitués à une certaine manière de travailler, peuvent résister à l'introduction de nouvelles procédures ou de nouvelles technologies, perçues comme une menace à leur confort ou à leur expertise.
- **Perte de communication directe** : L'augmentation du nombre d'employés et la création de départements spécialisés peuvent fragmenter la communication et rendre plus difficile la transmission rapide et efficace des informations. La communication descendante tend à prévaloir, au détriment des échanges ascendants et horizontaux, pourtant essentiels à l'innovation.
- **Difficulté à prendre des décisions rapides** : Les processus décisionnels deviennent plus complexes et plus lents à mesure que le nombre de parties prenantes augmente et que les responsabilités sont diluées. La nécessité de consulter de nombreux niveaux hiérarchiques peut ralentir la réactivité de l'entreprise face aux opportunités ou aux menaces du marché.

---

<sup>67</sup> Harrison, R., Fear, J., Hindle, K., & Lansdowne, M. (2016). *Small business management in Australia*. Cambridge University Press.

### c. Stratégies possibles

- **Mettre en place des structures organisationnelles plates :** Privilégier les structures horizontales avec peu de niveaux hiérarchiques, qui favorisent la communication directe, la collaboration et la prise de décision décentralisée.
- **Encourager l'autonomie et la prise d'initiative :** Donner aux employés la liberté d'agir et de prendre des décisions dans leur domaine de responsabilité, en les responsabilisant et en les récompensant pour leurs réussites.
- **Favoriser une culture d'expérimentation et d'apprentissage :** Créer un environnement où l'échec est perçu comme une opportunité d'apprendre et de s'améliorer, et où l'innovation est encouragée et récompensée. Mettre en place des mécanismes pour capturer et diffuser les connaissances au sein de l'organisation.

#### 4.4.1.2. Gérer la complexité organisationnelle

La complexité organisationnelle peut obéir d'une analyse en trois points :

##### a. Description

L'expansion de l'entreprise se traduit inévitablement par une augmentation du nombre d'employés, de départements et de niveaux hiérarchiques. Cette complexité accrue peut entraîner des problèmes de communication, de coordination et de prise de décision, rendant l'organisation plus difficile à gérer et moins réactive aux changements du marché. La mise en place de structures et de processus formels devient nécessaire, mais il faut veiller à ne pas étouffer la flexibilité et l'adaptabilité qui caractérisent les entreprises entrepreneuriales.

##### b. Défis associés

- **Silos départementaux :** les départements peuvent avoir tendance à se replier sur eux-mêmes, à privilégier leurs propres objectifs et à négliger la coordination avec les autres parties de l'organisation. Cette fragmentation peut entraîner des inefficacités, des conflits et une perte de synergie.
- **Duplication des efforts :** en l'absence de communication et de coordination efficaces, différents départements peuvent se retrouver à travailler sur les mêmes projets ou à développer les mêmes outils, ce qui entraîne un gaspillage de ressources.

- **Ralentissement des processus décisionnels** : la nécessité de faire valider les décisions par de nombreux niveaux hiérarchiques peut ralentir considérablement la réactivité de l'entreprise face aux opportunités ou aux menaces du marché. Les décisions peuvent être prises en retard, ou basées sur des informations obsolètes.

### c. Stratégies possibles

- **Mettre en place des systèmes d'information efficaces** : investir dans des outils et des technologies qui facilitent la communication, le partage d'informations et la collaboration entre les différents départements et les différents niveaux hiérarchiques.
- **Clarifier les rôles et les responsabilités** : définir clairement les attributions de chaque poste et de chaque département, afin d'éviter les chevauchements et les conflits de compétences. Mettre en place des mécanismes de responsabilisation pour garantir que chacun assume ses responsabilités.
- **Développer des mécanismes de coordination interdépartementaux** : créer des équipes transversales, des comités de pilotage ou des chefs de projet chargés de coordonner les activités des différents départements et de favoriser la communication et la collaboration.

### 4.4.1.3. Financer la croissance

Le financement de la croissance devient être cerné selon trois modalités :

**a. Description** : la croissance d'une entreprise nécessite souvent des investissements importants pour augmenter la capacité de production, développer de nouveaux produits ou services, pénétrer de nouveaux marchés géographiques ou acquérir de nouvelles technologies. Ces besoins de financement peuvent dépasser les ressources internes de l'entreprise, surtout pour les jeunes pousses entrepreneuriales qui n'ont pas encore atteint la rentabilité ou qui ont des antécédents financiers limités.

### b. Défis associés

- **Difficulté d'accès aux financements** : les banques et les investisseurs peuvent être réticents à financer des entreprises jeunes et à forte croissance, qu'ils perçoivent comme risquées. Les entrepreneurs peuvent se heurter à des exigences de garanties élevées, à des taux d'intérêt prohibitifs ou à des procédures administratives complexes.

- **Gestion de la trésorerie :** la croissance rapide peut entraîner des problèmes de trésorerie, car les dépenses liées aux investissements peuvent précéder les revenus générés par la croissance. L'entreprise peut se retrouver à court de liquidités si elle ne gère pas efficacement ses flux de trésorerie.
- **Dilution de la participation des fondateurs :** le recours à des investisseurs extérieurs, tels que les capital-risqueurs, peut entraîner une dilution de la participation des fondateurs dans l'entreprise, ce qui peut réduire leur contrôle sur les décisions stratégiques.

### c. Stratégies possibles

- **Diversifier les sources de financement :** ne pas se reposer uniquement sur une seule source de financement, mais explorer différentes options telles que les fonds propres (bénéfices réinvestis, apports des fondateurs), les dettes (emprunts bancaires, obligations), le capital-risque, les subventions publiques ou le financement participatif.
- **Établir des prévisions financières rigoureuses :** mettre en place des outils de planification financière pour anticiper les besoins de financement à court, moyen et long terme, et pour suivre de près l'évolution de la trésorerie.
- **Négocier efficacement avec les investisseurs :** se préparer soigneusement aux négociations avec les investisseurs, en ayant une vision claire de la valeur de l'entreprise et des conditions de financement souhaitées.

#### 4.4.1.4. Développer et retenir les talents

Le développement et la rétention des talents sont des éléments essentiels à la réussite entrepreneuriale.

**a. Description :** pour soutenir sa croissance et maintenir sa compétitivité, l'entreprise doit attirer, former et retenir des employés compétents, motivés et engagés. Le capital humain devient un facteur de plus en plus déterminant de succès à mesure que l'entreprise grandit et que ses besoins en compétences se diversifient. La concurrence pour les talents peut être forte, surtout dans les secteurs en croissance ou dans les zones géographiques où la demande de main-d'œuvre qualifiée est élevée.

### b. Défis associés

- **Difficulté à recruter les bons profils :** trouver des candidats qui possèdent les compétences techniques et les qualités personnelles requises peut s'avérer difficile et coûteux. Les entreprises en croissance doivent souvent rivaliser avec des entreprises plus grandes et plus établies qui offrent des salaires et des avantages plus attractifs.
- **Coûts élevés de formation et de développement :** L'intégration de nouveaux employés et l'adaptation des compétences des employés existants aux besoins changeants de l'entreprise nécessitent des investissements importants en formation et en développement professionnel.
- **Turnover important :** Le taux de rotation du personnel peut être élevé dans les entreprises en croissance, car les employés peuvent être sollicités par d'autres employeurs ou se sentir dépassés par le rythme rapide du changement. Le départ d'employés clés peut entraîner une perte de connaissances et de savoir-faire précieux pour l'entreprise.

### c. Stratégies possibles

- **Offrir des salaires et des avantages compétitifs :** proposer une rémunération et des avantages sociaux qui se situent au moins au niveau du marché, et qui reflètent la contribution et la performance des employés.
- **Créer un environnement de travail stimulant :** offrir aux employés des opportunités de développement professionnel, des défis intéressants, un équilibre entre vie professionnelle et vie privée, et une culture d'entreprise positive et inclusive.
- **Investir dans la formation et le développement des employés :** mettre en place des programmes de formation continue pour améliorer les compétences des employés, les préparer à de nouvelles responsabilités et favoriser leur développement de carrière au sein de l'entreprise.

#### 4.4.1.5. Adapter le modèle d'affaires

Le volume de ventes lié au modèle d'affaires retenu devrait susciter l'attention."

**a. Description :** le modèle d'affaires initial de l'entreprise, qui définissait sa proposition de valeur, ses sources de revenus, ses coûts et sa stratégie de croissance, peut devenir obsolète à mesure qu'elle grandit et que l'environnement du marché évolue. Il est crucial d'adapter ce modèle d'affaires pour répondre aux nouveaux défis, saisir de nouvelles opportunités et maintenir un avantage concurrentiel durable. Cette adaptation peut impliquer des changements profonds dans la façon dont l'entreprise crée, délivre et capture de la valeur.

### **b. Défis associés**

- **Résistance au changement :** les fondateurs et les employés peuvent être attachés au modèle d'affaires initial, qui a fait ses preuves au début. Ils peuvent être réticents à abandonner des routines familières et à adopter de nouvelles façons de faire.
- **Difficulté à identifier les nouvelles opportunités :** anticiper les changements du marché, identifier les nouvelles tendances et découvrir de nouveaux besoins clients peut s'avérer complexe, surtout pour les entreprises qui sont focalisées sur leur croissance opérationnelle.
- **Risque de perdre l'avantage concurrentiel initial :** l'adaptation du modèle d'affaires peut nécessiter de modifier l'offre de produits ou de services, de cibler de nouveaux segments de clientèle ou d'adopter de nouvelles technologies. Ces changements peuvent entraîner une perte de l'avantage concurrentiel initial de l'entreprise si elle ne les met pas en œuvre avec succès.

### **c. Stratégies possibles**

- **Innover en permanence :** développer une culture d'innovation qui encourage l'expérimentation, la prise de risque calculée et la recherche constante de nouvelles façons de créer de la valeur.
- **Surveiller les tendances du marché :** mettre en place des mécanismes de veille concurrentielle et de suivi des tendances du marché pour anticiper les changements et identifier les nouvelles opportunités.
- **Expérimenter de nouveaux modèles d'affaires :** tester de nouvelles propositions de valeur, de nouvelles sources de revenus, de nouveaux canaux de distribution ou de nouveaux partenariats, en utilisant des approches telles que le Lean startup ou le design thinking.

### Conclusion du Chapitre 1

Ce premier chapitre a posé les bases de notre exploration de l'esprit entrepreneurial et de son importance cruciale pour le développement économique. Nous avons défini l'entrepreneuriat dans ses multiples dimensions, exploré les divers profils et motivations de l'entrepreneur, et examiné le rôle central de l'innovation dans la théorie de Schumpeter. En outre, nous avons analysé en détail les processus entrepreneuriaux décrits par E.M. Hernandez, en mettant en lumière les défis et les stratégies associés à la gestion de la croissance et du développement des entreprises.

Il est ressorti de cette analyse que l'entrepreneuriat ne se limite pas à la simple création d'une entreprise ; il s'agit d'une démarche complexe et dynamique qui exige une combinaison unique de vision, de créativité, de détermination et de compétences managériales. L'entrepreneur est un agent de changement, un innovateur qui bouscule les structures établies, crée de la valeur et contribue à la prospérité économique et sociale. La capacité d'un entrepreneur à gérer efficacement la croissance de son entreprise est déterminante pour son succès à long terme et sa capacité à maximiser son impact sur l'économie et la société.

Dans le chapitre suivant, nous nous intéresserons plus particulièrement au rôle d'un acteur clé de l'écosystème entrepreneurial : l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA). Nous examinerons en détail sa mission, ses programmes de financement et son impact sur le développement entrepreneurial en Algérie.

**CHAPITRE 2**  
**LE ROLE DE L'AGENCE NESDA**  
**DANS LE FINANCEMENT**  
**ENTREPRENEURIAL**

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

### Introduction

L'entrepreneur pour qu'il puisse développer des idées positives à l'égard de l'entrepreneuriat et exercer sa vraie fonction telle que décrite dans la théorie économique a besoin d'un environnement favorable. Plusieurs dimensions de cet environnement exercent un impact direct et déterminant sur l'activité entrepreneuriale. Depuis longtemps, la question du financement dans le domaine de l'entrepreneuriat est considérée comme une problématique majeure et une dimension clés ayant un impact direct sur la création et le développement des entreprises, notamment celui des PME. Toutefois, en Algérie, les pouvoirs publics conscients de l'importance de la création d'entreprises, ont mis plusieurs dispositifs et programmes notamment celui de l'Agence NESDA, pour encourager la création des PME ainsi que les micro-entreprises, de faciliter et de booster le développement de l'entrepreneuriat et le chômage.

Dans ce chapitre, la première section présentera l'Agence NESDA d'une façon détaillée, ses objectifs, missions et rôles. Ensuite, la deuxième section aura pour objectif de montrer les modalités de financement ainsi que les avantages fiscaux et parafiscaux accordés aux entrepreneurs.

De plus, nous allons abordés dans la troisième section, le processus de financement d'un projet par l'Agence NESDA.

Enfin, la quatrième section traitera la contribution de l'Agence NESDA au financement de l'entrepreneuriat à travers l'aide à la création des PME et des micros entreprises ainsi qu'à la création d'emploi (analyse de bilan) au niveau de la wilaya de Boumerdes.

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

### **SECTION 1 : PRÉSENTATION DE L'AGENCE NATIONALE D'APPUI ET DE DÉVELOPPEMENT (NESDA)**

Dans cette section, nous allons nous focaliser sur l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA), qui constitue l'objet principal de notre étude. Nous offrirons une vue d'ensemble de ce dispositif en mettant en lumière les missions, les modes de financements et les avantages octroyés aux porteurs de projets.

#### **1.1. Définition et missions de l'Agence NESDA**

NESDA, l'abréviation de « National entrepreneurship support and development agency » est une Agence à personnalité morale possédant un caractère spécifique et dispose d'une autonomie financière, c'est un dispositif d'aide à la création des micro-entreprises, chargé de la promotion de l'entrepreneuriat et l'accompagnement des porteurs de projets dans la création de leur micro-entreprise. A sa création, ce dispositif a été placé sous la tutelle de chef du gouvernement après sous la tutelle de ministre de travail et de l'emploi et de la sécurité sociale, en 2020 mise sous la tutelle du ministre délégué auprès de premier ministre chargé des micro- entreprises jusqu'à septembre 2022. Actuellement, cette Agence est mise sous la tutelle de ministre de l'économie de la connaissance, des start-up et de la micro-entreprise.

NESDA ou l'ex ANSEJ « Agence National de Soutien à l'emploi des Jeunes », créé sous le décret exécutif n°96/296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ, cette dernière a commencé son activité en 1998.

Depuis le mois de novembre 2020 sous le décret exécutif n°20/239 du 22 novembre 2020 complétant le décret exécutif de sa création en changeant sa dénomination de l'ANSEJ vers l'ANADE, puis de l'ANADE vers NESDA.

L'Agence National d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat met en œuvre un dispositif fondé sur une approche économique visant l'accompagnement des jeunes porteurs d'idées et de projets pour la création et l'extension de micro-entreprises de production de biens et de services. Elle développe des actions de sensibilisation ainsi que la promotion de l'esprit entrepreneurial et accorde des financements et avantages fiscaux durant toutes les étapes de l'accompagnement. Créée en réponse aux besoins croissants de soutenir les initiatives entrepreneuriales et promouvoir le développement des PME. NESDA réponds aux

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

besoins variés des entrepreneurs et œuvre à stimuler la croissance économique locale. Cette agence offre un soutien complet allant du conseil à la formation, en passant par le financement et le suivi des projets. Les missions de l'Agence NESDA s'articulent autour de plusieurs axes à savoir :

- Promotion de l'esprit entrepreneuriale et création d'un environnement favorable aux entrepreneurs
- Soutien et accompagnement : Conseiller et accompagner les jeunes entrepreneurs dans le financement de leurs projets.
- L'Agence NESDA fournit une assistance technique et administrative pour aider les promoteurs à surmonter les obstacles bureaucratiques et techniques.
- Accès au financement : Faciliter l'accès aux crédits et aux financements pour les porteurs de projets en collaboration avec des institutions financières.
- Gestion réglementaire : Gérer la réglementation et les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, en ajustant les taux d'intérêt selon les directives du ministère chargé de l'emploi. Cela inclut la gestion des subventions et des prêts sans intérêt.
- Suivi des investissements : Assurer le suivi des investissements réalisés par les promoteurs à travers des contrôles réguliers pour garantir la bonne utilisation des fonds et la viabilité des projets.
- Information et ressources : Fournir aux jeunes promoteurs toutes les informations nécessaires, qu'elles soient économiques, techniques, législatives ou réglementaires, pour les aider à mener leurs activités.
- L'Agence NESDA organise également des sessions de formation et des ateliers au sein des centres de développement de l'entrepreneuriat CDE présents dans les universités et instituts de formation professionnelles pour renforcer les compétences entrepreneuriales des porteurs de projets.
- Elaborer la cartographie nationale des activités pouvant être créées par les jeunes promoteurs et sa mise à jour périodiquement, conjointement avec secteurs concernés, d'encourager la en place et le développement des écosystèmes en fonction des opportunités d'investissement offertes par les différents secteurs et qui répondent aux besoins du marché

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

local et/ou national.

– L'Agence NESDA est chargée d'élaborer, de développer des outils de business intelligence, dans une démarche prospective, dans le but d'un développement économique équilibré et efficace. De moderniser et de numériser les outils de gestion de l'agence et du dispositif de création des micro-entreprises.

– Encourager l'échange d'expérience à travers les programmes des organismes internationaux et des partenariats avec les agences étrangères d'appui et de promotion de l'entrepreneuriat et de la micro-entreprise, et d'assurer la gestion des micro-Zones d'activités spécialisées, aménagées au profit des micro-entreprises.

### **1.2. L'organisation de l'Agence NESDA**

L'organisation interne de l'agence est fixée par arrêté du ministre de la tutelle sur proposition du directeur général, après délibération du conseil d'orientation. L'organigramme de l'agence peut se présenter comme suit :

#### **1.2.1. Le Directeur général**

Représente l'agence devant la justice et dans tous les actes de la vie civile. Il peut donner mandat à des agents de l'agence en vue d'assurer sa représentation.

- Assure l'exécution des décisions du conseil d'orientation et veille à la réalisation des objectifs assignés à l'agence.
- Élabore le plan d'action de l'agence.
- -Établit le projet d'organisation interne et le projet de règlement intérieur de l'agence et veille au respect de son application.
- Établit les états prévisionnels des recettes et des dépenses.
- -Ordonnance les dépenses de l'agence.
- Établit le bilan et les comptes de résultats.
- Nomme le personnel pour lequel aucun autre mode de nomination n'est prévu par la réglementation en vigueur.
- Assure le fonctionnement des services et exerce l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence.
- Passe tout marché, contrat, convention et accord, dans le cadre de la réglementation en vigueur.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

- Présente à la fin de chaque exercice un rapport annuel d'activité accompagné des bilans et comptes de résultats qu'il adresse au ministre chargé de l'emploi après approbation du conseil d'orientation.

### 1.2.2. Conseil d'orientation

Le conseil d'orientation se réunit en session ordinaire, au moins, quatre (4) fois par an, sur convocation de son président qui fixe l'ordre du jour sur proposition du directeur général de l'agence. Il peut se réunir en session extraordinaire sur convocation de son président, à la demande de l'autorité de tutelle, du directeur général de l'agence ou de la majorité de ses membres.

Le conseil d'orientation est composé des membres suivants (Le conseil peut faire appel à toute personne qui en raison de ses compétences est susceptible de l'aider dans ses travaux) :

- Du représentant du ministre chargé du travail et de l'emploi, président.
- Du représentant du ministre chargé des affaires étrangères.
- Du représentant du ministre chargé de l'intérieur et des collectivités locales.
- De deux (02) représentants du ministre chargé des finances.
- Du représentant du ministre chargé de l'agriculture, du développement rural et de la pêche.
- Du représentant du ministre chargé de l'environnement et des énergies renouvelables.
- Du représentant du ministre chargé de la poste, des télécommunications, des technologies et du numérique.
- Du représentant du ministre chargé de la jeunesse et des sports.
- Du représentant du ministre chargé du commerce.
- Du représentant du ministre chargé de la formation et de l'enseignement professionnels.
- Du représentant du ministre chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique.
- Du représentant du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise et de la petite et moyenne industrie.
- Du directeur général de la caisse nationale d'assurance chômage ou son représentant.
- Du directeur général de l'agence nationale de développement de l'investissement ou son représentant.

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

- Du directeur général de l'agence nationale de micro-crédit ou son représentant.
- Du secrétaire permanent du fonds de caution mutuelle de garantie risques/ crédits jeunes promoteurs ou son représentant.
- Du président de l'association des banques et établissements financiers ou son représentant.
- D'un représentant de l'organisation des jeunes entrepreneurs, la plus représentative au plan national.

### **1.2.3. Comité de surveillance**

Le comité de surveillance est chargé d'exercer, pour le compte du conseil d'orientation, le contrôle a posteriori de la mise en œuvre de ses décisions. Il se réunit, en session ordinaire sur convocation de son président et peut se réunir en session extraordinaire, en tant que de besoin, à la demande du président du conseil d'orientation ou de quatre (4) de ses membres, en présence du directeur général ou de son président.

Ce comité a pour missions :

- Présentation de toutes observations ou recommandations utiles liées aux meilleures modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés par l'agence auprès du directeur général.

Donner son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général.

- Montrer et présenter au conseil d'orientation ses observations et recommandations sur les états prévisionnels de recette et dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que sur le rapport annuel de gestion du directeur général.

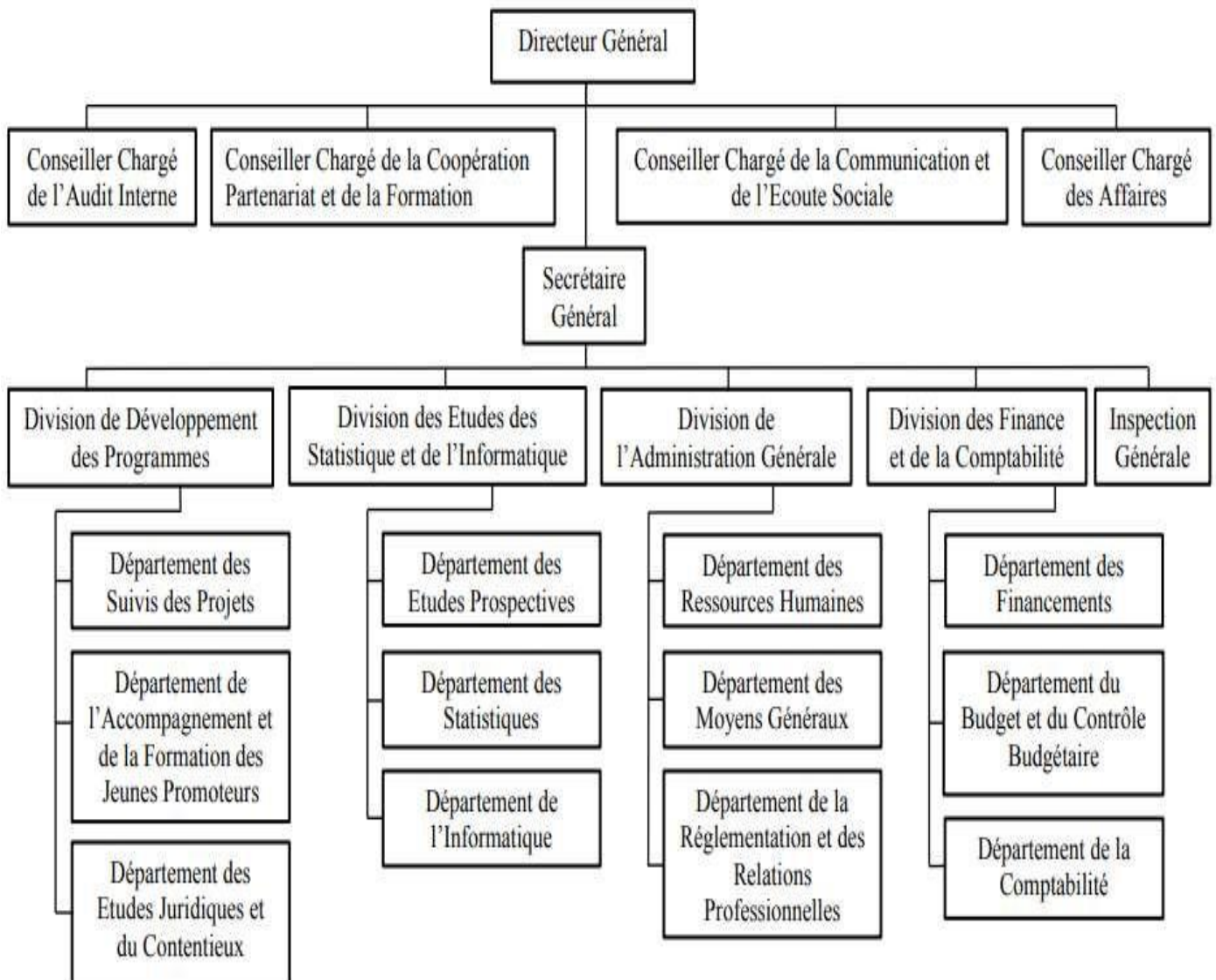
- Procède et conduit à bonne fin à son initiative ou sur décision du conseil d'orientation, tout contrôle ou audit sur l'usage des fonds de l'agence

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

**Figure 8 : Organigramme de la NESDA**



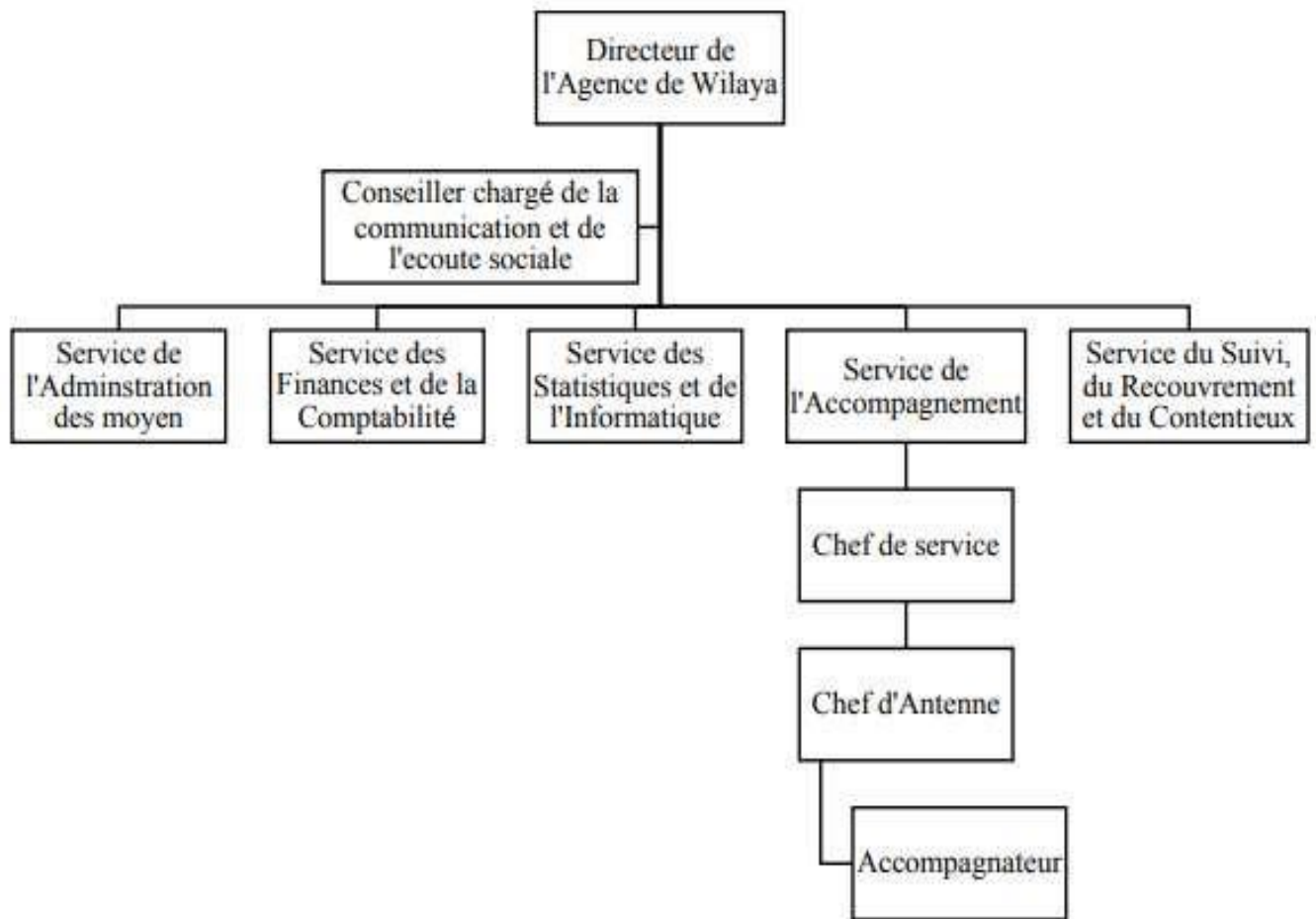
Source : Site de la NESDA.



Source : Document interne de l'Agence NESDA.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

Figure 9 : Organigramme de l'Agence de la wilaya de Boumerdes.



Source : Document interne de l'Agence NESDA.

### 1.3. La relation entre la NESDA et le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Promoteurs

Dans le cadre de sa mission d'appui au développement de l'entrepreneuriat, la NESDA (Nouvelle Entreprise de Soutien au Développement de l'Auto-emploi) a mis en place un ensemble de dispositifs pour faciliter l'accès des jeunes promoteurs au financement. L'un des leviers essentiels de ce dispositif est la collaboration étroite avec le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs, créé en 1998.

Ce fonds constitue un instrument de garantie financière destiné à rassurer les établissements bancaires quant à la viabilité des projets entrepreneuriaux portés par les bénéficiaires du dispositif NESDA. En effet, le financement des micro-entreprises, en particulier celles portées par des jeunes ou des primo-entrepreneurs, présente souvent un risque accru de défaut de remboursement du fait de la faiblesse des garanties personnelles

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

offertes. Pour remédier à cela, le fonds joue un rôle de tiers garant, en complément des garanties traditionnelles.

Parmi les sûretés habituellement requises par les banques dans le cadre de ce dispositif, on retrouve :

- **Le nantissement des équipements** (machines, mobilier, etc.) acquis grâce au crédit, permettant à la banque de se saisir des biens en cas de défaillance ;
- **Le gage du matériel roulant**, le cas échéant, pour couvrir les risques liés à l'investissement en véhicules professionnels ;
- **L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque**, qui permet à celle-ci d'être indemnisée directement par l'assureur en cas de sinistre affectant les biens financés.

Le Fonds de Caution Mutuelle intervient donc en complément de ces dispositifs en offrant une garantie collective mutualisée, renforçant la confiance des banques et facilitant l'octroi des crédits. Ce mécanisme s'inscrit dans une logique de solidarité entrepreneuriale, où les promoteurs eux-mêmes participent à la constitution d'un fonds commun pour couvrir les risques de défaillance.

L'adhésion au Fonds de Caution est obligatoire pour tout promoteur souhaitant bénéficier du financement bancaire dans le cadre de la formule triangulaire (NESDA – Banque – Promoteur). Cette adhésion intervient après la notification de l'accord bancaire et avant le décaissement du crédit. Elle marque un engagement du promoteur dans un dispositif de financement encadré, mais également une prise de responsabilité vis-à-vis du remboursement.

Le montant de la cotisation est fixé à 0,35 % du montant du crédit accordé, payable en une seule fois. Le versement s'effectue sur le compte local du Fonds. Cette cotisation, bien que modeste, représente une forme de partage du risque entre les différents acteurs (promoteur, banque, dispositif NESDA) et contribue à la pérennité du fonds.

### 1.4. Les conditions d'éligibilité

Afin de pouvoir bénéficier des avantages offerts par l'Agence NESDA, le porteur de projet doit répondre aux conditions suivantes :

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

- **L'Age** : Être âgé de 18 à 55 ans.
- **Diplôme et qualification** : posséder un diplôme ou une qualification professionnelle et/ou des compétences reconnues par un certificat ou tout autre document professionnel.
- **Formation en entrepreneuriat** : suivre la formation offerte par les centres de développement de l'entrepreneuriat CDE.
- **Apport personnelle** : Apporter une contribution personnelle sous forme de fonds propres correspondant au minimum fixé.<sup>2</sup>

L'Agence NESDA cible le public suivant :

- Jeunes chômeurs et étudiants.
- Détenteurs de registre du commerce.
- Détenteur de carte professionnelle d'agriculture.
- Professions libérales.
- Salariés

## **SECTION 2 : LES MODALITÉS DE FINANCEMENT ET LES AVANTAGES FISCAUX ET PARAFISCAUX ACCORDÉS**

Le dispositif NESDA vise à accompagner les porteurs de projets dans toutes les étapes de la création ou du développement de leur entreprise, en mettant à leur disposition des solutions de financement adaptées ainsi que des incitations fiscales et parafiscales favorables à la réussite entrepreneuriale. Cette section présente les différentes modalités de financement, avant de détailler les avantages fiscaux et parafiscaux dont bénéficient les promoteurs.

### **2.1. Les modes de financement**

Le dispositif NESDA permet de couvrir deux principaux types d'investissements selon la nature et le stade de développement de l'entreprise :

#### **2.1.1. L'investissement de création**

Il s'agit de la forme la plus courante de financement dans le cadre de NESDA. L'investissement de création concerne le lancement d'une nouvelle activité économique par un ou plusieurs promoteurs éligibles. Il implique généralement l'acquisition de matériels, d'équipements, la location d'un local, l'achat de matières premières de démarrage, etc. L'objectif est d'encourager l'émergence d'initiatives entrepreneuriales viables.

#### **2.1.2. L'investissement d'extension**

Ce type d'investissement s'adresse aux entreprises déjà existantes et ayant démontré leur viabilité économique. Il permet de renforcer les capacités de production ou de diversifier les activités dans un domaine connexe. Il concerne aussi bien les entreprises créées sous NESDA que celles issues d'autres dispositifs de soutien public (CNAC, ANGEM, ANDI, etc.). L'investissement d'extension peut inclure l'achat de nouveaux équipements, l'aménagement de nouveaux locaux, ou encore le renforcement des ressources humaines.

### **2.2. Types de financement**

Le financement constitue un élément clé dans la réussite de tout projet entrepreneurial. Il existe plusieurs formes de financement adaptées aux besoins et profils des porteurs de projets. Ces types de financement peuvent varier selon la nature de l'activité, la situation financière des promoteurs, ainsi que les conditions offertes par les institutions financières et les agences de soutien. Parmi ces formes :

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

### 2.2.1. Financement triangulaire

Le financement triangulaire implique un apport financier du ou des promoteurs, complété par un prêt non rémunéré accordé par NESDA et par un crédit bancaire à taux bonifié à 100%.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

**-Le/les porteurs de projet sont au chômage :** dans ce cas l'apport personnel du/des porteurs de projet est de 5%, le prêt non rémunéré PNR accordé par l'agence NESDA est à 25%, quant au prêt bancaire est de l'ordre de 70% avec un taux de bonification d'intérêt bancaire à 100%.

**- Le/les porteurs de projet sont salariés, détiennent un registre de commerce, carte d'artisanat ou carte agricole :** dans ce cas l'apport personnel du/des porteurs de projet est de 15%, le PNR accordé par l'agence NESDA est à 15%, quant au prêt bancaire reste à 70% toujours avec un taux de bonification d'intérêt bancaire à 100 %.

#### Cas particuliers selon la zone géographique :

Le financement triangulaire est également modulé en fonction de la **localisation du projet**, dans une logique de développement territorial équitable.

**Tableau 9: Financement triangulaire**

Le financement triangulaire	Prêt bancaire	PNR NESDA	Apport personnel
Zones urbaines	70 %	15 %	15 %
Zones spécifiques	70 %	18 %	12 %
Zones du Grand Sud	70 %	20 %	10 %
Promoteurs au chômage (toutes zones)	70 %	25 %	5 %

Source : agence NESDA

Ce type de financement permet une plus grande autonomie décisionnelle et évite l'endettement bancaire, tout en offrant les avantages fiscaux liés au dispositif NESDA.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

### 2.2.2. Le financement mixte

Le financement mixte s'adresse aux promoteurs disposant d'une capacité financière intermédiaire. Contrairement au financement triangulaire, il ne mobilise pas de crédit bancaire. Le financement repose uniquement sur deux sources :

- **Apport personnel** du ou des promoteurs : 50 %
- **Prêt Non Rémunéré (PNR)** accordé par NESDA : 50 %

Ce mode de financement est uniformément applicable sur tout le territoire national, sans distinction du statut professionnel du promoteur (chômeur, salarié, artisan, commerçant, etc.).

**Tableau 10: Financement mixte**

Financement mixte	Apport personnel	PNR NESDA
Tout le territoire national	50 %	50 %

Source : agence NESDA

Ce type de financement permet une plus grande autonomie décisionnelle et évite l'endettement bancaire, tout en offrant les avantages fiscaux liés au dispositif NESDA.

### 2.2.3. L'auto financement

L'**auto financement** est le mode de financement réservé aux promoteurs qui souhaitent **financer entièrement leur projet par leurs propres moyens**, sans recours ni à un crédit bancaire, ni à un prêt non rémunéré.

- **Apport personnel** : 100 %.
- **Recours aux services NESDA** : uniquement pour bénéficier des **avantages fiscaux et parafiscaux**.

**Tableau 11: auto Financement**

Auto financement	Apport personnel
Tout le territoire national	100 %

Source : agence NESDA

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

Ce mode de financement s'adresse principalement aux promoteurs disposant d'un capital personnel suffisant, et qui souhaitent tout de même bénéficier du cadre avantageux offert par NESDA (exonérations fiscales, accompagnement, assistance technique, etc.).

### 2.3. Avantages fiscaux offerts par le dispositif NESDA

Les avantages fiscaux sont accordés au promoteur en deux phases : la phase de réalisation du projet et la phase d'exploitation.

#### 2.3.1. Phase de réalisation du projet

- **Application d'un taux réduit de 5 %** des droits de douane sur les équipements importés entrant directement dans la réalisation du projet.
- **Exonération des droits d'enregistrement** sur les actes de constitution des micro-entreprises.
- **Exonération des frais de transfert de propriété** sur les acquisitions immobilières réalisées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.

#### 2.3.2. Phase d'exploitation du projet

- **Exonération de la taxe foncière** sur les bâtiments et les extensions pour une durée de 3, 6 ou 10 ans selon la localisation du projet à partir de leur achèvement.
- **Exonération totale sur le paiement des impôts pendant 3, 6 ou 10 ans** selon la localisation du projet à partir de leur mise en exploitation de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou soumission au régime fiscal réel selon les lois en vigueur et une **Prolongation de deux ans** de la période d'exonération des impôts, si le promoteur s'engage à employer au moins trois travailleurs par un contrat de travail à durée indéterminée.

**SECTION 3 : PROCESSUS DE FINANCEMENT D'UN PROJET DANS LE CADRE  
DE LA NESDA**

La création des entreprises dans le cadre du dispositif NESDA comporte plusieurs étapes, de l'idée de projet qui doit être réaliste et mesurable et qui doit faire l'objet d'une étude technico économique et d'un business plan.

**3.1. Étapes de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'agence NESDA**

La création d'une micro-entreprise avec le soutien de l'agence NESDA repose sur un parcours structuré et encadré, visant à maximiser les chances de réussite des jeunes promoteurs. Ce processus comprend plusieurs étapes clés :

**3.1.1. L'idée du projet**

Avant d'aborder les étapes de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif NESDA, le ou les jeunes promoteurs doivent d'abord avoir l'idée dans laquelle ils veulent investir et ils doivent également accroître et mesurer leurs capacités à entreprendre tout en faisant un bilan de leurs capacités.

Une fois le ou les jeunes promoteurs sont convaincus de leur motivation d'être créateurs d'entreprise, ils procèdent à la collecte de l'information. Cette dernière, permet aux jeunes promoteurs d'avoir les informations nécessaires sur leur activité ainsi que sur le dispositif afin d'entamer leurs démarches de création d'entreprise.

Ces informations peuvent être procurées à partir de divers supports de communication à savoir :

- Les formations TRIE « trouver l'idée d'entreprise » dispensées par NESDA
- Les journées d'informations animées et de sensibilisations au niveau des universités et des centres et Instituts de Formations professionnelles ;
- le site web de l'agence et sur internet.

**3.1.2. Accueil et orientation**

Une fois le promoteur s'est fixé sur une idée à concrétiser, il se dirige vers NESDA ou il procède à la collecte de l'information. Cette dernière permet aux porteurs d'idées d'avoir les informations nécessaires sur leur activité ainsi que sur le dispositif pour qu'ils puissent

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

entamer leurs démarches de création de micro-entreprise, ces informations peuvent être procurées à partir de divers supports de communications, à savoir :

- Les séances d'information individuelles ou collectives organisées au niveau de l'agence.
- Le site web de l'Agence.

### **3.1.3. Inscription en ligne**

une fois que le promoteur voit son idée de projet arrivée à maturité, il procède à l'inscription sur la plateforme en ligne [www.cde.dz](http://www.cde.dz) afin de suivre une formation de 21 jours au niveau des centres de développement de l'entrepreneuriat CDE qui se situent au sein des universités et instituts de formation professionnelle. Une fois ses acquis en matière d'entrepreneuriat validés, il doit se présenter chez une des agences NESDA muni de l'étude technico économique ainsi que le plan d'affaire de son projet pour inscrire son projet et le valider sur le site internet [www.nesda.dz](http://www.nesda.dz).

### **3.1.4. Présentation de projet devant les membres de CSVF (Comité de Sélection, de Validation et de Financement des Projets)**

Le comité CSVF est un comité ad-hoc, il se réunit une fois par mois selon le nombre de jeunes promoteurs inscrits et validés. Ce comité est présidé par la direction de NESDA et composé de :

- Directeur de NESDA en tant que président.
- Chef de service d'accompagnement en tant que secrétaire de Comité.
- Les représentants des cinq banques : Banque de Développement Local (BDL), Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR), Banque Nationale d'Algérie (BNA), Banque Extérieure d'Algérie (BEA), Crédit Populaire d'Algérie (CPA).
- Représentant de l'Université.
- Représentant de la Formation.
- Représentant de la Chambre Artisanat et Métier.
- Représentant de la Chambre Agricole.
- Représentant de Centre National de Registre de Commerce (CNRC).
- Représentant de la Direction des Impôts.
- Représentant de Wali.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

---

- Représentant de la Direction de l'Emploi.
- Représentant de la Direction de Service Agricole.

Ce comité a pour mission de sélectionner et valider les projets éligibles au financement et qui présentent le moins de risque financier possible. Les décisions prises par ce comité se dressent comme suit :

**Validation du projet :** dépôt du dossier technique et administratif au niveau de la NESDA dans un délai de sept jours.

**Ajournement du projet :** réserves émises par la Comité et représentation de business plan de projet en prenant considération les points faibles a corrigés pour un nouveau passage du projet devant le comité en vue de le validé.

**Rejet du projet :** le promoteur ouvre droit à un recours dans un délai de 15 jours après la notification de la décision de rejet de comité, si les membres maintiennent toujours leur décision, le promoteur ouvre droit à un 2ème recours au niveau de la Commission Nationale.

### 3.1.5. Établissement et remise de l'attestation d'éligibilité

A l'issue de la validation du projet par le comité CSVF, une attestation d'éligibilité signée par le Directeur de l'agence NESDA sera délivrée (remplissant les conditions d'éligibilité relatives à l'âge, la qualification ainsi que l'éligibilité du projet prononcé par l'avis du comité CSCF), avec une validité d'une année à partir de la date de son établissement.

De surcroit, le porteur de projet validé par le comité doit déposer un dossier qui se compose de :

- Acte de naissance.
- Une copie de la carte nationale.
- Fiche de résidence.
- Diplôme (qualification en relation avec le secteur d'activité de projet).
- Facture proforma des équipements.
- Facture proforma de l'assurance des équipements.
- Une copie de registre de commerce ou une carte d'artisanat ou d'agricole (si le promoteur exerce déjà une activité professionnelle).

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

### **3.1.6. L'accord bancaire**

Dans le cas d'un financement triangulaire, le dossier du promoteur est déposé par le représentant de NESDA pour l'obtention de l'accord bancaire au niveau de la banque qui a émis son accord de principe de prendre en charge le financement du projet du promoteur lors du passage de ce dernier devant le comité CSVF. L'accord de la banque sera notifié dans un délai qui ne dépasse pas 2 Mois.

### **3.2. La création juridique de la micro-entreprise**

La phase création juridique consiste à établir toutes les pièces et documents règlementaires relatifs à la création d'entreprise par le promoteur qui se constitue comme suit :

- Un contrat de location ou acte de propriété.
- Registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation.
- carte d'artisanat ou agricole.
- Déclaration d'existence ou un certificat d'existence, carte fiscale et carte statistique délivrés par les services des impôts
- Affiliation chez CASNOS

Ces documents doivent être déposés chez l'agence NESDA, cette dernière s'occupe d'établir un Procès-verbal (PV) de préfinancement, après avoir visité et validé le local qui doit correspondre aux conditions de travail liées à la nature de son projet.

### **3.3. Le financement de l'entreprise et le démarrage de l'activité**

Le processus de financement et de lancement d'une entreprise via NESDA suit une procédure claire et sécurisée, garantissant un accompagnement complet du promoteur. Il se décompose en cinq étapes principales :

#### **3.3.1. Ouverture d'un compte commercial**

Le promoteur doit ouvrir un compte bancaire commercial au nom de son entreprise et verser l'apport personnel selon le pourcentage fixé par le choix des modes de financement accordés par le dispositif NESDA.

### **3.3.2.Établissement de la décision d'octroi d'avantages au titre de réalisation (DOAR) et la convention NESDA/ promoteur**

Une fois le promoteur aura versé l'apport personnel et déposé le reçu à l'agence NESDA, l'accompagnateur chargé de son dossier prend en charge l'établissement de la décision DOAR ainsi que la convention du prêt NESDA/promoteur, qui doit être signée par les deux parties.

### **3.3.3. Versement du prêt non rémunéré (PNR)**

Le service comptabilité de la NESDA s'en charge du versement du prêt non rémunéré (PNR) dans le compte bancaire commercial du promoteur, et cela, dès qu'il reçoit la décision DOAR ainsi que la signature de la convention NESDA/ promoteur.

### **3.3.4. Délivrance des ordres d'enlèvement de chèques**

Après le versement du PNR par l'agence NESDA, l'accompagnateur chargé de dossier du promoteur établira des ordres d'enlèvement de chèques que le promoteur déposera au niveau de sa banque comme suit :

- **1<sup>er</sup> ordre d'enlèvement** : ordre d'enlèvement de chèque de fonds de garantie (0.35% de crédit bancaire) délivré par le service de la NESDA à remettre au service du fonds de garantie avec accusé de réception.
- **2<sup>eme</sup> ordre d'enlèvement** : ordre d'enlèvement de chèque de 10% du montant des équipements, que le promoteur doit le remettre à son fournisseur contre un accusé de réception et un bon de commande.
- **3<sup>eme</sup> ordred'enlèvement** :ordre d'enlèvement de chèque de 90% du montant des équipements à remettre au fournisseur après que ce dernier ait livré le matériel au promoteur et que l'accompagnateur chargé de dossier de jeune porteur de projet ait constaté le matériel par un PV d'acquisition de matériel accompagné par un huissier de justice.

Il est à noter que dans cette étape, le promoteur doit établir un nantissement de matériel chez un notaire au profit de la banque en premier rang, et la NESDA au deuxième rang.

Aussi, les pièces nécessaires pour recevoir l'ordre d'enlèvement de 90% sont :

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

- Accusé de réception de chèque de 10%.
  - Bon de commande de matériel.
  - PV de constat de matériel établi par un l'huissier de justice.
  - Un bon de livraison de matériel.
  - Facture définitive de matériel.
  - Nantissement de matériel.
- **4<sup>eme</sup> ordre d'enlèvement de fond de roulement** : établissement d'un PV de démarrage par l'accompagnateur chargé de dossier du promoteur, après que ce dernier ait remis l'ordre d'enlèvement de fond de roulement et déposera une copie au niveau de la Direction des Impôts, pour avoir fait la déclaration d'existence de la phase d'exploitation.

**Tableau 12 : Délivrance des ordres d'enlèvement de chèques**

Ordre	Montant	Destinataire	Documents requis
<b>1er : Fonds de garantie</b>	0,35% du crédit bancaire	Fonds de garantie	Accusé de réception.
<b>2e : Acompte équipement</b>	10% du montant des équipements	Fournisseur	Accusé de réception + bon de commande.
<b>3e : Solde équipement</b>	90% du montant des équipements	Fournisseur (après livraison)	- PV de constat (huissier) - Bon de livraison - Facture - Nantissement
<b>4e : Fonds de roulement</b>	Selon besoins	Compte entreprise	PV de démarrage (NESDA) + déclaration aux Impôts.

Source : Agence de NESDA

**Note :**

-Le **nantissement** (matériel en garantie) doit être enregistré chez un notaire :

-**1er rang** : Banque.

- **2e rang** : NESDA.

Ce tableau, il s'agit en fait de la procédure de paiement par étapes, où des chèques sont émis à différents destinataires (fonds de garantie, fournisseurs, entreprise) selon l'avancement du projet et la justification des dépenses. Chaque étape correspond à une utilisation précise du financement, conditionnée par la remise de documents justificatifs.

### **3.3.5. Le démarrage de l'activité**

Une fois que le promoteur réceptionne son matériel, il doit se présenter aux services des impôts pour actualiser son statut pour passer de la phase création du projet a la phase exploitation du projet, un PV de constat de démarrage lui sera délivré par ces derniers. Par ailleurs, le promoteur doit déposer une copie du PV du constat de démarrage au niveau de la NESDA pour que cette dernière établie une Décision d'Octroi d'Avantages au titre d'Exploitation DOAE au profit du promoteur afin de lui permettre de bénéficier des avantages fiscaux et parafiscaux liés à son activité.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

### SECTION 4 : ANALYSE DU BILAN DU DISPOSITIF NESDA DEPUIS SA CRÉATION JUSQU'EN 2024.

Afin de mieux cerner le rôle et la contribution de l'agence NESDA à promouvoir et à financer la création des PME, nous allons présenter et analyser les données statistiques concernant la Wilaya de Boumerdés. Ces données nous ont été fournies par l'agence NESDA de Boumerdés qui concernent le nombre de projets financés et la répartition sectorielle, la répartition par genre ainsi que d'autres informations statistiques utiles.

L'objectif de cette étude est de mettre en exergue la contribution de ce dispositif et d'évaluer son efficacité ainsi que ses carences.

#### 4.1. Nombre de projets financés par NESDA Agence de Boumerdés, par secteur d'activité et par genre depuis sa création jusqu'à la fin de l'année 2024

Depuis sa création jusqu'à la fin de l'année 2024, NESDA Agence de Boumerdés a financé un total de 8 495 projets dans divers secteurs d'activité. Cette dynamique de soutien à l'entrepreneuriat local se décline selon différents secteurs, allant des services à l'industrie, en passant par l'agriculture, le BTP, et bien d'autres. L'analyse par genre révèle une prédominance des projets financés au profit des hommes, bien que certains secteurs, comme la profession libérale, témoignent d'une participation féminine significative. Cette répartition sectorielle et genrée illustre les tendances actuelles en matière d'accès au financement et met en lumière les défis et opportunités pour une meilleure inclusion.

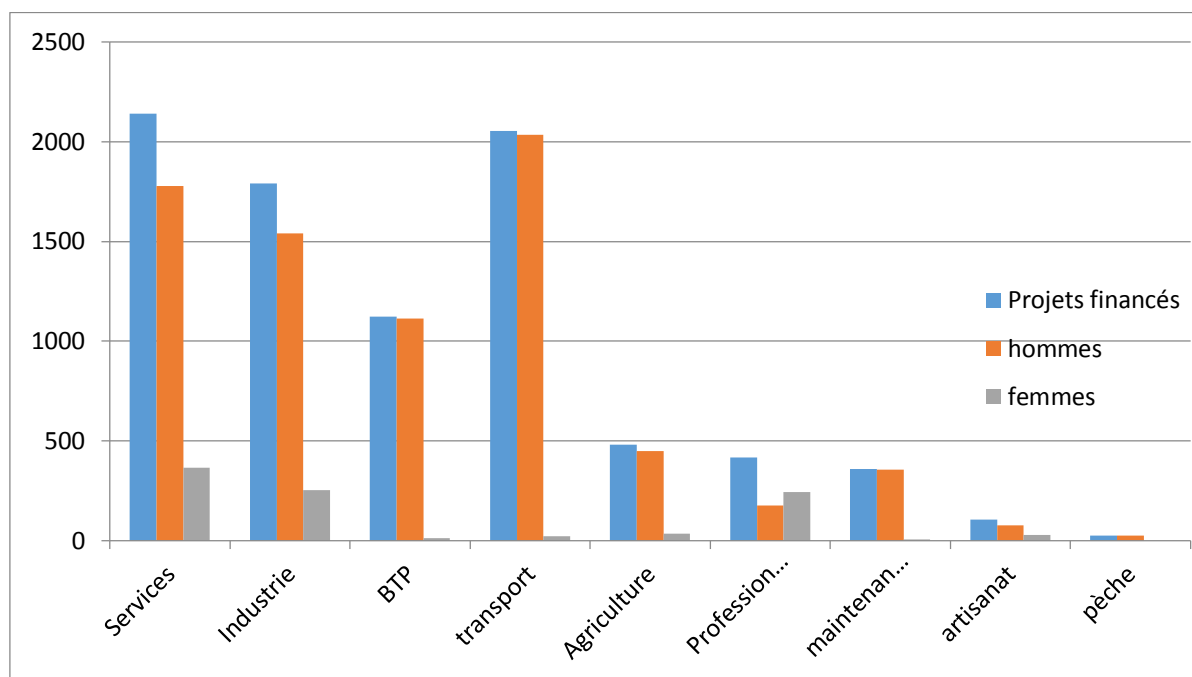
**Tableau 13: Projets financés par secteur et par genre**

Secteur	Projets financés	hommes	femmes
Services	2141	1777	364
Industrie	1790	1539	251
BTP	1123	1112	11
transport	2055	2034	21
Agriculture	482	448	34
Profession libérale	417	175	242
Maintenance	359	355	4
artisanat	104	75	29
Pêche	25	25	0
<b>TOTAL</b>	<b>8495</b>	<b>7539</b>	<b>956</b>

Source : Établi à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

Figure 10: Projets financés par secteur et par genre



Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdès.

D'après les chiffres du tableau ci-dessus, montrant les projets financés par l'agence NESDA de la Wilaya de Boumerdès depuis le lancement de ce dispositif jusqu'au 31 décembre 2024, nous remarquons une prédominance majeure des hommes avec 7539 projets portés contre seulement 956 projets portés par les femmes soit un taux de féminité de 11%. Ces données révèlent une disparité de genre notable, soulignant la nécessité d'initiatives pour encourager une plus grande participation féminine dans divers secteurs.

Aussi, nous remarquons que les secteurs d'activités les plus financés sont les services avec (2141 projets), le secteur des transports avec (2055 projets), le secteur de l'industrie avec (1790 projets) et le secteur du BTPH avec (1123 projets).

Par ailleurs, les professions libérales ont un taux de féminité supérieur à celui des hommes soit un taux de féminité de 58%.

En somme, l'agence NESDA de Boumerdès, joue un rôle crucial dans le soutien et le développement de l'entrepreneuriat dans cette Wilaya dans de divers secteurs d'activité. Elle fournit non seulement un soutien financier mais aussi un accompagnement technique et administratif, ce qui est essentiel pour la réussite des entrepreneurs. L'agence offre diverses options de financement adaptées aux besoins spécifiques des promoteurs, tout en accordant

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

des avantages fiscaux et parafiscaux significatifs pour encourager la création et le développement de l'entrepreneuriat et la création des PME.

### 4.2. Nombre d'emplois créés par secteur d'activité

Agence NESDA de Boumerdés a financé des projets ayant permis la création de 25 485 emplois répartis sur plusieurs secteurs d'activité. Les services, le transport et l'industrie sont les principaux moteurs de cette création d'emplois, représentant ensemble plus de 70 % du total. D'autres secteurs comme le BTP, l'agriculture, la profession libérale, la maintenance, l'artisanat et la pêche contribuent également, mais à un moindre degré. Cette répartition souligne l'importance de ces secteurs clés dans le dynamisme économique et la génération d'opportunités d'emploi au niveau local.

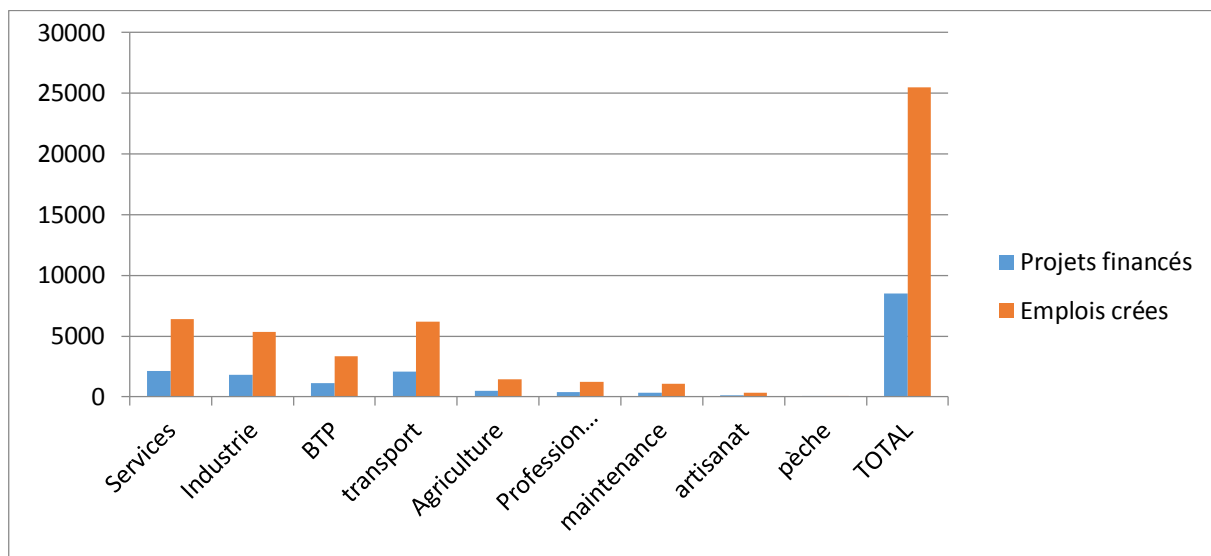
**Tableau 14: Nombre d'emplois créés par secteur**

Secteur	Projets financés	Emplois créés	%
Services	2141	6423	25.20
Industrie	1790	5370	21.07
BTP	1123	3369	13.22
transport	2055	6165	24.19
Agriculture	482	1446	5.67
Profession liberale	417	1251	4.91
maintenance	359	1077	4.23
artisanat	104	312	1.22
pêche	25	75	0.29
<b>TOTAL</b>	<b>8495</b>	<b>25485</b>	<b>100</b>

Source : Établi à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

Figure 11 : Nombre d'emplois créés par secteur



Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

Selon les tableaux présentés et les graphes on peut conclure que :

- Les secteurs des services, l'industrie, BTP et les transports génèrent plus d'emplois que les secteurs restants
- Le nombre de projets financés et d'emplois créés dans les secteurs de l'agriculture, la pêche et celui de l'artisanat demeurent très faible malgré que la Wilaya est d'une vocation agricole et touristique et dispose d'un littorale.

### 4.3. Nombre de projets financés par niveau d'instruction

L'agence NESDA de Boumerdés a financé un total de 8 495 projets, répartis selon le niveau d'instruction des porteurs de projets. La majorité des financements concerne les porteurs ayant un niveau d'instruction moyen, qui représentent 46,24 % des projets financés. La formation professionnelle suit avec 31,27 %, témoignant de l'importance des compétences techniques dans le tissu entrepreneurial local. Les projets portés par des personnes ayant un niveau universitaire représentent près de 10 %, tandis que ceux avec un niveau secondaire ou primaire sont respectivement à 8,96 % et 3,77 %. Cette répartition illustre la diversité des profils soutenus et l'ouverture de NESDA à différents niveaux de qualification.

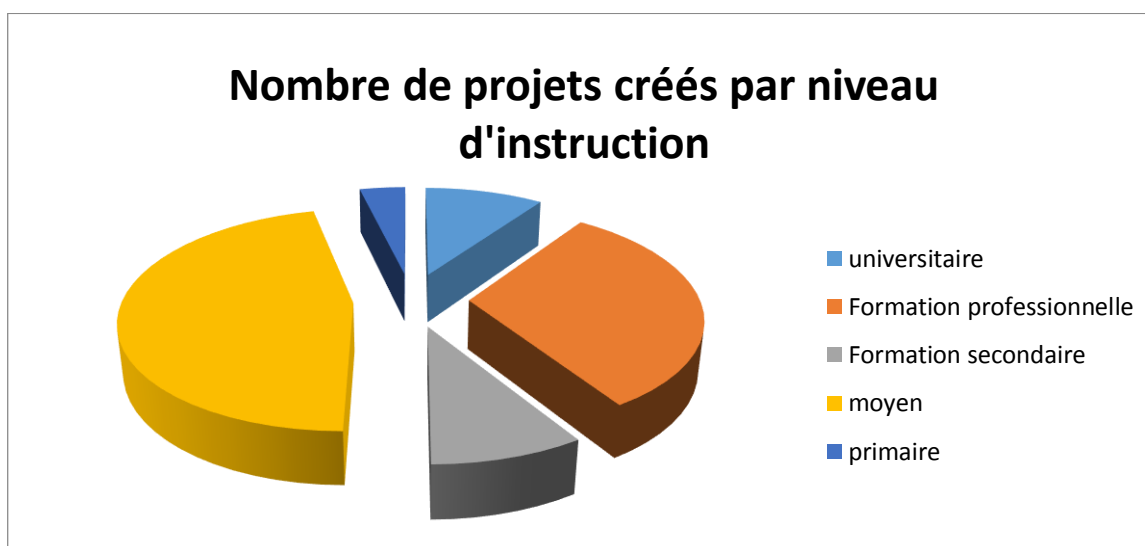
## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

Tableau 15: nombre de projets financés par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Nombre de projets créés	%
universitaire	830	9.77
Formation professionnelle	2656	31.27
Formation secondaire	761	8.96
moyen	3928	46.24
primaire	320	3.77
<b>Total</b>	<b>8495</b>	<b>100</b>

Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

Figure 12: Nombre de projets financés par niveau d'instruction



Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

D'après le tableau présenté et le graphique, on peut conclure que :

- Les porteurs de projets issus de la formation professionnelle (31.27%) et ceux qui ont un niveau d'instruction moyen (46.24%) sont ceux qui ont créés le plus grand nombre de projets.
- Les porteurs de projets de niveau d'instruction universitaire ne représentent que (9.77%) du total des entreprises créées et ce malgré la présence d'une grande université abritant environ 30 000 étudiants dans la Wilaya de Boumerdés, d'où la nécessité de mener des actions de sensibilisation au niveau de cette enceinte.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

### 4.4. Nombre de projets par type de financement

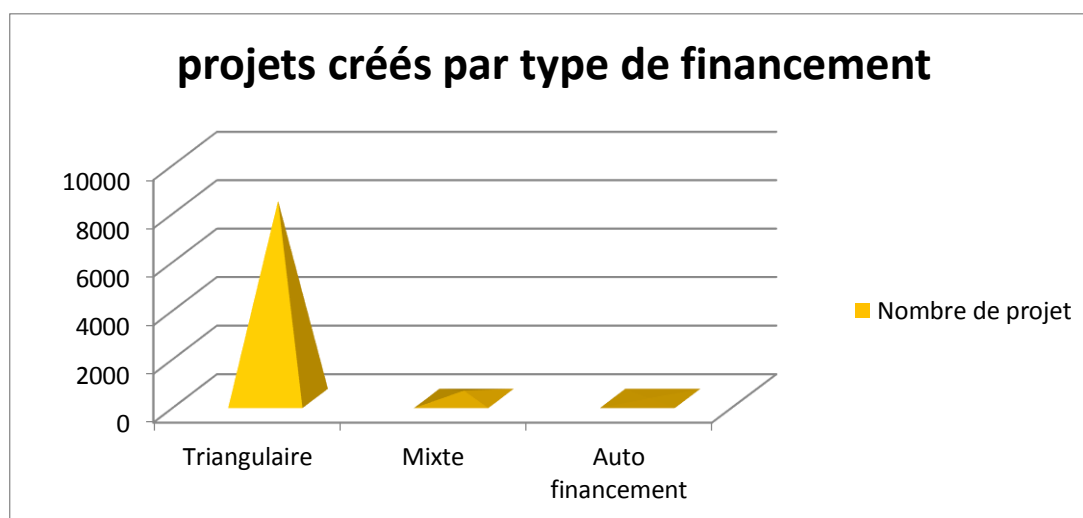
Sur les 8 495 projets financés par NESDA Agence de Boumerdés, une écrasante majorité (95,88 %) a été réalisée à travers le financement triangulaire, confirmant son rôle central dans le dispositif d'appui. Les financements mixtes représentent 3,80 % des projets, tandis que l'auto-financement reste très marginal, avec seulement 0,32 %. Cette répartition reflète la forte dépendance au partenariat institutionnel dans la mise en œuvre des projets.

**Tableau 16 : Nombre de projets financés par type de financement**

Type de financement	Nombre de projet	%
Triangulaire	8145	95.88
Mixte	323	3.80
Auto financement	27	0.32
<b>Total</b>	<b>8495</b>	<b>100</b>

Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

**Figure 13 : Nombre de projets financés par type de financement**



Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

A travers le tableau et la figure présentés ci-dessus, nous pouvons constater que (95.88%) des projets créés sont à partir du type de financement triangulaire car ce dernier est plus attractif pour les porteurs de projets compte tenu du faible apport personnel.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

Le nombre de projets créés à partir du financement mixte ainsi que l'autofinancement demeurent très faibles par rapport au type de financement triangulaire.

### 4.5. Nombre de projet créé par phase de financement

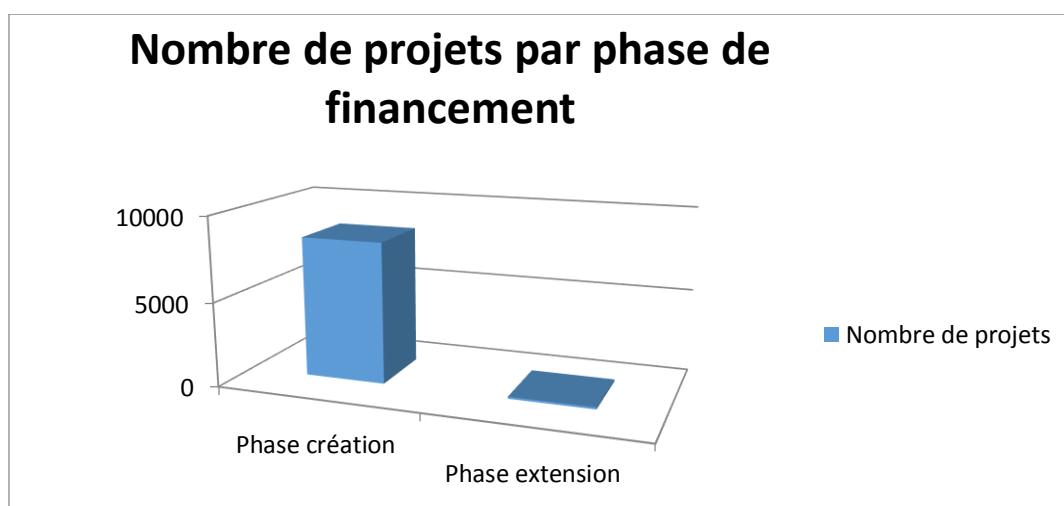
La phase de création constitue l'essentiel des projets financés (98,60 %), soit 8 376 projets. À l'inverse, seuls 119 projets (1,40 %) ont été financés dans le cadre d'une phase d'extension. Cela montre que NESDA agit principalement comme un levier de démarrage d'activités, avec un soutien encore limité à la croissance ou au développement post-crétion.

**Tableau 17 : Nombre de projets financés par phase de financement**

Phase de financement	Nombre de projets	%
Phase création	8376	98.60
Phase extension	119	1.40
<b>Total</b>	<b>8495</b>	<b>100</b>

Source : Établi à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

**Figure 14 : Nombre de projets financés par phase de financement**



Source : Établi à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

Selon les données présentées sur le tableau et le graphique, nous constatons que la création de PME dans le cadre de la NESDA représente 98,6% du nombre de projets créés tandis que l'extension des projets de représente que 1,40%.

## CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

### 4.6. Le recouvrement des créances

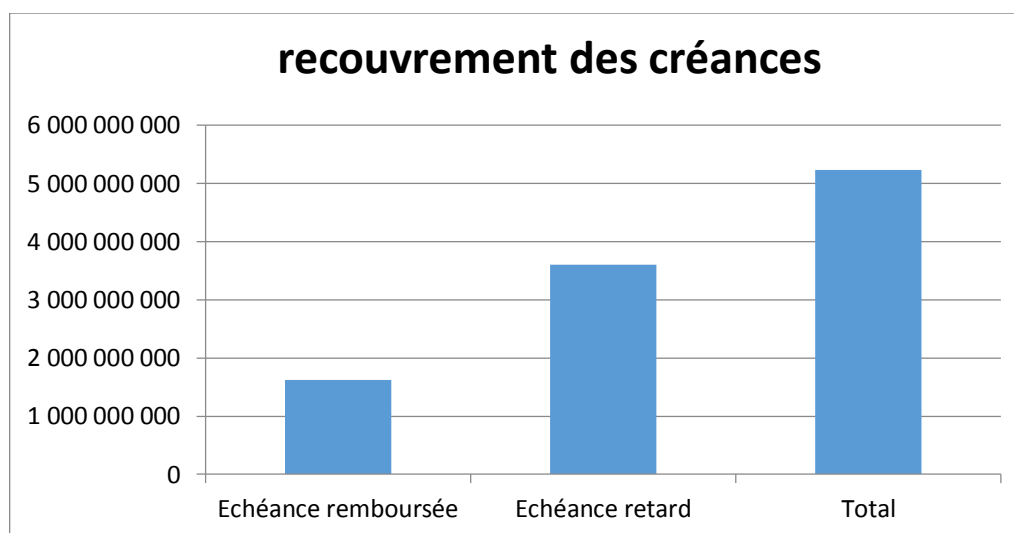
En matière de recouvrement, les statistiques révèlent un défi majeur. Sur un montant total de 5,23 milliards de dinars, seulement 31,14 % des échéances ont été remboursées, soit environ 1,63 milliard de dinars. En revanche, 68,86 % des créances, représentant plus de 3,6 milliards de dinars, sont en retard de paiement. Ces chiffres mettent en évidence une problématique importante de viabilité financière des projets et de respect des engagements des bénéficiaires.

Tableau 18 : Le recouvrement des créances cumulées

Recouvrement par échéance	Montant	%
Echéance remboursée	1626512931,57	31.14
Echéance retard	3603021079,41	68.86
<b>Total</b>	<b>5229534010,97</b>	<b>100</b>

Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

Figure 15 : Le recouvrement des créances cumulées



Source : Établit à partir des données statistiques de NESDA Boumerdés.

D'après les données ci-dessus schématisées, nous constatons un taux de recouvrement des créances cumulées au 31 décembre 2024 est d'ordre de (31,14%) ce qui représente un taux relativement bas d'où la nécessité pour l'agence NESDA d'adopter une nouvelle stratégie de recouvrement afin d'inciter les promoteurs à rembourser leur prêts.

## **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL**

---

### **Conclusion du chapitre 2**

Au terme de ce chapitre, nous pouvons en déduire que le dispositif NESDA joue un rôle essentiel dans la promotion de l'entrepreneuriat et le développement économique au niveau local et national. En offrant un accès facilité au financement, en accompagnant techniquement et administrativement les entrepreneurs, et en proposant des avantages fiscaux significatifs, cet organisme contribue à la création de nouvelles entreprises et à la génération d'emplois.

L'analyse des données statistiques fournies par l'Agence de Boumerdés, démontre que ce dispositif a un impact positif sur la réduction du chômage, la diversification économique. Toutefois, pour maximiser son efficacité, il est crucial de continuer à adapter ce dispositif aux besoins changeants des PME et aux défis économiques actuels boostés par l'innovation technologique et la transformation numérique. Les initiatives futures devraient se concentrer sur l'amélioration de l'accès aux ressources, la simplification des procédures administratives et le renforcement des capacités entrepreneuriales pour assurer une croissance soutenue et inclusive des PME.

# **CONCLUSION GENERALE**

## Conclusion générale

---

Ce mémoire avait pour objectif d'explorer, d'une part, les fondements théoriques et conceptuels de l'entrepreneuriat, et d'autre part, d'analyser le rôle concret que joue l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA) dans le financement et la promotion de l'activité entrepreneuriale, en particulier dans la wilaya de Boumerdès.

Dans le premier chapitre, nous avons étudié l'esprit entrepreneurial sous divers angles – économique, managérial et comportemental – en mettant en lumière les multiples formes d'entrepreneuriat, leurs contributions au développement économique et social, ainsi que les traits distinctifs des entrepreneurs. En nous appuyant sur les théories de Joseph Schumpeter, nous avons approfondi la compréhension de l'entrepreneur comme moteur de l'innovation et agent du changement économique, à travers le concept clé de « destruction créatrice ». Le processus entrepreneurial, selon E.M. Hernandez, a également été détaillé, révélant les étapes critiques, les défis structurels et les exigences en matière de ressources et de planification stratégique.

Le second chapitre s'est penché sur l'Agence NESDA, une institution publique dont la mission centrale est de favoriser l'émergence et la pérennité des initiatives entrepreneuriales. À travers ses mécanismes de financement, ses critères d'éligibilité, ses dispositifs d'accompagnement, ainsi que ses partenariats avec d'autres acteurs économiques, NESDA joue un rôle déterminant dans le soutien aux porteurs de projets. L'analyse des actions de l'agence à Boumerdès a permis de mesurer son impact en termes de création de micro-entreprises, d'emplois et de dynamisation du tissu économique local, tout en soulignant certaines limites opérationnelles et les pistes d'amélioration envisageables.

En définitive, l'entrepreneuriat ne peut prospérer sans un environnement favorable, à la fois culturel, institutionnel et financier. L'accompagnement des entrepreneurs par des structures comme NESDA apparaît ainsi essentiel pour concrétiser le potentiel économique et social de l'initiative privée. Le développement d'un écosystème entrepreneurial dynamique requiert non seulement des politiques publiques adaptées, mais aussi une valorisation continue de l'innovation, de la prise de risque et de la créativité individuelle. C'est à cette condition que l'entrepreneuriat pourra pleinement jouer son rôle de levier du développement durable et inclusif.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## Bibliographie

---

### Ouvrages et Livres

1. **Bennis, W. G., & Nanus, B.** (1985). *Leaders: The Strategies for Taking Charge*. Harper & Row.
2. **Bornstein, D.** (2007). *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. Oxford University Press.
3. **Collins, J. C., & Porras, J. I.** (1996). *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. Harper Business.
4. **Drucker, P. F.** (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper & Row.
5. **Duckworth, A.** (2016). *Grit: The Power of Passion and Perseverance*. Scribner.
6. **Filion, L. J.** (1999). *Vision et relations : clés du succès de l'entrepreneur*. Éditions de l'Organisation.
7. **Greiner, L. E.** (1972). *Evolution and Revolution as Organizations Grow*. Harvard Business Review.
8. **Hernandez, E. M.** (2001). *L'Entrepreneuriat : Approche Théorique*. L'Harmattan.
9. **McClelland, D. C.** (1961). *The Achieving Society*. Van Nostrand.
10. **Schumpeter, J. A.** (1911, 1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.
11. **Schumpeter, J. A.** (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper and Brothers.
12. **Timmons, J. A., & Spinelli, S.** (2009). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill/Irwin.
13. **Yunus, M.** (2003). *Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank*. Aurum Press.

### Articles Scientifiques

1. **Acs, Z. J., & Armington, D. E.** (2004). *Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities*. *Regional Studies*, 38(8), 925-946.

## Bibliographie

---

2. **Aghion, P., &Howitt, P.** (1992). *A Model of Growth Through Creative Destruction*. *Econometrica*, 60(2), 323-351.
3. **Amit, R., &Schoemaker, P. J.** (1993). *Strategic Assets and Organizational Rent*. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33-46.
4. **Ardichvili, A., et al.** (2003). *A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development*. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
5. **Bygrave, W. D., &Zacharakis, A.** (2014). *Entrepreneurship* (3rd ed.). Wiley.
6. **Cardon, M. S., et al.** (2009). *The Nature and Importance of Entrepreneurial Passion*. *Academy of Management Review*, 34(3), 511-532.
7. **Porter, M. E.** (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-93.
8. **Shane, S., &Venkataraman, S.** (2000). *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

### Rapports et Publications Institutionnelles

1. **Global Entrepreneurship Monitor (GEM).** *Annual Reports*. Disponible sur : [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).
2. **OCDE** (2003). *Dynamique des entreprises : Mesurer l'entrepreneuriat dans les pays de l'OCDE*. Éditions OCDE.

### Sources Législatives (Algérie)

1. **Code des Investissements** (1993). Algérie.
2. **Loi d'Orientation sur la PME** (2001). Algérie.
3. **Loi sur la Monnaie et le Crédit** (1990). Algérie.

### Autres Sources

1. Décret exécutif n°20/239 du 22 novembre 2020 modifiant la dénomination de l'ANSEJ vers l'ANADE puis NESDA.
2. Décret exécutif n°96/296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ.

## Bibliographie

---

3. Documents internes de l'Agence NESDA (organigrammes, rapports annuels, guides de procédures).
4. **Fisher, R., Ury, W., & Patton, B.** (1991). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin.
5. **Freeman, C., & Louçã, F.** (2001). *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford University Press.
6. **Mintzberg, H.** (1990). *The Manager's Job: Folklore and Fact*. Harvard Business Review, 68(2), 163-176.
7. Site officiel de l'Agence NESDA : [www.nesda.dz](http://www.nesda.dz).
8. Textes officiels et documents institutionnels

### Rapports et études

1. Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI). (2023). *Rapport sur l'investissement en Algérie*.
2. Ministère de l'Économie de la Connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises. (2024). *Stratégie nationale de soutien à l'entrepreneuriat*.
3. NESDA Boumerdès. (2024). \*Bilan statistique des projets financés (1998-2024)\*.

### Sources électroniques

1. Banque Mondiale. (2023). *Doing Business Report – Algeria*. <https://www.banquemondiale.org>.
2. Centre de Développement de l'Entrepreneuriat (CDE). Plateforme en ligne : [www.cde.dz](http://www.cde.dz).

### Mémoires et thèses

1. Benali, K. (2020). *Le rôle des dispositifs publics dans le financement des PME en Algérie*. Mémoire de Master, Université de Boumerdès.
2. Touati, S. (2019). *L'impact des incitations fiscales sur la création d'entreprises*. Thèse de Doctorat, Université d'Alger.

# **ANNEXES**

# **TABLE DES MATIERES**

## Table des matières

---

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction Générale .....	1
CHAPITRE 1 : L'ESPRIT DE L'ENTREPRENEURIAT .....	3
Introduction .....	3
SECTION 1 : L'ENTREPRENEURIAT .....	3
1.1. Définitions et concepts clés de l'entrepreneuriat .....	3
1.1.1. Définitions de l'entrepreneuriat .....	4
1.1.1.1. Perspective économique .....	4
1.1.1.2. Perspective managériale .....	4
1.1.1.3. Perspective comportementale .....	4
1.1.1.4. Définition de l'OCDE .....	5
1.1.2. Concepts clés de l'entrepreneuriat .....	5
1.1.2.1. Opportunité .....	5
1.1.2.2. Innovation .....	5
1.1.2.3. Ressources .....	5
1.1.2.4. Risque .....	6
1.1.2.5. Organisation .....	6
1.2. Les différents types d'entrepreneuriat .....	6
1.2.1. Entrepreneuriat économique .....	7
1.2.1.1. Entrepreneuriat individuel .....	7
1.2.1.2. Entrepreneuriat de PME .....	7
1.2.1.3. Entrepreneuriat de croissance .....	8
1.2.1.4. Intrapreneuriat .....	8
1.2.2. Entrepreneuriat social .....	8
1.2.2.1. Entreprise sociale .....	8
1.2.2.2. Association entrepreneuriale .....	9
1.2.3. Autres types d'entrepreneuriat .....	9
1.2.3.1. Entrepreneuriat innovant .....	9
1.2.3.2. Entrepreneuriat de reprise .....	9
1.2.3.3. L'entrepreneuriat féminin .....	10
1.3. L'importance de l'entrepreneuriat pour le développement économique .....	14
1.3.1. Création d'emplois .....	14
1.3.2. Innovation .....	15
1.3.3. Croissance économique .....	16
1.3.4. Compétitivité .....	16
1.3.5. Développement social .....	17
1.4. Typologie entrepreneuriale .....	18
1.4.1. Typologie basée sur la motivation .....	19
1.4.2. Typologie basée sur le style de gestion .....	19

## Table des matières

---

1.4.3. Typologie basée sur le niveau d'innovation .....	20
1.4.4. Typologie basée sur l'impact économique et social.....	21
1.5. Les effets des processus entrepreneuriaux .....	21
1.5.1. Effets économiques.....	22
1.5.1.1. Création de richesse et croissance économique.....	22
1.5.1.2. Création d'emplois et réduction du chômage .....	22
1.5.1.3. Innovation et progrès technologique.....	22
1.5.1.4. Augmentation de la concurrence et efficacité du marché .....	23
1.5.2. Effets sociaux .....	23
SECTION 2 : L'ENTREPRENEUR.....	25
2.1. Définition de l'entrepreneur .....	25
2.2. Quelques définitions des principaux auteurs des sciences de gestion .....	26
2.2.1. Profil et caractéristiques de l'entrepreneur .....	27
2.2.1.1. Traits de personnalité .....	27
2.2.1.2. Compétences et connaissances .....	29
2.2.1.3. Connaissances du secteur et du marché .....	30
2.2. Motivations et défis de l'entrepreneur.....	31
2.2.1. Motivations de l'entrepreneur .....	31
2.2.2. Défis de l'entrepreneur .....	33
2.3. Le rôle de l'entrepreneur dans la création de valeur .....	35
2.3.1. L'identification et l'exploitation des opportunités.....	35
2.3.2. La mobilisation des ressources .....	35
2.3.3. L'innovation et la prise de risque .....	36
2.3.5. La diffusion des connaissances et des compétences.....	37
SECTION 3 : L'ENTREPRENEUR DANS LA THÉORIE DE SCHUMPETER .....	38
3.1. La théorie de la destruction créatrice .....	38
3.1.1. Le processus de destruction créatrice .....	38
3.1.2. L'innovation radicale et l'innovation progressive .....	41
3.1.3. Les vagues d'innovation .....	42
3.2. L'entrepreneur comme agent de changement .....	44
3.2.2. L'innovation comme force motrice .....	44
3.2.2. La perturbation de l'équilibre .....	45
3.2.3. Le rôle de l'imitation .....	46
3.3. L'impact de l'innovation sur la croissance économique .....	46
3.3.1. L'augmentation de la productivité .....	47
3.3.2. La création de nouveaux marchés.....	48
3.3.3. La destruction créatrice et la croissance .....	49
SECTION 4. LES PROCESSUS ENTREPRENEURIAUX SELON E.M. HERNANDEZ....	50
4.1. Les étapes du processus entrepreneurial .....	50
4.1.1. L'identification de l'opportunité.....	50
4.1.2. L'évaluation de l'opportunité .....	53
4.1.3. La décision d'exploiter ou de ne pas exploiter l'opportunité .....	54
4.2. Les défis du processus entrepreneurial .....	54
4.2.1. L'incertitude et le risque .....	54

## Table des matières

---

4.2.1. Les contraintes de ressources .....	56
4.2.3. La complexité de la gestion d'une entreprise en croissance .....	58
4.3. La mobilisation des ressources et la création d'entreprise .....	59
4.3.1. Les types de ressources .....	59
4.3.2. Les stratégies de mobilisation des ressources .....	61
4.3.3. Le business plan.....	63
4.4. La gestion de la croissance et du développement de l'entreprise .....	63
4.4.1. Les défis de la croissance pour les entreprises entrepreneuriales.....	63
Conclusion du Chapitre 1 .....	70
<b>CHAPITRE 2 : LE ROLE DE L'AGENCE NESDA DANS LE FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL.....</b>	<b>71</b>
Introduction.....	71
<b>SECTION 1 : PRÉSENTATION DE L'AGENCE NATIONALE D'APPUI ET DE DÉVELOPPEMENT (NESDA).....</b>	<b>72</b>
1.1. Définition et missions de l'Agence NESDA.....	72
1.2. L'organisation de l'Agence NESDA .....	74
1.2.1. Le Directeur général .....	74
1.2.2. Conseil d'orientation.....	75
1.2.3. Comité de surveillance.....	76
1.3. La relation entre la NESDA et le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Promoteurs .....	78
1.4. Les conditions d'éligibilité.....	79
<b>SECTION 2 : LES MODALITÉS DE FINANCEMENT ET LES AVANTAGES FISCAUX ET PARAFISCAUX ACCORDÉS .....</b>	<b>81</b>
2.1. Les modes de financement .....	81
2.1.1. L'investissement de création .....	81
2.1.2. L'investissement d'extension .....	81
2.2.1. Financement triangulaire.....	82
2.2.2. Le financement mixte .....	83
2.2.3. L'auto financement .....	83
2.3. Avantages fiscaux offerts par le dispositif NESDA .....	84
2.3.1. Phase de réalisation du projet .....	84
2.3.2. Phase d'exploitation du projet.....	84
<b>SECTION 3 : PROCESSUS DE FINANCEMENT D'UN PROJET DANS LE CADRE DE LA NESDA.....</b>	<b>85</b>
3.1. Étapes de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'agence NESDA .....	85
3.1.1. L'idée du projet .....	85
3.1.2. Accueil et orientation .....	85
3.1.3. Inscription en ligne .....	86
3.1.4. Présentation de projet devant les membres de CSVF (Comité de Sélection, de Validation et de Financement des Projets) .....	86
3.1.5. Établissement et remise de l'attestation d'éligibilité .....	87
3.1.6. L'accord bancaire .....	88
3.2. La création juridique de la micro-entreprise .....	88

## Table des matières

---

3.3. Le financement de l'entreprise et le démarrage de l'activité .....	88
3.3.1. Ouverture d'un compte commercial .....	88
3.3.2.Établissement de la décision d'octroi d'avantages au titre de réalisation (DOAR) et la convention NESDA/ promoteur .....	89
3.3.3. Versement du prêt non rémunéré (PNR).....	89
3.3.4. Délivrance des ordres d'enlèvement de chèques .....	89
3.3.5. Le démarrage de l'activité.....	91
SECTION 4 : ANALYSE DU BILAN DU DISPOSITIF NESDA DEPUIS SA CRÉATION JUSQU'EN 2024. ....	92
4.1. Nombre de projets financés par NESDA Agence de Boumerdés, par secteur d'activité et par genre depuis sa création jusqu'à la fin de l'année 2024 .....	92
4.2. Nombre d'emplois créés par secteur d'activité .....	94
4.3. Nombre de projets financés par niveau d'instruction .....	95
4.4. Nombre de projets par type de financement .....	97
4.5. Nombre de projet créé par phase de financement .....	98
4.6. Le recouvrement des créances .....	99
Conclusion du chapitre 2 .....	100
Conclusion Générale .....	101
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	