

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
REPUBLICQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique  
- جامعة أبي بكر بلقايد - تلمسان -  
Université Aboubakr Belkaïd- Tlemcen -  
Faculté des sciences économiques, Commerciales et sciences de gestion



**THESE Présentée pour l'obtention de DOCTORAT LMD**  
**En : Gestion**  
**Spécialité : Entrepreneuriat**  
**Par : HADDAM SOHEYB**

**Sujet**

**LES FACTEURS QUI STIMULENT LA CREATION DE L'ENTREPRISE  
DE L'INFORMEL VERS LE FORMEL : CAS DES ENTREPRISES  
ALGERIENNES**

**Soutenue publiquement, Le : 28 / 09 /2023,**

**Devant le jury composé de :**

<b>Pr. Chaib BOUNOUA</b>	<b>Professeur D'enseignement Supérieur</b>	<b>Université Aboubakr Belkaïd- Tlemcen</b>	<b>Président</b>
<b>Pr. Wafaa BERRACHED</b>	<b>Professeur D'enseignement Supérieur</b>	<b>Université Aboubakr Belkaïd- Tlemcen</b>	<b>Encadreur</b>
<b>Pr. Wassila LACHACHI</b>	<b>Professeur D'enseignement Supérieur</b>	<b>Université Aboubakr Belkaïd- Tlemcen</b>	<b>examineur</b>
<b>Pr. Djawed OMAR BELKHIR</b>	<b>Professeur D'enseignement Supérieur</b>	<b>Université Dr. Moulay Tahar - Saïda</b>	<b>examineur</b>
<b>Dr. Zina ARABECHE</b>	<b>Maitre De Conférences A</b>	<b>Université Ahmed Zabana -Relizane</b>	<b>examineur</b>
<b>Dr. Fatiha. GUESSAS</b>	<b>Maitre De Conférences A</b>	<b>Université Ahmed Zabana -Relizane</b>	<b>examineur</b>

## DEDICACES

*A mon père " ABATY " à qui je dois l'essentiel de mon éducation et mon savoir.*

*A ma mère qui m'a donné tant de tendresse et de douceur.*

*A ma femme, qu'elle trouve ici toute ma gratitude pour son réconfort moral et son soutien constant.*

*A mon frère et mes sœurs : Omar, Hayet & Hadjer.*

*A toute ma famille de près ou de loin.*

*Aux amis qui me restent fidèles.*

*A tous ceux qui me sont chers.*

*A ceux qui m'ont soutenu de loin ou de près.*

*Et, à tous ceux qui, de bonne foi, ont sacrifié leur vie en rêvant d'une ALGERIE libre, fraternelle et juste.*

*A ma petite princesse YOUSRA*

# REMERCIEMENTS

Louange à Dieu Le tout puissant qui m'a donné la foi, la santé et le courage pour pouvoir réaliser cette thèse.

Je tiens à exprimer à Mme **Wafaa BERRACHED** " Professeur à l'Université de Tlemcen" ici ma gratitude et ma reconnaissance pour avoir guidé mes travaux avec patience et assiduité tout le long de la préparation de cette thèse.

Qu'elle veuille bien accepter l'expression de mon profond respect pour ses conseils judicieux et le soutien constant qu'elle m'a prodigué au cours de l'élaboration de ce travail.

Je remercie vivement,

- Pr **Chaib BOUNOUA**, Professeur à l'Université de Tlemcen, pour l'honneur qu'il me fait en acceptant la présidence de ce jury.

Mes remerciements vont aussi à :

- Pr **Wassila. LACHACHI**, Professeur à l'Université de TLEMCEM
- Pr **Djaoued OMAR BELKHIR**, Professeur à l'Université de SAIDA
- Dr **Fatiha GUESSAS**, Maitre De Conférence A à l'Université de RELIZANE
- Dr **Zina ARABECHE**, Maitre De Conférence A à l'Université de RELIZANE

Pour avoir accepté gracieusement d'examiner ces travaux.

Je remercie vivement,

Mon oncle Muhammad Al-Habib, pour l'honneur qu'il me fait en acceptant de corriger ce modeste travail.

Mes remerciements vont aussi à Mme A. BENOSMAN et H. SOULIMANE pour avoir accepté gracieusement de m'aider à réaliser ce travail

Enfin, mes remerciements les plus sincères à l'ensemble des enseignants de l'Université de Tlemcen tout particulièrement ceux d'entre eux qui m'ont aidé à mener à terme ce travail avec sympathie.

Soheyb

**بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ**

**« إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا  
بِأَنْفُسِهِمْ »**

**« Dieu ne change rien à l'état d'un  
peuple avant que celui-ci n'ait entrepris la  
transformation de son âme »**

**«Allah will not change the condition of a  
people until they change what is in  
themselves»**

S.13-V.10

**صدق الله العظيم**

## Table des matières

<b>Introduction Générale.</b>		07
<b>Chapitre 1. Approche théorique sur l'entrepreneuriat.</b>		11
<b>Section 1</b>	<b>Généralité sur l'esprit entrepreneurial.</b>	14
1.1.	Définition de l'esprit entrepreneurial.	14
1.1.1.	Définition de l'esprit entrepreneurial.	16
1.1.2.	Tentative de définition personnelle de l'esprit entrepreneurial.	19
1.1.2.1.	Définition des composantes de l'esprit entrepreneurial.	21
1.1.2.2.	Définition de l'attitude entrepreneuriale.	21
1.1.2.3.	Définition de l'attitude.	21
1.1.2.4.	L'attitude dans le domaine entrepreneurial.	22
1.1.2.5.	Apport et limites de l'approche par les traits.	22
1.1.3.	L'attitude est une voie alternative pour appréhender l'entrepreneuriat.	23
1.2.	L'esprit d'entreprise est inné ou acquis ?	26
1.2.1.	L'importance de l'esprit entrepreneurial.	27
1.2.2.	L'intention entrepreneurial.	29
1.2.3.	Modèle de SHAPERO et SOKOL.	30
1.3.	Modèle exploratoire de l'esprit entrepreneurial.	32
1.3.1.	Modèle de BACHELET et al.	32
1.3.2.	Modèle de KRUEGER.	34
1.3.3.	Modèle de Kevin. E. LEARNED.	36
1.3.4.	Modèle de BIRD revisité par BOYD et VOZIKIS.	39
1.3.5.	Modèle de DAVIDSSON.	42
1.3.6.	Modèle d'AUTIO et al.	45
1.3.7.	Modèle de TOUNES.	46
<b>Section 2</b>	<b>Aperçu sur l'économie informelle.</b>	49
2.1.	L'économie informelle : essai de définition.	52
2.1.1.	L'économie informelle définie comme un secteur de l'économie.	52
2.1.2.	De l'économie informelle à l'économie formelle.	55
2.1.3.	Economie domestique.	60
2.1.4.	Economie alternative.	60
2.1.5.	Economie souterraine délictuelle.	62
2.1.6.	Economie criminelle en cols blancs.	63
2.1.7.	Economie criminelle.	64
2.1.8.	Relation entre économie formelle et informelle.	65
2.1.9.	Formelle ou informelle : Une économie duale.	65
2.1.10.	Formelle et informelle : Une nécessaire complémentarité.	65
2.1.11.	De l'informel au formel : un processus d'apprentissage.	67
2.1.12.	Entrepreneuriat informel : Quelle importance ?	68
2.1.13.	Entrepreneuriat informel : Quelle importance quantitative ?	69
2.1.14.	Entrepreneuriat informel : Quelle importance qualitative ?	70
2.1.15.	L'informel comme tremplin et amortisseur pour les entrepreneurs.	70
Conclusion.		78
<b>Chapitre 2. Revu sur la formalisation de création d'entreprise.</b>		79
Introduction.		80
<b>Section 1</b>	<b>Dispositif politique de formalisation en Algérie.</b>	82
<b>Section 2</b>	<b>Revue de littérature.</b>	84
2.1.	Etudes antérieures.	84
2.1.1.	En Afrique.	84

2.1.2.	En Europe.	92
2.1.3.	En Amérique.	97
2.1.4.	En Asie.	102
2.2.	Modèle proposé	108
<b>Chapitre 3. Etude pratique.</b>		109
Introduction.		110
<b>Section 1</b>	<b>Positionnement épistémologique et méthodes.</b>	111
1.1.	Choix épistémologique.	111
1.2.	Méthode de recherche.	111
1.3.	Variabes, hypothèses et modèle de recherche.	113
1.4.	Echantillon de la recherche.	114
<b>Section 2</b>	<b>Présentation des outils de mesure et des méthodes d'analyse des données.</b>	116
2.1.	Pré-test du questionnaire.	116
2.2.	La collecte des données.	116
<b>Section A</b>	Profil de l'entrepreneur.	117
3.1.	L'échantillon.	117
3.3.	Analyse de fiabilité.	117
<b>Section B</b>	Rapport Entreprise – CASNOS	124
<b>Section C</b>	Gestion de l'entreprise.	129
<b>Section D</b>	Environnement général.	136
<b>Section E</b>	Opportunité / nécessité entrepreneuriale.	146
3.4.	Test des hypothèses.	148
2.5.	Synthèse et extrapolation des résultats	149
<b>ANNEXES</b>		152
	Questionnaire d'étude.	153
	Publication International.	161
	Références bibliographique	174
	Liens Web.	199
	Dictionnaires.	201
<b>Conclusion Générale.</b>		202
<b>Résumé. (Français, Anglais, Arabe.)</b>		206

## LISTE DES FIGURES

<b>Chapitre 1. Approche théorique sur l'entrepreneuriat.</b>		<b>11</b>
Figure 1	La formation de l'évènement entrepreneurial.	<b>31</b>
Figure 2	Modèle exploratoire de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs.	<b>33</b>
Figure 3	Formation de l'évènement entrepreneurial.	<b>34</b>
Figure 4	Le modèle de la formation d'organisation.	<b>38</b>
Figure 5	Le modèle de BIRD revisité par BOYD et VOZIKIS.	<b>41</b>
Figure 6	Modèle psycho-économique des déterminants de l'intension entrepreneuriale.	<b>44</b>
Figure 7	Illustration du modèle final, les relations groupées.	<b>46</b>
Figure 8	Modèle d'intention entrepreneuriale d'étudiants en Master d'entrepreneuriat.	<b>48</b>
<b>Chapitre 2. Revu sur la formalisation de création d'entreprise.</b>		<b>79</b>
Figure 9	Modèle proposé.	<b>108</b>
<b>Chapitre 3. Etude pratique.</b>		<b>109</b>
Figure 10	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le genre.	<b>117</b>
Figure 11	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'âge.	<b>118</b>
Figure 12	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation familiale	<b>119</b>
Figure 13	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le niveau d'instruction.	<b>119</b>
Figure 14	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant déjà une formation en entrepreneuriat.	<b>119</b>
Figure 15	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre.	<b>120</b>
Figure 16	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la formalité de l'entreprise.	<b>121</b>
Figure 17	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le domaine d'activité.	<b>122</b>
Figure 18	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon la recherche de l'emploi.	<b>123</b>
Figure 19	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon l'indépendance du travail.	<b>123</b>
Figure 20	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la connaissance de la CASNOS.	<b>124</b>
Figure 21	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le statut par rapport à la CASNOS.	<b>125</b>
Figure 22	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date d'adhésion au programme des CASNOS.	<b>126</b>
Figure 23	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les avantages après l'adhésion à la CASNOS.	<b>127</b>
Figure 24	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'appréciation de la qualité des services fournis par la CASNOS.	<b>128</b>
Figure 25	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation financière de l'entreprise.	<b>129</b>
Figure 26	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date du début des activités	<b>130</b>
Figure 27	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les secteurs d'activités de l'entreprise.	<b>131</b>
Figure 28	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le choix du secteur d'activité.	<b>132</b>

Figure 29	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'effectif du personnel au début des activités.	<b>132</b>
Figure 30	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les différents numéros d'identifications.	<b>133</b>
Figure 31	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la méthode utilisée en comptabilité.	<b>134</b>
Figure 32	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le recrutement d'autres employeurs après adhésion à la CASNOS.	<b>135</b>
Figure 33	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par fond propre.	<b>136</b>
Figure 34	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par contribution de la famille et ou amis.	<b>137</b>
Figure 35	<i>Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par prêt bancaire.</i>	<b>138</b>
Figure 36	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par ANSEJ/CNAC/ANGEM.	<b>139</b>
Figure 37	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par un autre moyen.	<b>139</b>
Figure 38	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon une manifestation d'une demande de financement dans le cadre des activités de l'entreprise.	<b>140</b>
Figure 39	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon refus de l'entreprise pour demande d'un prêt.	<b>141</b>
Figure 40	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'année de la dernière demande de financement de l'entreprise.	<b>142</b>
Figure 41	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la réponse à la demande de financement.	<b>143</b>
Figure 42	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les raisons du rejet de la demande de financement.	<b>144</b>
Figure 43	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les difficultés rencontrées par l'entreprise dans l'exécution de ses activités	<b>145</b>
Figure 44	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon des relations avec des partenaires commerciales.	<b>146</b>
Figure 45	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec les impôts.	<b>147</b>
Figure 46	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec la CASNOS.	<b>148</b>
Figure 47	Modèle proposé.	<b>172</b>

## LISTE DES TABLEAUX

<b>Chapitre 1. Approche théorique sur l'entrepreneuriat.</b>		<b>11</b>
<b>Tableau 1</b>	Recension des définitions de l'esprit entrepreneurial.	<b>17</b>
<b>Tableau 2</b>	Les trois formes d'économie informelle selon GOURÉVITCH.	<b>55</b>
<b>Tableau 3</b>	Evolution de la création des PME en Algérie entre 2001-2019.	<b>77</b>
<b>Tableau 4</b>	Répartition des PME privées par secteur d'activité.	<b>78</b>
<b>Chapitre 2. Revu sur la formalisation de création d'entreprise.</b>		<b>79</b>
<b>Chapitre 3. Etude pratique.</b>		<b>109</b>
<b>Tableau 5</b>	Démarches ou méthodes de recherche.	<b>112</b>
<b>Tableau N</b>	Pré-test questionnaire.	<b>116</b>
<b>Tableau 6</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le genre.	<b>117</b>
<b>Tableau 7</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'âge.	<b>118</b>
<b>Tableau 8</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation familiale.	<b>118</b>
<b>Tableau 9</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le niveau d'instruction.	<b>119</b>
<b>Tableau 10</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant déjà une formation en entrepreneuriat.	<b>120</b>
<b>Tableau 11</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre.	<b>120</b>
<b>Tableau 12</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la formalité de l'entreprise.	<b>121</b>
<b>Tableau 13</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le domaine d'activité.	<b>122</b>
<b>Tableau 14</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon la recherche de l'emploi.	<b>122</b>
<b>Tableau 15</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon l'indépendance du travail.	<b>123</b>
<b>Tableau 16</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la connaissance de la CASNOS.	<b>124</b>
<b>Tableau 17</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le statut par rapport à la CASNOS.	<b>124</b>
<b>Tableau 18</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date d'adhésion au programme de la CASNOS.	<b>125</b>
<b>Tableau 19</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les avantages après l'adhésion à la CASNOS.	<b>126</b>
<b>Tableau 20</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'appréciation de la qualité des services fournis par la CASNOS.	<b>127</b>
<b>Tableau 21</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation financière de l'entreprise.	<b>128</b>
<b>Tableau 22</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date du début des activités.	<b>129</b>
<b>Tableau 23</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les secteurs d'activités de l'entreprise.	<b>130</b>
<b>Tableau 24</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le choix du secteur d'activité.	<b>131</b>
<b>Tableau 25</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'effectif du personnel au début des activités.	<b>132</b>
<b>Tableau 26</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les différents numéros d'identifications.	<b>133</b>

<b>Tableau 27</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la méthode utilisée en comptabilité.	<b>134</b>
<b>Tableau 28</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le recrutement d'autres employeurs après adhésion à la CASNOS.	<b>135</b>
<b>Tableau 29</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par fond propre.	<b>136</b>
<b>Tableau 30</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par contribution de la famille et ou amis.	<b>137</b>
<b>Tableau 31</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par prêt bancaire.	<b>137</b>
<b>Tableau 32</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par ANSEJ/CNAC/ANGEM.	<b>138</b>
<b>Tableau 33</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par un autre moyen.	<b>139</b>
<b>Tableau 34</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon unemanifestation d'une demande de financement dans le cadre des activités de l'entreprise.	<b>140</b>
<b>Tableau 35</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon refus de l'entreprise pour demande d'un prêt.	<b>140</b>
<b>Tableau 36</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'année de la dernière demande de financement de l'entreprise.	<b>142</b>
<b>Tableau 37</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la réponse à la demande de financement.	<b>143</b>
<b>Tableau 38</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les raisons du rejet de la demande de financement.	<b>144</b>
<b>Tableau 39</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les difficultés rencontrées par l'entreprise dans l'exécution de ses activités.	<b>145</b>
<b>Tableau 40</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon des relations avec des partenaires commerciales.	<b>146</b>
<b>Tableau 41</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec les impôts.	<b>147</b>
<b>Tableau 42</b>	Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec la CASNOS.	<b>148</b>

# **INTRODUCTION**

## **GENERALE**

## INTRODUCTION GENERALE

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui attire de plus en plus les chercheurs dans les domaines de l'économie et de la gestion.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs, nous citons Thierry Verstraet qui a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation, l'un se définit par rapport à l'autre et vice versa.

***« L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété socio-culturelle, c'est-à-dire, n'est pas seulement un phénomène économique et social, c'est une multitude de facteurs influencent et orientent ce qu'en d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprises », [Stevenson<sup>1</sup>].***

Alors que le terme entrepreneuriat s'articule autour d'un personnage et d'une organisation, il commence par une volonté individuelle d'un futur entrepreneur. Celui-ci qui était pour longtemps marginalisé dans la pensée économique. Car pour F. Quesnay, l'entrepreneur fait partie de la classe stérile, ne crée pas de richesse, mais il la fait juste circuler, c'est à partir des travaux de Schumpeter suivis par des chercheurs contemporains que l'entrepreneur trouva sa place dans l'économie.

La création d'entreprise est devenue aujourd'hui le mot d'ordre en matière de développement, face aux défis de la mondialisation, l'entrepreneuriat devient un moyen pour les acteurs économiques d'assurer leurs capacités d'innovation et leur compétitivité. La capacité des nouvelles entreprises à générer la croissance économique, des emplois et de l'innovation, justifie l'intérêt qu'elles suscitent. Elles sont considérées comme source de richesse, la solution à tous les maux auxquels la société et l'économie sont confrontées et c'est ce qui explique l'intérêt des états et des collectivités territoriales à prendre des mesures qui sont destinées à stimuler l'esprit d'entreprise.

L'acte entrepreneurial est une démarche de création visant la satisfaction de besoins spécifiques du porteur de projet ainsi que la recherche d'une meilleure adéquation avec les besoins de son environnement.

Les entrepreneurs sont influencés par le système social et économique auquel ils prennent part, et puisque cette situation est en état de changement, les motivations des

---

<sup>1</sup> VESTREATE.T, « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n° 1, 2001

## INTRODUCTION GENERALE

entrepreneurs différents d'un pays à l'autre et d'une époque à l'autre, De ce fait, l'Algérie inculque des motivations différentes de par son contexte social et économique.

« La motivation est l'ensemble des raisons qui poussent un individu à agir pour réaliser un objectif » qui est dans notre cas la création de sa propre entreprise. Plus le pourquoi entreprendre est fort, plus la motivation à aller jusqu'au bout est puissante et durable et vice versa. Comme on ne crée pas une entreprise sans raison précise, la création correspond donc à un comportement qui révèle un besoin.

L'entrepreneuriat informelle en Algérie est assez peu étudié, en dépit de son poids significatif et croissant dans l'économie nationale.

Les études consacrées à cette catégorie d'entrepreneurs qui exerce dans le secteur informel sont plutôt rares en Algérie, bien que ses actifs soient moins reconnus.

Le but de notre réflexion consiste à étudier l'activité entrepreneuriale formelle et informelle, en portant une attention particulière sur les différents aspects entourant ce phénomène. Pour mieux expliquer les facteurs entrepreneuriales de transition, mieux vaut observer les acteurs eux-mêmes ; pour cela, notre étude va porter sur une question centrale suivante : *Quels sont les facteurs stimulant la formalisation de l'entreprise informel vers le formelle cas des entreprises algériennes ?*

Pour pouvoir répondre à notre question centrale, plusieurs autres questions sous-jacentes ont été soulevées, tels que :

- 1. Quels sont les impacts économiques de la formalisation des entreprises informelles en Algérie ?**
- 2. Quel est le rôle des institutions financières dans le processus de formalisation des entreprises informelles en Algérie ?**
- 3. Comment la formalisation des entreprises informelles en Algérie affecte-t-elle le marché du travail ?**
- 4. Quelles sont les différences en termes de réglementation et de procédures entre les entreprises informelles et les entreprises formelles en Algérie ?**
- 5. Quelles mesures incitent les entreprises informelles à se formaliser en Algérie ? (par exemple, avantages fiscaux, accès à des financements, assistance technique)**
- 6. Quelles sont les conséquences de la formalisation sur la compétitivité des entreprises informelles en Algérie ?**
- 7. Quels sont les facteurs culturels ou sociaux qui influencent la décision des entreprises informelles de se formaliser en Algérie ?**
- 8. Quelles sont les étapes pratiques que les entreprises informelles doivent suivre pour se formaliser en Algérie ?**
- 9. Quelles sont les politiques gouvernementales mises en place pour faciliter la transition des entreprises informelles vers le secteur formel en Algérie ?**

## INTRODUCTION GENERALE

A partir de l'objectif de la recherche, nous avons formulé quelques hypothèses sur d'un acte entrepreneuriale formel ou informelle en Algérie Nous partons essentiellement des hypothèses suivantes :

- *H1 : Les systèmes politiques du pays stimulent la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H2 : Les opportunités environnementales augmentent la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H3 : le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H3a : l'âge de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H3b : le genre a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H3c : la culture entrepreneuriale a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.*
- *H3d : la situation financière a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.*

Pour répondre aux questions soulevées ci-dessus et en vue de confirmer ou d'infirmer les hypothèses formulées, nous suivons une démarche consistant à partir d'un système d'hypothèses que nous tenterons de vérifier en exploitant les données de l'enquête de terrain. Une enquête procédée par questionnaire ciblé, réalisé auprès des entrepreneurs formels et informels qui comporte un échantillon de 100 entrepreneurs.

Notre travail est structuré en trois chapitres. Les deux premiers chapitres feront l'objet d'un niveau théorique qui porte sur la délimitation du cadre théorique des travaux antérieurs se rapportant directement au thème il s'agit d'un essai de compréhension théorique de l'entrepreneuriat et la création d'entreprise dans un cadre institutionnel versus le cadre non institutionnel dont nous traiterons les chapitres suivants.

Enfin, le troisième chapitre sera dédié au travail de terrain à travers au préalable, la présentation de la méthodologie de notre enquête que nous avons suivie et cela en présentant le terrain d'étude cadre pratique de la création d'entreprise dans les deux cadres formel ou informel.

# **CHAPITRE I**

## **Approche théorique sur l'entrepreneuriat**

### **Introduction**

L'esprit entrepreneurial est une mentalité et une approche qui consiste à chercher et à saisir des opportunités pour créer de la valeur en innovant et en prenant des risques calculés.

Cette approche est souvent associée à la création et au développement d'entreprises, mais elle peut également s'appliquer à d'autres domaines tels que l'innovation sociale, l'art, la science et la technologie.

Les personnes qui ont un esprit entrepreneurial sont souvent des visionnaires, des créateurs et des innovateurs. Elles sont motivées par la passion et la curiosité, et cherchent constamment de nouvelles façons de résoudre des problèmes et d'améliorer le monde qui les entoure. Elles sont également prêtes à prendre des risques et à faire face à l'incertitude pour atteindre leurs objectifs.

L'entrepreneuriat dans le secteur informel est une forme d'entreprise qui se développe souvent dans des économies en développement ou dans des pays où le secteur formel est peu développé. Les entrepreneurs informels sont souvent des travailleurs indépendants qui ne sont pas enregistrés auprès du gouvernement ou qui ne paient pas d'impôts.

Le secteur informel peut couvrir un large éventail d'activités économiques, telles que la vente de produits dans des marchés de rue, des travaux de réparation à domicile, ou encore des services de transport informel. Les entrepreneurs informels sont souvent des personnes qui n'ont pas accès à des emplois formels, et qui ont besoin de générer des revenus pour subvenir à leurs besoins.

Bien que le secteur informel soit souvent considéré comme informel, il peut représenter une part importante de l'économie dans de nombreux pays en développement. Cependant, les entrepreneurs informels peuvent faire face à de nombreux défis, tels que la concurrence accrue, les réglementations restrictives et l'accès limité aux financements et aux ressources.

Malgré ces défis, l'entrepreneuriat dans le secteur informel peut offrir des avantages, tels que la flexibilité, la liberté de choisir son propre horaire de travail, et la possibilité de contrôler sa propre entreprise. De plus, le secteur informel peut offrir des opportunités d'emploi à des personnes qui autrement n'auraient pas accès à des emplois formels.

L'entrepreneuriat en Algérie est caractérisé par une forte présence du secteur informel, qui représente une part importante de l'économie du pays. Le secteur informel est

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

particulièrement développé dans les zones rurales et les banlieues des grandes villes, où les opportunités d'emploi formel sont limitées.

Le secteur informel en Algérie est dominé par de petites entreprises familiales qui opèrent dans une variété de secteurs, tels que la vente de produits alimentaires, les travaux de réparation, les services de transport, et les petits commerces. Les entrepreneurs informels en Algérie sont souvent motivés par la nécessité de générer des revenus pour subvenir aux besoins de leur famille.

Le secteur formel, en revanche, est moins développé en Algérie, malgré les efforts du gouvernement pour encourager la création d'entreprises formelles. Les principales raisons de la faible présence du secteur formel en Algérie sont la complexité des procédures administratives pour enregistrer une entreprise, le manque d'accès au financement et la faible qualité de la formation professionnelle.

Le gouvernement algérien a récemment mis en place des politiques visant à encourager l'entrepreneuriat formel en offrant des incitations fiscales et des subventions pour les jeunes entrepreneurs. Cependant, ces initiatives n'ont pas encore eu un impact significatif sur le secteur formel en Algérie.

## Section 1 : Généralités sur l'esprit entrepreneurial

L'innovation, la créativité et la prise de risque forment une combinaison qui pousse l'individu à se lancer dans une aventure où il est nécessaire d'engager des capitaux contribuant à la croissance économique. Ceci est l'esprit d'entreprise qui aboutit à la création d'entreprise. Ces deux notions sont souvent confondues, or il est primordial de faire la distinction entre ces visions différentes, et pourtant compatibles, qui sont à la base de l'entrepreneuriat.

L'esprit d'entreprendre est, en effet, avant tout, une manière de penser, d'être et de reconnaître les opportunités. En d'autres termes, « l'esprit d'entreprendre ne doit pas se limiter à la création d'entreprises, mais doit être comme étant une attitude générale qui peut être utilement adoptée par chacun dans la vie de tous les jours et dans toutes les activités professionnelles ».

L'esprit d'entreprise, quant à lui, se développe surtout dans la sphère économique se traduisant logiquement par la création d'une activité ou d'une entreprise. D'un autre côté, il semble renvoyer à un ensemble d'attitudes générales positives vis-à-vis de la notion d'entreprise et de celle d'entrepreneur. Il est donc avant tout avant une volonté de mieux s'approprier des facteurs économiques et managériaux et d'être acteur du changement dans le monde de l'entreprise.

Lors de cette section, nous allons, dans un premier temps, aborder l'esprit d'entreprise qui représente la composante clé de l'analyse entrepreneuriale et qui est à l'origine d'une avalanche d'autres facteurs constituant le processus entrepreneurial. Parmi ces facteurs on retrouve l'intention entrepreneuriale, un moment fort lors du déclenchement du processus en question. Aussi, dans un deuxième temps, il sera question de l'intention entrepreneuriale afin de bien différencier l'esprit d'entreprise de l'esprit d'entreprendre.

### 1.1. Définition de l'esprit entrepreneurial

Pour appréhender l'esprit entrepreneurial, nous commencerons par bien le distinguer de l'esprit d'entreprise puis nous recenserons toutes les définitions relatives à l'esprit entrepreneurial avant de présenter le modèle exploratoire de l'esprit entrepreneurial<sup>2</sup>. Enfin, nous donnerons notre contribution à la définition de l'esprit entrepreneurial ainsi que celle de ses composantes.

---

2BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in Actes du 3ème congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur », Lyon 31 mars /1 avril.

### 1.1.1. Esprit entrepreneurial et esprit d'entreprise, quelle différence

LÉGER-JARNIOU<sup>3</sup> ont distinguées qu'il y a deux perspectives distinctes de l'entrepreneuriat : une perspective "restreinte" qui reflète une vision anglo-saxonne axée sur les résultats en termes de création d'entreprises (esprit d'entreprise), et une perspective "élargie" européenne, plus ouverte, qui correspond à l'esprit entrepreneurial. Notre étude s'inscrit dans cette deuxième perspective. En effet, la promotion de l'entrepreneuriat ne devrait pas se limiter à la seule dimension économique liée à la création d'entreprises, mais devrait également chercher à sensibiliser un large public, notamment les étudiants, à l'importance de l'entrepreneuriat en développant des attitudes positives et favorables dans toutes les situations entrepreneuriales. De plus, favoriser l'entrepreneuriat est d'abord susciter l'intention avant de chercher à favoriser le passage de l'intention à l'acte entrepreneurial. En l'occurrence, il convient de dissiper toute confusion entre esprit d'entreprise et esprit entrepreneurial. Pour ce faire nous allons définir ces deux concepts. L'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les manifestations sont multiples. Souvent, il est intimement lié à la création d'entreprise voire de façon résolument « synonymique ».

*« Ce rapprochement n'est pas sûr prenant en soi puis que cette dernière constitue sans doute l'archétype du phénomène »<sup>4</sup>. L'esprit d'entreprise a pu être défini comme « la qualité qui permet aux individus de démarrer une nouvelle activité ou de développer de façon dynamique et innovante une entreprise existante »<sup>5</sup> Il a aussi été défini comme « l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir voire s'investir) dans une sorte d'aventure consistant à apporter quelque chose de neuf, employant et combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses. Et, la conséquence logique est que l'esprit d'entreprise suscite la création d'entreprises »<sup>6</sup>.*

A la lumière de ces définitions, l'esprit d'entreprise semble renvoyer à un ensemble d'attitudes générales positives et favorables à la création d'entreprises et à la valorisation de l'emploi indépendant comme une alternative de carrière possible<sup>7</sup>. Cet état d'esprit peut

---

3 LÉGER-JARNIOU.C (2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit d'entreprise ou esprit d'entreprendre ? », Téléchargeable à partir de : [www.gorgergion.net/Fr](http://www.gorgergion.net/Fr).

4 VERSTRAETE.T (2000), *Histoire d'entreprendre - les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions Management et société.

5 BAYAD.M, BOUGHATASS. Y et SCHMITT. C (2006), « Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition de compétences »,

*in Actes de 8ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales*, 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

6 LÉGER-JARNIOU.C (2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit d'entreprise ou esprit d'entreprendre ? », Téléchargeable à partir de : [www.gorgergion.net/Fr](http://www.gorgergion.net/Fr).

7 OCDE (2001), « Encourager les jeunes à entreprendre. Les défis politiques », *in Cahiers Leed*, no, 29, Paris, 107 p.

concrétiser l'intention entrepreneuriale. Par ailleurs<sup>8</sup>, en faisant référence au modèle de SHAPERO, il apparaît que si l'intention se concrétise, c'est qu'il doit avoir des attitudes favorables envers ce comportement comme l'entourage du porteur de projet qui doit lui être favorable et devant posséder les capacités ou ressources nécessaires pour le faire réussir.

### 1.1.2. Définition de l'esprit entrepreneurial

Vu ses retombées positives sur l'économie, la société et l'individu, l'esprit entrepreneuriale et un thème de très grande actualité : il a envahi les médias, les discours politiques et il constitue même un titre attractif suscitant de nombreux articles. Cette notion est de plus en plus étudiée par les auteurs qui s'intéressent à l'entrepreneuriat et plus précisément ceux qui cherchent à mettre en place les moyens et les outils pour insuffler et inculquer ce phénomène dans la société. D'autant plus « *qu'il est au cœur des débats du management moderne* »<sup>9</sup>.

Mais le problème est qu'on parle de l'esprit entrepreneurial comme si tout le monde savait ce que recouvre ce terme. De plus, les tentatives de sa définition n'ont pas réussi à trouver un consensus. « *Ce qui a pour conséquence de semer une confusion au sein du public qu'on cherche à sensibiliser* » alors que « *la notion d'esprit d'entreprendre est encore en travail dans la communauté scientifique* »<sup>10</sup>

Une revue de la littérature nous a permis de regrouper les définitions de ce terme et leur inventaire est reproduit dans le tableau ci-après :

---

8 Krueger et Carsrud (1993), « *Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière « crédible* ». Par Kolvereid, 1996, pp.49

9 BILLET.J.(2007)« *Éducation à l'entrepreneuriat et développement de l'esprit d'entreprendre auprès des étudiants des écoles de Management : le cas de l'ESCPA* », in *Actes de 5ème congrès de l'académie de l'entrepreneuriat, 4 et 5 octobre 2007, Sherbrooke* (Canada).

10 BACHELET.Retal(2003),« *Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs* », in *Actes du 3ème congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneurs* », Lyon 31 mars /1 avril.

**Tableau 1 :** Recension des définitions de l'esprit entrepreneurial.

Auteurs	Année	Définitions
<b>Murray</b>	<b>1938, p5</b>	<p><i>“They work hard and are driven by an intense commitment and determined perseverance; they see the cup half full, rather than half empty; they strive for integrity; they burn with competitive desire to excel and win; they are dissatisfied with the status quo and seek opportunities to improve almost any situation they encounter; they use failure as a tool for learning and eschew perfection in favor of effectiveness; and they believe they can personally make an enormous difference in the final outcome of their ventures and their life.”</i> (Citée par Virtanen, 1997)</p>
<b>Block et Stumpf</b>	<b>1992</b>	<p>« <i>L'esprit entrepreneurial est la volonté d'essayer de nouvelles choses ou de faire les choses différemment simplement parce qu'il existe une possibilité de changement</i> » (citée par Léger-Jarniou, 2000).</p>
<b>Timmons</b>	<b>1994, p24</b>	<p><i>He describes entrepreneurial mind, which means the attitudes and behavior of successful entrepreneurs</i></p>
<b>Léger-Jarniou</b>	<b>2000</b>	<p>Développer une capacité à composer avec le changement, expérimenter leurs idées et agir avec beaucoup d'ouverture et de flexibilité.</p>
<b>Hernandez</b>	<b>2000</b>	<p>« <i>C'est observer son environnement et à être sensible à ses besoins non satisfaits, à analyser ses compétences et à améliorer sa formation, à avoir travaillé en équipe, participer à des groupes de projets, à créer des réseaux et les animer, être ouvert prêt à s'investir et être conscient qu'il faudra toujours se remettre en question et s'améliorer</i> ».</p>
<b>OCDE</b>	<b>2001, p 89</b>	<p>« <i>Un ensemble de qualités et de compétences qui permettent aux individus, aux organisations, aux collectivités, aux sociétés d'être souples et créatifs pour s'adapter au changement social et économique rapide et aussi pour réagir en tant qu'acteurs à ce changement</i> ».</p>
<b>Groupe expert de l'UE</b>	<b>2002</b>	<p>L'esprit d'entreprendre ne doit pas se limiter à la création d'entreprise mais, doit être perçu comme étant une attitude générale qui peut être ultimement adaptée par chacun tous les jours et dans toutes les activités professionnelles.</p>
<b>Kickul et Mc Candless</b>	<b>2004</b>	<p>L'esprit d'entreprendre concerne avant tout la passion, le défi et la persévérance (citée par FREE, 2005).</p>
<b>Groupe expert de l'UE</b>	<b>2004</b>	<p>« <i>L'esprit d'entreprendre est la mentalité et la façon de penser qui conduisent un individu (ou un groupe d'individus) à repérer des opportunités et à réunir les moyens nécessaires pour les exploiter en vue de créer de la valeur...</i>  <i>L'esprit d'entreprendre est de ce fait la mentalité qui conduit un individu passif à prendre l'initiative, à relever des défis et de devenir un acteur de son propre avenir personnel et professionnel</i> ».</p>
<b>FREE La Communauté Française de Belgique</b>	<b>2004</b>	<p>-« <i>L'esprit d'entreprendre puise son énergie dans les attitudes qui le définissent : la persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe, l'énergie-autonome, l'initiative et repose avant tout le savoir être de l'individu.</i>  <i>- L'esprit d'entreprendre se définit principalement à travers des aptitudes et des attitudes dans lesquelles il puise son énergie, à savoir : la confiance en soi, la persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe, l'énergie autonome et l'initiative. «Entreprendre, c'est oser ses envies de vie</i> ». <i>L'esprit d'entreprendre, c'est donc avant tout entreprendre</i></p>

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entreprenariat

		<i>son projet de vie. Cette mise en projet peut se concrétiser dans différents types d'engagements : économie, économie sociale, secteur culturel, sport, ... ».</i>
<b>Moreau</b>	<b>2004, p60</b>	<i>« Le terme d'esprit entrepreneurial est aussi employé pour qualifier les pensées ou les actions des personnes qui évoluent dans d'autres milieux que celui des affaires : le scientifique, le culturel, l'artistique, etc. Ainsi, un chercheur qui possède l'esprit entrepreneurial n'est pas forcément une personne qui va créer une nouvelle organisation, mais un individu qui prend des risques ou qui fait preuve d'initiative dans son travail ou au sein de son laboratoire. »</i>
<b>La Communauté Française de Belgique</b>	<b>2005</b>	<i>- « L'esprit d'entreprendre est avant tout une attitude générale qui repose certes sur des compétences liées au savoir et au savoir-faire mais qui se fonde avant tout sur des compétences liées au savoir être de l'individu tels que par exemple la persévérance, la créativité, l'esprit d'initiative ou la responsabilité.</i>

Bien que ces définitions prétendent toutes rendre compte du même concept à savoir l'esprit entrepreneurial, il convient toutefois, de nuancer leur homogénéité par une analyse de leur contenu.

✓ Certaines définitions sont plus proches des conséquences et des manifestations de l'esprit d'entreprendre que du concept lui-même qui est ramené à un ensemble d'outils et de techniques permettant de démarrer une activité. Alors elles traitent plutôt l'action d'entreprendre que l'esprit d'entreprendre. Dans ces cas, il convient de parler de l'esprit d'entreprise et non de l'esprit entrepreneurial.

✓ D'autres définitions s'accordent pour dire que l'esprit d'entreprendre (entrepreneurial *spirit* *mind* ) est plutôt un état d'esprit, une mentalité ainsi qu'un ensemble d'attitudes et de compétences. Il est requis dans une multitude de situations bien au-delà la simple création d'entreprise. Il est davantage relié à la prise d'initiative, à « la culture de l'agilité », à la prise de risque, à la flexibilité, au désir de créer et d'innover, au travail en groupe, etc. Ainsi il concerne non seulement la création d'entreprise, mais aussi toutes les activités de la vie dans ses différents domaines : culturel, artistique, sportif et associatif.

Ainsi, l'examen de ces définitions de l'esprit entrepreneurial nous a permis de les classer en deux groupes : un premier groupe focalisé sur le contenant du terme ou ses conséquences et un autre groupe qui est focalisé sur son contenu.

Pour appréhender plus l'esprit entrepreneurial, nous aurons recours dans ce qui suit au modèle exploratoire de l'esprit entrepreneurial<sup>11</sup>

### 1.1.3. Tentative de définition personnelle de l'esprit entrepreneurial

✓ L'objectif d'une définition est de répondre aux objectifs d'un travail spécifique et de permettre à d'autres personnes de comprendre clairement le travail accompli. Dans notre cas, notre objectif est de promouvoir l'esprit entrepreneurial, ce qui nous amène à nous concentrer sur les composantes qui le caractérisent et les facteurs qui contribuent à sa formation, afin de pouvoir les stimuler. Par conséquent, notre définition de l'esprit entrepreneurial doit se concentrer sur le contenu. Ainsi, nous adoptons l'approche du deuxième groupe d'auteurs, qui met l'accent sur le contenu de l'esprit entrepreneurial. En acceptant cette distinction, il devient évident que l'esprit d'entreprendre est requis dans une variété de situations, bien au-delà de la simple création d'entreprise. Par exemple, il est nécessaire dans les cas suivants :

✓ « *D'entreprendre sa vie en tant qu'individu et citoyen (vie associative, sportive, familiale...)* ;

✓ *D'entreprendre dans le domaine de l'entreprise et ce, soit au sein d'une grande entreprise par le biais de l'intra entrepreneuriat ou en agissant en tant que «cadre entreprenant» dans celle-ci ou dans une PME soit en créant sa propre entreprise ou en reprenant une autre entreprise ;*

✓ *D'entreprendre en-dehors de l'entreprise en accomplissant différemment un travail (pluri activités, travailleur indépendant, etc.)* »<sup>12</sup>.

Avant de procéder à la définition de l'esprit entrepreneurial, il est essentiel d'analyser les termes constitutifs de cette expression : "esprit" et "entrepreneuriat". Par conséquent, il est nécessaire de commencer par définir ce que nous entendons par "esprit" afin de mieux appréhender ce phénomène. Dans le cadre des sciences psychologiques, l'esprit occupe une place centrale. Il englobe l'ensemble des processus mentaux, en particulier ceux liés à l'intelligence. D'ailleurs, l'origine étymologique du mot "esprit" remonte au terme latin "spiritus", qui signifie littéralement "souffle de l'intelligence".

Selon le dictionnaire Larousse (2009), « l'esprit est une activité intellectuelle, c'est une mentalité » et pour le dictionnaire de la psychologie (Larousse, 2011) il est défini comme étant « *l'aptitude de faire appel à un raisonnement basé sur des états mentaux inobservables*

---

<sup>11</sup>BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in Actes du 3ème congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur », Lyon 31 mars /1 avril.

<sup>12</sup>LEGER-JARNIOU.C(2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit d'entrepriseouespritd'entreprendre?», Téléchargeableàpartir de: [www.gorgergion.net/Fr](http://www.gorgergion.net/Fr).

comme le désir ou la croyance au sens de ce qui est tenu pour vrai». Par ailleurs, selon le dictionnaire le Robert (2013) « *L'Esprit est le principe de la vie psychique affective et intellectuelle* » et selon le dictionnaire Hachette (2010), « *l'esprit c'est l'ensemble des facultés intellectuelles et psychiques* ». Dans cette veine, on retrouve aussi la définition de l'esprit comme étant « l'ensemble des attitudes, des opinions et des capacités intellectuelles ». <sup>13</sup> C'est, en somme, la faculté de penser chez l'Homme.

Quant à JOURDAIN il le caractérise ainsi : « *l'esprit...il est de ce mot clé comme des quelques autres mots clés : si transparent, si évident, l'esprit n'est pas matière, l'esprit est irréductible à tout phénomène matériel quel que soit son degré de fluidité, l'esprit est irréductible à tout phénomène spatial, l'esprit est fondamental, immatériel et inattendu* ».

Par ailleurs, il existe une description de l'esprit selon une conception cartésienne <sup>14</sup> :

- *« L'esprit est onto logiquement homogène ;*
- *L'esprit est onto logiquement différent du corps ;*
- *L'esprit est interne au sujet ;*
- *L'esprit est désincarné ;*
- *L'esprit est représentationnel ;*
- *L'esprit est le moteur du comportement ».*

Ces propos mettent en évidence de manière convaincante la nature immatérielle et interne de l'esprit, qui comprend deux dimensions : la cognition et l'émotion. Ils s'accordent pour définir l'esprit comme une mentalité, ce qui contredit les définitions de l'esprit entrepreneurial avancées par le premier groupe d'auteurs et confirme celles du deuxième groupe. Il serait en effet inapproprié de considérer que l'esprit d'entreprise se résume à un ensemble d'outils et de techniques permettant de démarrer une activité. Maintenant nous allons essayer de définir et d'analyser les composantes de l'esprit entrepreneurial.

### **1.1.3.1. Définition des composantes de l'esprit entrepreneurial**

Les composantes de l'esprit entrepreneurial sont des attitudes et un ensemble de sentiments de compétences <sup>15</sup> que nous allons définir afin de mieux les appréhender.

---

<sup>13</sup>Martin, R. (2000). *Changer l'esprit de l'entreprise*. HARVARD BUSINESS REVIEW, Le changement, Editions d'organisation, 127-156.

<sup>14</sup>Martinez-Velasco, J. (1993). CHANGEUX, JP ; GELDER, B. y otros, *Philosophie de l'esprit et sciences du cerveau*, J. Vrin, Paris, 1991, 162 pages. Anuario Filosófico, 26(3), 731-732.

<sup>15</sup>BACHELET, R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3ème congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.

### 1.1.3.2. Définition de l'attitude entrepreneuriale

Avant de traiter l'attitude entrepreneuriale, il nous a semblé important de définir soigneusement ce que nous entendons par attitude.

### 1.1.3.3. Définition de l'attitude

D'après le Petit Robert, l'attitude s'est définie comme « *une manière de se tenir correspondant à une certaine disposition psychologique ou au-delà à une disposition, un état d'esprit (à l'égard de quelque chose ou de quelqu'un), un ensemble de jugements et de tendances qui passe à un comportement* ».

Toutefois, il convient de signaler que l'attitude est un terme intersectoriel entre plusieurs disciplines d'où chacun est en train de définir ce terme à partir des prémisses :

- A. En marketing, l'attitude est vue comme un concept central dans l'étude du comportement du consommateur<sup>16</sup>
- B. En psychologie, l'attitude qualifie « *une disposition interne de l'individu vis-à-vis d'un élément du monde social, problème de société, etc.* »<sup>17</sup>
- C. En sciences sociales, le terme attitude désigne « *une orientation, des conduites ou des jugements, lorsque ceux-ci présentent une certaine cohérence et une certaine stabilité* »<sup>18</sup>.
- D. En psychologie sociale, l'attitude « *est essentiellement employée dans le sens d'un état mental et neurophysiologique déterminé par l'expérience et qui exerce une influence dynamique sur l'individu en le préparant à agir d'une manière particulière à un certain nombre d'objets ou d'événements* »<sup>21</sup>

Les caractéristiques de l'attitude sont présentées ainsi :

- L'attitude est une variable inférée : C'est-à-dire une construction hypothétique que nous ne pouvons observer directement, nous l'inférons à des réponses évaluatives.<sup>19</sup>
- L'attitude désigne scientifiquement une préparation à l'action.
- L'attitude est une tendance acquise et évolutive parce qu'elle peut changer selon l'effet des influences externes.
- L'attitude dépend du moi : elle se rigidifie ou s'assouplit en fonction de la force et de

---

16 Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of personality and social psychology*, 9(4), 283.

17 Dictionnaire de psychologie, 1991.

18 Dictionnaire de la sociologie, Larousse, 1981

19 Dubois, P. L. et JOLIBERT A. (1998), Le marketing-Fondements et pratique. *Economica*.

la faiblesse du moi.

- L'attitude « *requiert le recours au concept de polarité : En psychologie sociale, une attitude est chargée d'affectivité ou encore elle est le corrélat subjectif des valeurs* ». <sup>20</sup>

### **1.1.3.4. L'attitude dans le domaine entrepreneurial.**

L'approche de l'attitude dans le domaine entrepreneurial est une voie alternative pour expliquer et prédire le comportement. Elle est venue pour pallier les insuffisances et les limites de l'approche par les traits développée ci-après.

### **1.1.3.5. Apports et limites de l'approche par les traits.**

Pour identifier les caractéristiques entrepreneuriales, plusieurs études se sont concentrées sur l'isolation des variables biographiques et des traits de personnalité de l'entrepreneur. Ces études s'inscrivent dans un courant de recherche dont l'approche est basée sur la personnalité, dite approche par les traits<sup>21</sup>. Cette approche repose sur le postulat suivant : L'entrepreneur se distingue des autres personnes par des caractéristiques psychologiques spécifiques.

D'après SHAVER et SCOTT<sup>22</sup>, ces traits de personnalités ont des prédicteurs de l'entrepreneuriat et expliquent en grande partie la réussite entrepreneuriale. Aussi appuyant ces mêmes propos, une étude empirique récente s'est attachée à examiner l'influence des variables psychologiques et celles contextuelles pour comprendre le processus de création d'entreprise.<sup>23</sup> Les données ont été collectées auprès de 3337 répondants chinois appartenant à différents groupes (ceux qui ne veulent pas créer une entreprise, ceux qui planifient d'en créer une et ceux qui ont créé avec succès la leur). Le résultat est que ces deux variables, psychologiques et contextuelles, constituent les meilleurs prédicteurs pour la création d'entreprise tout en notant que les caractéristiques entrepreneuriales influencent beaucoup les entrepreneurs potentiels. Dans une autre étude<sup>24</sup> menée auprès d'étudiants Turcs de 4<sup>ème</sup> année (au nombre de 400), six caractéristiques ont été étudiées (besoin de réalisation,

---

20 EMIN.S(2003),« L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics; le cas français », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Pierre Mendès France de Grenoble.

21 MC CLELLAND. D (1961) *The achieving society*, Princeton, Van Nostrand, An" J-Guyot et B.V. Rompaey (2002) op cite p.12

22 Shaver, K.G. and L.R. Scott (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship : Theory and Practice*, 16(2), 23-45.

23 Taormina, R. J., & Lao, S. K. M. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation: Personality and environmental influences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.

24 GURAL.Y, ATSAN.N(2006),

*"Entrepreneurial characteristics among university students, some insights for entrepreneurship education and training in Turkey, in Education+Training, Vol 48, Iss1, pp25-39.*

locus of control, propension de prise de risque, tolérance de l'ambiguïté, esprit d'innovation, confiance en soi).

### 1.1.4. L'attitude est une voie alternative pour appréhender l'entrepreneuriat

NANDROM et KARELSONSON ont privilégié l'attitude comme étant l'approche la plus pertinente pour étudier l'entrepreneuriat, plutôt que de se baser sur des caractéristiques démographiques, car elle est davantage liée au comportement qu'aux traits innés. Ces deux auteurs ont formulé des critiques à l'encontre de l'approche basée sur les traits. Selon eux, cette critique ne repose pas sur l'absence de caractéristiques psychologiques qui distingueraient les entrepreneurs des non-entrepreneurs, mais plutôt sur les théories et les méthodes utilisées pour identifier ces caractéristiques.

En effet<sup>25</sup>, Les méthodologies de recherche empruntées à la psychologie, qui se basent sur une approche de la personnalité, peuvent parfois être imprécises et inefficaces lorsqu'elles sont appliquées pour mesurer l'intention entrepreneuriale. De plus, un autre problème se pose : le manque de validité convergente dans la mesure des caractéristiques entrepreneuriales. Par exemple, le besoin d'accomplissement a été mesuré avec différentes méthodes. Ainsi, ces auteurs ont critiqué cette approche en raison de ses faiblesses méthodologiques. Par ailleurs, les théories de la personnalité ont été utilisées pour mesurer des tendances générales dans divers domaines. Cependant, lorsqu'elles sont appliquées à un domaine spécifique tel que l'entrepreneuriat, elles perdent en efficacité.

Par conséquent, ils considèrent que l'attitude est la meilleure approche pour appréhender l'entrepreneuriat.<sup>26</sup> Idée confirmée par d'autres auteurs : "Al though Prior Research has debater Werther entrepreneurial characteristic sareinnate, recent fadings support the IDEA that psychological attributes associated withentr epreneurship can be culturallyand experientially acquired".<sup>27</sup>

Plusieurs études se sont penchées sur l'étude des attitudes entrepreneuriales et ont conduit à de longues listes d'attitudes dont une qui a mis en évidence la liste de toutes les attitudes généralement citées dans la littérature<sup>28</sup>: Confiance en soi, créativité, imagination, innovation, communication, loquacité, persévérance, ténacité, opportunisme, enthousiasme, optimisme, indépendance, énergie, connaissances pratiques, prise de risque, vision, sens des responsabilités, curiosité, sens de la gestion et de l'organisation, leadership,

---

25 ROBINSON.P. B, STIMPSON.D. V, HUEFNER.J. C. et SLATER.J. (1991), "An Attitude Approach to Prediction of Entrepreneurship", in *Entrepreneurship Theory and Practice*. 15(1), pp13-31.

26 Robinson, D. A., Dewey, K. F., & Heim, R. R. (1993). Global snow cover monitoring: An update. *Bulletin of the American Meteorological Society*, 74(9), 1689-1696.

27 GARTNER.W. B, SHAVER.K. G, GATEWOOD.E et KATZ,J. A (1994), "Finding the entrepreneur in entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice* 18(3), pp5-10.

28 COPAIN.G, (2003) «Rapport pour Vouloir entreprendre», [www.vouloirentreprendre.com](http://www.vouloirentreprendre.com).

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

prise d'initiative, accomplissement de soi, négociation, intelligence, utilisation des ressources, ambiguïté, incertitude, passion, engagement, souplesse, flexibilité, ambiguïté, incertitude, audace, motivation, agressivité, rapidité d'apprentissage et de compréhension, originalité, connaissance de ses forces et de ses faiblesses, ambition, prise de décision, contrôle, pression, esprit critique, jugement, esprit de synthèse, esprit critique, stratège, réalisation, capacité d'analyse.

Cependant, il est important de noter que cette liste d'attitudes est presque identique à celle des caractéristiques entrepreneuriales, ce qui démontre que les attitudes et les traits sont étroitement liés au point où il est parfois plus facile pour les auteurs de parler d'attitudes plutôt que de traits, étant donné que la frontière entre ces deux concepts semble encore floue.

D'autres auteurs<sup>29</sup> ont traité des attitudes par rapport à certaines dimensions de l'environnement de l'entrepreneuriat : Attitudes à l'égard du destin, de l'argent et de l'usure, du risque et de l'incertitude, du succès et de l'échec, de la stabilité et de l'innovation, de la concurrence. De même, ils<sup>30</sup> ont étudié l'influence de ces éléments sur les attitudes envers l'entrepreneuriat : L'attitude envers l'indépendance, l'attitude envers le risque financier, l'attitude envers le revenu, l'attitude envers le travail. L'attitude positive envers ces éléments augmente l'intention de créer une affaire.

En se basant sur ces travaux, nous adopterons les dimensions suivantes :

➤ **L'attitude envers le destin** : D'après GASSE et d'AMOURS<sup>31</sup>, Pour certains individus, le succès est le fruit d'un travail acharné et la chance n'y joue aucun rôle. En effet, entreprendre une affaire implique certainement des risques, mais pour la mener à bien, il est essentiel d'avoir une grande confiance en soi et de maîtriser son destin. Cela signifie donc qu'il est nécessaire de déployer tous les efforts nécessaires pour atteindre les objectifs souhaités. Tandis que pour d'autres, « *tous les événements qui se déroulent dans la vie des personnes dépendent de la volonté de Dieu : tout est tracé d'avance on ne fait que suivre son destin* »<sup>32</sup>. Cette dimension s'apparente au locus de contrôle : Les individus avec un locus de contrôle interne, croient qu'ils peuvent contrôler et anticiper les événements de leur vie alors que les individus avec un locus de contrôle externe, croient que les événements de leur vie dépendent fortement des facteurs externes tels que la chance, le hasard, le destin, ...

---

29 TOULOUSE J.-M., (1990), « La culture entrepreneuriale », Rapport de recherche n° 90-03-02, Montréal : Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.

30 SHEPHERD. D.A, et DOUGLAS. E (1997), "Entrepreneurial Attitudes and Intentions of career Decision makers", Paper presented to the ICSB World Conference, <http://www.usasbe.org/knowledge/proceeding/1997/P18888.sherpherd.PDF>.

31 Gasse Y. (2000). Et D'Amours, A., (2000). « *Profession : Entrepreneur* ». Les Éditions Transcontinentales.

32 DIAKITE. B (2004), « Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée : étude exploratoire des ethnies peule et soussou », Thèse de doctorat en Sciences des Administrations, Université Laval Québec.

- **L'attitude envers l'indépendance** : Pour SHAVER, GATEWOOD et GARTNER<sup>33</sup>, la motivation pour démarrer une nouvelle entreprise est fréquemment d'ordre personnel : C'est le désir de travailler pour son propre compte. Similairement, Mac CRIMMON et OESCH ont trouvé que les individus privilégiant l'indépendance (flexibilité, devenir son propre patron, travailler quand et avec qui on veut, prendre les décisions, assumer la responsabilité, etc.), ont une grande tendance vers la création d'entreprise<sup>34</sup>.
- **L'attitude envers le risque** : C'est selon le degré d'aversion envers le risque. Ainsi si pour certains, les entrepreneurs doivent posséder une grande capacité à tolérer le risque, pour Hian CHYEKOH, les entrepreneurs préfèrent prendre un risque modéré surtout dans certaines situations où ils ont un peu de contrôle ou de compétence afin de réaliser un profit certain.
- **L'attitude envers le travail**: Un entrepreneur qui réussit est celui qui travaille plusieurs heures sans compter et qui place son travail (son entreprise) en tête des autres occupations. Il aime son travail même si ce dernier peut ne pas lui apporter un grand gain.
- **L'attitude envers le revenu**: Un revenu élevé permet aux individus d'accéder à une bonne vie et leur permet de mieux subvenir à leurs besoins essentiels. A leurs yeux, il est une source de sécurité et de sérénité, un « *facteur de motivation et de réalisation de soi et un instrument d'enrichissement et de libération personnel et collectif* ».
- **L'attitude envers l'innovation** : Plusieurs auteurs à l'instar de SCHUMPETER<sup>35</sup> ont associé l'entrepreneuriat à l'innovation. Pour eux ces deux termes sont intimement liés . En effet, innover c'est créer un nouveau produit ou service ou une nouvelle méthode de travail ou générer de nouvelles idées .

## 1.2. L'esprit d'entreprise est inné ou acquis

Cette question est restée longtemps au cœur des débats, aussi bien philosophique que biologique, entre le naturel et le culturel .La réponse à ce sujet de controverse permettrait de guider les efforts de promotion de l'esprit d'entreprise de la façon la plus appropriée.

De nombreux auteurs ont mentionné, avec des similitudes plus ou moins prononcées, les principales caractéristiques ou traits favorables à l'entrepreneuriat. Ces caractéristiques sont potentiellement présentes chez les individus de toutes les sociétés humaines. Cependant, il est

---

33Gartner, W. B., Gatewood, E., & Shaver, K. G. (1991). Reasons for starting a business: Not-so-simple answers to simple questions. *Research at the marketing/entrepreneurship interface*, 90.

34 SHEPHERD. D.A, et DOUGLAS. E (1997), "Entrepreneurial Attitudes and Intentions of career Decision makers", Paper presented to the ICSB World Conference, <http://www.usasbe.org/knowledge/proceeding/1997/P18888.sherpherd.PDF>.

35Schumpeter, J. (1928). The instability of capitalism. *The economic journal*, 38(151), 361-386.

indéniable que l'esprit entrepreneurial se manifeste avec plus de force dans certains pays que dans d'autres. En effet, bien que l'esprit entrepreneurial puisse exister de manière latente dans toutes les sociétés humaines, quelles sont les variables qui déterminent son émergence et son développement ?

L'explication doit être recherchée du côté du contexte socio-culturel. L'exemple le plus célèbre de l'influence religieuse sur le comportement entrepreneurial est le protestantisme et l'esprit WASP (White anglo-saxon protestant) qui accompagna le début de l'essor économique de l'Europe et s'exporta ensuite aux États-Unis avec l'émigration. En abolissant les contraintes imposées par la morale catholique, le protestantisme permit aux potentialités entrepreneuriales de s'épanouir. Cet exemple historique démontre que les valeurs idéologiques, c'est-à-dire, les croyances religieuses et les conceptions exprimées à l'égard du travail, du salariat, du profit, etc. influencent considérablement ce potentiel de comportement entrepreneurial. En effet, l'esprit d'entreprise ne saurait, et ne pourrait, être l'apanage d'une civilisation en particulier. Néanmoins, certaines conditions socio-historiques peuvent favoriser ou inhiber cet esprit.

L'esprit d'entreprise n'est pas quelque chose qui naît avec l'individu mais, au contraire, il s'acquiert progressivement avec de l'expérience et de l'apprentissage. En d'autres termes, l'esprit d'entreprise « *n'est pas une qualité innée, mais une discipline d'esprit et d'action qui peut être l'apanage de beaucoup pour peu qu'on les y forme et la renforce en eux.* » Cette affirmation est confirmée par une récente étude<sup>36</sup> qui a établi que parmi les 685 entrepreneurs du monde entier interrogés, une majorité a créé plus d'une seule entreprise. On retrouve cette conception de l'esprit d'entreprise chez des économistes tel GUMPERT et STEVENSSON qui déclarent que : « *L'esprit d'entreprise peut être classé dans une gamme de comportements possibles délimités par deux extrêmes : l'entrepreneur-promoteur et l'administrateur. L'idée d'un esprit d'entreprise inné est écartée* ». L'esprit entrepreneurial est essentiellement un comportement et une attitude positive envers la gestion créative, plutôt qu'un don inné. Cette affirmation doit être appréhendée dans un contexte plus sociétal qu'individuel. Les différentes caractéristiques favorables à l'entreprenariat peuvent en effet se manifester à des degrés variables chez les individus. Cependant, l'esprit entrepreneurial peut être stimulé et développé en créant un environnement propice et en mettant en place des conditions socio-éducatives favorables à son expansion.

---

36 Ernest&Young: "Nature or nurture: decoding the DNA of the entrepreneur". Juin 2011

### **L'importance de l'esprit entrepreneurial**

La dynamique entrepreneuriale est principalement liée à une mentalité et à la réalisation d'un certain nombre d'actions, mais elle est également dépendante des conditions économiques, sociales, culturelles et politiques dans lesquelles les entrepreneurs évoluent. À cet égard, l'esprit d'entreprise est non seulement une force motrice pour la création d'entreprises, la génération d'emplois, la compétitivité et la croissance, mais c'est aussi un moyen d'épanouissement personnel et il contribue à résoudre des problèmes sociaux.

Dans cette perspective, la création d'entreprise apparaît comme une source de richesses nouvelles, d'emplois, d'apprentissage technique et technologique, de développement de relations inter-industrielles, de coopération internationale, etc.<sup>37</sup>

→ L'esprit d'entreprise : Un moteur de création d'emplois, de richesse et de croissance économique.

Les petites entreprises nouvellement créées, et non les grandes entreprises, sont de plus en plus celles qui créent les nouveaux emplois et ce, à mesure que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs et externalisent de plus en plus de fonctions.

Les pays affichant les taux de croissance les plus élevés ont pu enregistrer les plus fortes baisses de leur taux de chômage, les entreprises à forte croissance contribuant fortement à la création d'emplois.

Dans cette perspective, il est important de souligner que lorsque l'esprit d'entreprise est plus développé au sein d'une économie donnée, cela se traduit inévitablement par une augmentation significative de la création d'entreprises, générant ainsi de nouvelles opportunités d'emploi et contribuant à la croissance économique. Cette dynamique entrepreneuriale apporte une valeur ajoutée considérable en termes de création de richesse. En effet, l'esprit d'entreprise a un impact positif sur la croissance du produit intérieur brut (PIB), même si cette croissance économique est influencée par de nombreux autres facteurs..

L'esprit d'entreprise peut également contribuer à promouvoir la cohésion économique et sociale des régions en retard de développement, à stimuler l'activité économique et la création d'emplois ainsi qu'à intégrer les chômeurs et les personnes défavorisées dans le monde du travail<sup>38</sup>

---

37 Najib IBN ABDELJALIL, « l'entreprise et son environnement », recueil de publications, édition consulting, 1997

38 ICommission Européenne, « livre vert : l'esprit d'entreprise en Europe », publications DG entreprises, 2003

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

→ L'esprit d'entreprise : Un levier de compétitivité nationale, d'innovation et d'équilibre des échanges.

Au niveau macroéconomique, « *la compétitivité d'une économie nationale est la capacité de son secteur productif à satisfaire la demande intérieure et étrangère, avec en arrière-plan l'objectif de permettre une progression du niveau de vie des résidents du pays concerné* »<sup>39</sup>. Le défi de la compétitivité pour une économie donnée dépend étroitement du dynamisme de son esprit d'entreprise.

En effet, les nouvelles initiatives entrepreneuriales, qu'il s'agisse de créer une nouvelle entreprise ou de revitaliser une entreprise existante, stimulent la productivité et la concurrence. Ces actions incitent les autres entreprises à réagir en améliorant leurs performances et en favorisant l'innovation. L'amélioration du niveau de performance et d'innovation des entreprises, que ce soit au niveau de l'organisation, des processus, des produits, des services ou des marchés, renforce la compétitivité de l'économie dans son ensemble.

A cet égard, il faut noter que ce processus profite aussi aux consommateurs qui bénéficient alors d'un choix diversifié et de prix réduits ; ainsi, la compétition est favorable à leur bien-être.

L'innovation est un processus qui vise à améliorer un service en utilisant de nouvelles techniques et/ou en fabriquant de nouveaux produits. C'est une extension de la recherche et du développement, qui sont les fondements de la croissance et du renouveau d'une entreprise et d'une économie. En effet, l'esprit d'entreprise consiste à générer des innovations et à avoir la volonté de les concrétiser. Ainsi, l'innovation est un impératif d'adaptation face aux changements, et elle ne se limite pas nécessairement à une révolution technologique.

L'innovation se réfère à l'introduction d'un changement ou d'une amélioration dans un produit ou un service, même s'il s'agit d'une innovation relative. C'est à ce moment-là que les compétences entrepreneuriales du dirigeant ou de l'entrepreneur se manifestent, surtout lorsqu'ils innovent dans des secteurs où les avancées techniques sont évolutives et peu coûteuses. Cette situation permet de limiter les ressources engagées par rapport aux résultats obtenus, ce qui témoigne de l'efficacité de l'innovation.

En outre, la promotion du commerce international est un élément clé dans la quête de compétitivité, de croissance et de développement de l'emploi. Dans cette perspective, l'esprit d'entreprise se révèle être une qualité indispensable pour participer au processus

---

<sup>39</sup> 2Guide Economie, « la notion de la compétitivité » (consulté sur [www.economie.trader-finance.fr](http://www.economie.trader-finance.fr))

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

d'industrialisation et atténuer les effets négatifs d'une intégration de l'économie nationale sur le marché mondial. Cela passe par la diversification des produits, des services et des marchés, permettant ainsi de minimiser les risques et de saisir de nouvelles opportunités.

L'esprit d'entreprise permet une diversification et une consolidation des exportations, constituant ainsi une garantie face aux fluctuations des cours et des demandes. Et ce, grâce à l'élargissement des gammes de produits exportables et en se positionnant sur des créneaux de produits spécialisés qui échappent à la concurrence de par des technologies progressives, en s'adressant à des marchés divers et segmentés et surtout en développant les possibilités d'adaptation et de réaction.<sup>40</sup>

→ L'esprit d'entreprise : un vecteur d'épanouissement personnel.

Le travail ne se résume pas uniquement à une source de revenus. En réalité, chaque individu a la possibilité de choisir sa carrière en fonction de critères qui lui sont propres tels que la sécurité, l'indépendance, la diversité et l'intérêt. Outre la perspective d'un revenu plus élevé, certaines personnes sont motivées à poursuivre des aspirations plus élevées à travers l'entrepreneuriat, telles que l'épanouissement personnel et l'indépendance. Le désir d'être son propre patron et l'aspiration à l'autonomie sont des facteurs étroitement liés au processus de création d'entreprise.

La motivation liée à l'accomplissement individuel est un autre facteur crucial qui influence la décision d'entreprendre. Certains auteurs vont même jusqu'à affirmer que c'est la motivation entrepreneuriale principale. Les entrepreneurs ressentent le besoin de "faire" ou de "réaliser quelque chose", de réussir. Ils sont grandement motivés par le statut social et la reconnaissance que leur confère leur rôle de créateurs d'emplois et de générateurs de richesse. Ils aspirent à faire partie de la communauté des acteurs économiques responsables et à être impliqués dans les sphères de prise de décision.

### **1.2.1. L'intention entrepreneuriale**

Pour mieux appréhender l'esprit d'entreprise, nous avons choisi d'étudier lors de cette dernière partie de la section une phase en amont de la création de l'entreprise, l'intention entrepreneuriale.

L'intention entrepreneuriale selon BRUYAT est une volonté, celle d'accomplir un acte avec un « dessein délibéré »<sup>41</sup>. BOYD et VOZIKIS Certains auteurs considèrent que l'esprit

---

40 Commission Européenne, « livre vert : l'esprit d'entreprise en Europe », publications DG entreprises, 2003

41 FAYOLLE, des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat. 2000, P405

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

entrepreneurial est le prolongement d'un comportement particulier. En revanche, BRADLEY, BYGRAVE et HOFER, ainsi que DANJOU, affirment que pour comprendre le processus de création d'entreprise, il est essentiel de prendre en compte la volonté de l'individu. Quant à BIRD, il considère cette volonté comme l'état d'esprit qui guide l'action vers un objectif spécifique, qu'il s'agisse de créer une entreprise ou de prendre des décisions de croissance.

Il existe, par ailleurs, une multitude de théories traitant de l'intention entrepreneuriale. La théorie du comportement planifié d'AJZEN et le modèle de formation de l'évènement entrepreneurial <sup>42</sup> sont souvent combinées pour analyser l'intention entrepreneuriale. A cet effet, des modèles hypothéticodéductifs ont vu le jour. Pour KRUEGER et BRAZEAL, une meilleure explication à la formation de l'intention entrepreneuriale a été obtenue grâce à l'utilisation de ce type de modèles.

Les modèles entrepreneuriaux reposant sur une conception intentionnelle de la création d'entreprise :

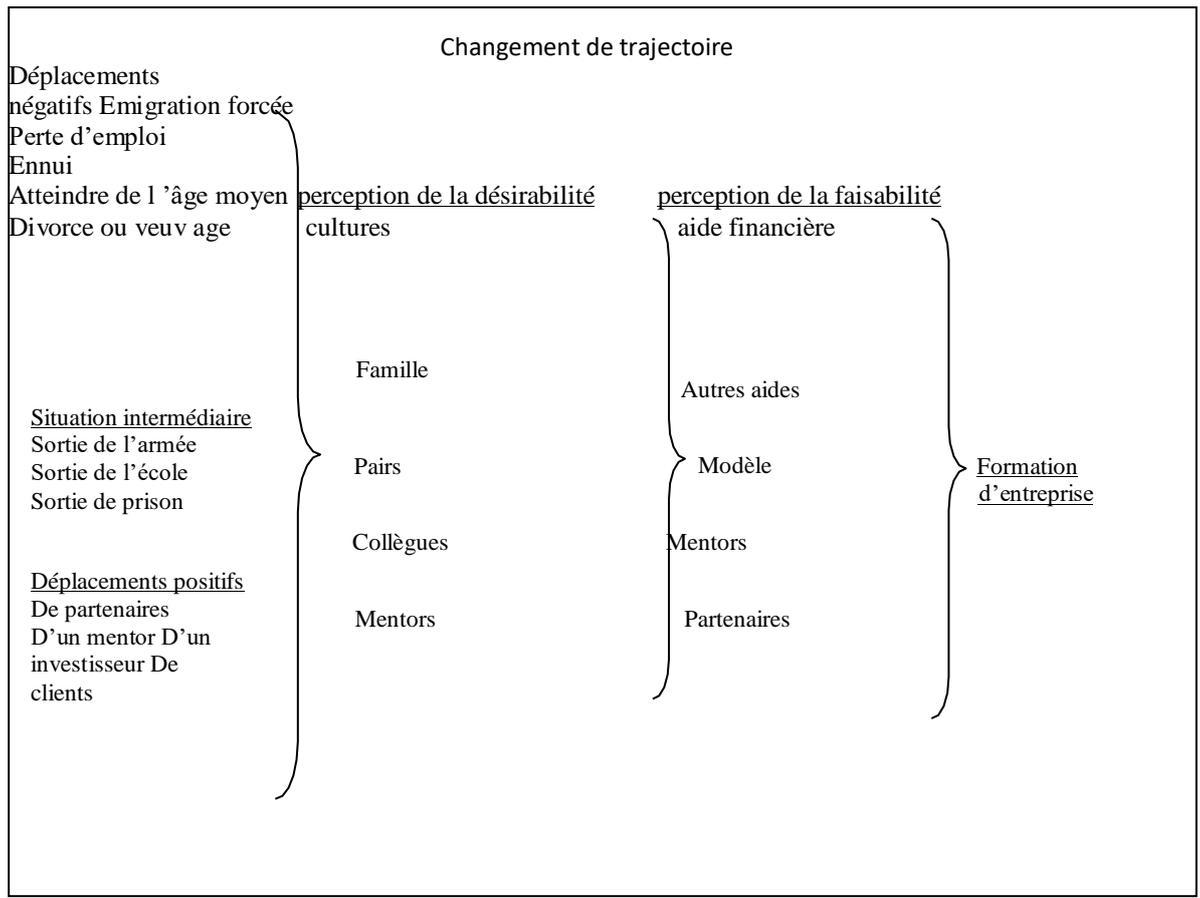
La théorie de la formation de l'évènement entrepreneurial :

### **1.2.3. Modèle de SHAPERO et SOKOL :**

Ces deux auteurs ont modélisé la formation de l'évènement entrepreneurial en recensant trois groupes de facteurs : Les "déplacements négatifs" ("negative displacements" = divorce, licenciement, émigration, insatisfaction au travail.), les "déplacements positifs" ("positive pull" = famille, consommateur.) et en dernier lieu les "situations intermédiaires" ("Betweenthings" = sortie de l'armée, de l'école, de prison). Ce sont des événements qui marquent des changements dans les trajectoires de vie des individus et sont à la base du déclenchement de l'évènement entrepreneurial. Les "déplacements positifs" et les "situations intermédiaires" influencent le système de valeurs des individus et, par-là même, leurs perceptions de désirabilité.

---

42 SHAPERO.A. et SOKOL.L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.



**Figure 1 :** La formation de l'évènement entrepreneurial.

(Source : traduit de SHAPERO et SOKOL<sup>43</sup>)

Les auteurs décrivent deux catégories de facteurs intermédiaires qui se trouvent entre ces trois ensembles de variables qui expliquent l'évènement entrepreneurial : les perceptions de l'attrait et les perceptions de la faisabilité. Ces perceptions sont affectées par l'environnement culturel, social et économique.

Les perceptions de désirabilité se forment selon le système de valeurs des individus qui a été construit par l'influence des facteurs sociaux et culturels, notamment ceux de la famille, mais aussi par l'influence d'expériences antérieures comme, par exemple des échecs lors d'aventures entrepreneuriales précédentes.

Les perceptions de faisabilité sont influencées par différentes variables liées aux opportunités de soutien et d'aide disponibles pour concrétiser un projet entrepreneurial. Les auteurs mettent en évidence l'impact direct de la disponibilité des ressources financières sur la

43 SHAPERO.A. et SOKOL.L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

propension à entreprendre. Ces ressources peuvent provenir des économies personnelles de l'individu ainsi que des contributions de la famille. De plus, des éléments tels que les médias spécialisés, le soutien social, les conseils et la formation en entrepreneuriat, y compris les programmes d'enseignement dispensés dans les écoles de gestion - un sujet étroitement lié à notre étude - influent également sur les perceptions de faisabilité.

### **1.3. Modèle exploratoire de l'esprit entrepreneurial.**

#### **1.3.1. Modèle de BACHELET et al.**

Dans leurs recherches sur le développement de l'esprit entrepreneurial, ces auteurs ont exploré la problématique liée à la difficulté de stimuler l'esprit entrepreneurial chez les étudiants en génie. La principale raison de cette difficulté réside dans la nature complexe de la définition et de la mesure de l'esprit entrepreneurial. Afin de mieux appréhender ce concept, ils ont tenté de déterminer ses composantes en termes d'attitudes, d'aptitudes, de croyances, de sentiment de compétences et de contrôle, qui ont été "identifiés comme des caractéristiques de l'entrepreneur dans la littérature sur l'entrepreneuriat".

Ils ont construits un modèle exploratoire de l'esprit d'entreprendre sur la base d'une étude exhaustive de la littérature en gestion, sociologie, psychologie et sciences de l'éducation appliquées ou non au champ de l'entrepreneuriat<sup>44</sup>. Ils ont pu, ainsi, préciser finement ses manifestations :

- « *Comportements précurseurs* (responsabilités associatives, leadership d'un projet, rôle de délégué, etc.).

-*Projection identitaire* (faire reconnaître son projet par des personnes considérées comme importantes (ingénieur, entrepreneur, enseignant, parents...))

-*Intention déclarée de créer une entreprise* (avoir l'intention de lancer son propre projet à court ou à moyen terme ; projet professionnel construit avec des contacts noués avec différents partenaires ; faire un maître de création d'entreprise. »

Ils ont alors déterminé ses composantes :

- « *Attitudes* ;

-*Normes sociales intériorisées* ;

-*Sentiment de compétence* (locus de contrôle et auto-efficacité) ».

---

<sup>44</sup>BACHELET.Retal(2003),«Mesurerl'esprited'entreprenredesélèvesingénieurs»,inActesdu3ème congrèsdeL'Académiedel'entrepreneuriat«Itinérairesd'Entrepreneur»,Lyon31 mars /1 avril.



**Figure 2 :** *Modèle exploratoire de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs.*

(Source : BACHELET, FRUGIER et HANNACHI<sup>45</sup>)

Le modèle exploratoire de l'esprit entrepreneurial<sup>46</sup> a le mérite de proposer un cadre théorique dans lequel peut s'inscrire l'ensemble des travaux portant sur l'esprit entrepreneurial et son développement. De ce fait, il constitue une référence éminemment importante pour notre recherche.

Ces auteurs ont réalisé un questionnaire longitudinal auprès des élèves ingénieurs pendant une période de trois ans, dans le but d'élaborer de manière exhaustive les différentes dimensions nécessaires à la compréhension de l'esprit entrepreneurial, tout en identifiant les variables pédagogiques qui y contribuent dans une perspective dynamique.

Seulement, leur modèle apparaît comme très « ambitieux » vu la multitude de ses manifestations et de ses composantes. Il semble bien difficile à valider empiriquement dans sa globalité. D'un autre côté, il convient de mentionner que ces auteurs ont cherché à savoir comment favoriser l'émergence de l'esprit entrepreneurial chez un type bien particulier de la

45BACHELET.R, FRUGIER.DetHANNACHI.A(2005), « Commentaiderlesjeunesingénieurs à développer leur esprit d'entreprendre ? Attitudes, comportements, croyances,compétences:Surquellesdimensionsl'écolepeut-elle agir ?», Documentdutravail

46BACHELET.Retal(2003), « Mesurerl'espritd'entreprendredesélèvesingénieurs»,inActesdu3ème congrèsdeL'Académiedel'entrepreneuriat«Itinérairesd'Entrepreneur», Lyon31 mars /1 avril.

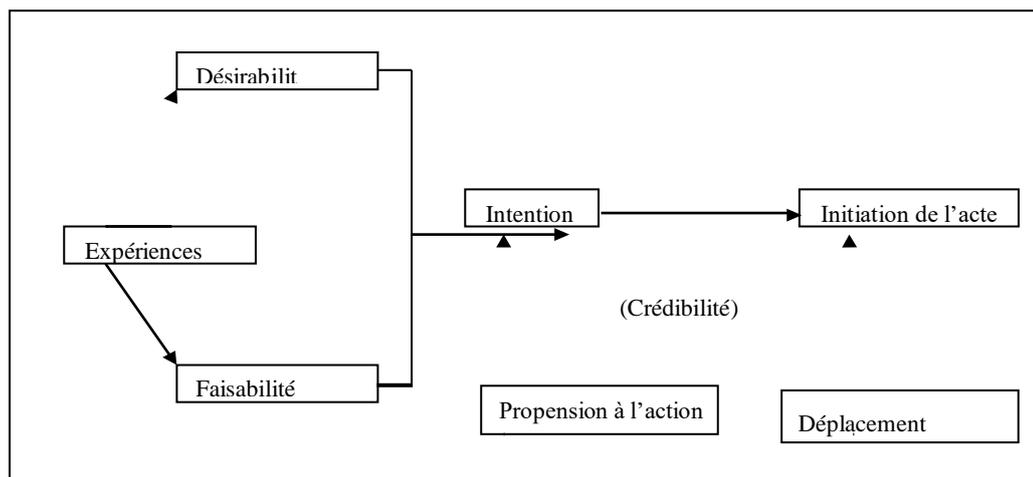
population estudiantine à savoir les ingénieurs et non pas chez tous les étudiants. D'où s'impose une question : Ce modèle peut-il être généralisé à toute la population estudiantine ?

L'absence d'un consensus clair autour de la définition de l'esprit entrepreneurial peut s'expliquer par diverses raisons dont les principales sont :

- L'absence déjà de consensus sur la définition de l'entrepreneuriat lui-même, ce qui, à son tour, s'explique par la genèse de cette discipline.<sup>47</sup>
- L'esprit entrepreneurial dépend du contexte de ses acteurs.<sup>48</sup>
- L'absence d'un profil unique de l'entrepreneur.<sup>49</sup>
- Ceci se produit habituellement lors d'une discussion au sujet d'une notion nouvelle.<sup>50</sup>

### 1.3.2. Modèle de KRUEGER.

Celui-ci propose une reformulation des apports de SHAPERO et SOKOL avec une réintégration plus concrète du concept de l'intention entrepreneuriale.



**Figure 3 :** Formation de l'évènement entrepreneurial.

(Source : KRUEGER<sup>53</sup>)

Pour qu'un individu initie un changement d'orientation important dans sa vie, tel que la décision de démarrer sa propre entreprise, un évènement doit venir rompre la routine établie. Cependant, comme le précisent KRUEGER et BRAZAE<sup>51</sup>, l'individu ne saisit l'opportunité de partir en affaire que s'il exprime une tendance initiale d'attitude favorable à l'égard de la

47CARSURD. A.L et JOHNSON. R.W (1989), « Entrepreneurship : A social psychologicalperspective»,in *Entrepreneurshipand RegionalDevelopment*, 1(1),pp21-31.

48DANJOU.I(2002),«L'entrepreneuriatunchampfertileàlarecherchedesonunité»,in*Revuefrançaise deGestion*, pp, 110-125.

49KIRBY.A.D(2004),« Entrepreneurshipeducation: Canbusinessschoolsmeetthechallenge”, in*Education +Training*, Vol 46, N°8-9, pp510-519.

50OCDE (2001),«Encouragerlesjeunesàentreprendre.Lesdéfispolitiques»,in*CahiersLeed*,no, 29, Paris, 107 p.

51 N.F. Krueger, and D.V. Brazeal, (1994) Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs, *EntrepreneurshipTheory & Practice*, 20, pp. 91–104. Cite par Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S. Jabeen (1013) op cite p. 148

création d'entreprise. De ce fait, l'auteur base sa réflexion sur le concept de « crédibilité » de l'action, à travers lequel il fait référence aux intentions entrepreneuriales : « In Shapero's SEE model entrepreneurial intentions require that founders perceive entrepreneurship as a "credible" <sup>52</sup>. En effet, « *Commencer une nouvelle entreprise doit être une opportunité crédible* » <sup>53</sup>. Si le créateur d'entreprise perçoit l'action comme crédible, il sera incité à se lancer réellement dans une expérience entrepreneuriale.

Il convient de préciser que les premières expositions aux expériences entrepreneuriales agissent indirectement à travers un ajustement des perceptions de la désirabilité et de la faisabilité pour influencer l'intention et l'action. La formation de l'intention dépend de la qualité (positiveness experiences) et de la quantité (breadth experiences) de ces expériences. Par ailleurs, le passage à l'action requiert l'intervention de variables de précipitation que KRUEGER, tout comme auparavant SHAPERO et SOKOL, désigne par « déplacements ». La propulsion de l'intention se fera alors en fonction de trois éléments : La perception de la désirabilité du comportement envisagé, la perception de la faisabilité de ce comportement et la propension à agir.

Si les deux premiers éléments (perception de la désirabilité et de la faisabilité du comportement) sont repris dans la même perspective que celle développée par SHAPERO et SOKOL <sup>54</sup>, KRUEGER détaille en plus le rôle de la propension à l'action et son articulation avec ces deux concepts. La propension à l'action reflète la composante psychologique des intentions. C'est une disposition à agir qui traduit le caractère évolutif de l'intention, dans la mesure où elle répond à l'interrogation « Est-ce que je le ferai vraiment ? ».

Pour SHAPERO et SOKOL, il s'agit surtout du désir de contrôler son environnement (désir d'indépendance et intériorisation du lieu de contrôle). Le lieu de contrôle interne fait référence aux croyances des individus quant à leur contrôle des événements. En général, les entrepreneurs qui ont un lieu de contrôle interne sont incités à passer à un degré supérieur d'action plus que des individus ayant un lieu de contrôle externe <sup>55</sup>.

---

52 Krueger et Carsrud (1993), « *Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière "crédible"* », par Kolvareid, 1996, pp.49

53 KRUEGER (1993), « *Starting a new venture must be a believable opportunity* ». pp7.

54 SHAPERO et SOKOL (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

55 Les individus qui ont un lieu de contrôle interne ont tendance à attribuer les événements de leurs vies à leurs propres actions, alors que ceux qui ont un lieu de contrôle externe les attribuent à l'environnement comme par exemple la chance, le destin ou à d'autres personnes. Si la plupart pense que cette caractéristique permet de distinguer les entrepreneurs des non entrepreneurs, Brockhaus (1982) trouve qu'elle distingue d'avantage les entrepreneurs à succès des entrepreneurs qui échouent.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

La reprise du modèle de l'évènement entrepreneurial par KRUEGER<sup>56</sup> a permis de clarifier l'articulation de certains concepts indirectement abordés dans le modèle de SHAPERO et SOKOL<sup>57</sup>, notamment la propension à l'action. Toutefois, dans une étude réalisée en 2000 sur l'infrastructure cognitive de l'émergence entrepreneuriale, KRUEGER relativise l'importance de l'effet de « la propension à l'action »<sup>58</sup>.

Par ailleurs, SHAPERO et SOKOL, tout comme KRUEGER, considèrent que le phénomène entrepreneurial est multidimensionnel et complexe, mais leurs modélisations se fondent sur une trajectoire de changement linéaire qui, par conséquent, ne permet pas de prendre en considération les interactions qui peuvent survenir entre les différentes variables. De plus, vu les éléments sous-jacents aux concepts de la désirabilité et de la faisabilité telles qu'elles sont perçues, il paraît indéniable de revisiter leurs effets selon les spécificités des différents contextes, populations et situations<sup>59</sup>. Ce qui a conduit LEARNED<sup>60</sup> à élaborer une modélisation de la création d'entreprise comme un processus de traitement de l'information environnementale.

### 1.3.3. Modèle de Kevin.E. LEARNED.

Kevin. E. LEARNED<sup>61</sup> présente un modèle processuel aboutissant à la création d'organisation. Ce modèle a pour objectif de prendre en considération la diversité des aspects que revêt le phénomène de création d'entreprise au lieu de se limiter à une seule particularité. Pour lui, le processus d'organisation admet quatre dimensions (figure ci-dessous) aboutissant à la décision de créer ou non une organisation.

En ce qui concerne la propension à entreprendre, certaines personnes présentent une combinaison de caractéristiques psychologiques et d'expériences professionnelles qui les rendent plus hésitantes que d'autres à créer une entreprise.

En ce qui concerne l'intention de créer, certains vivent des situations qui déclenchent l'intention de créer.

---

56 KRUEGER, N.F (1993), The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 5, pp5-21. . Cite par Cité par A.Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S.Jabeen (1013) op cite pp146.

57SHAPERO.AetSOKOL.L(1982),"Thesocialdimensionsofentrepreneurship",in*Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

58 C'est la raison pour laquelle, il ne l'a pas adoptée dans sa recherche (Krueger 2000).

59 Krueger, N.F., Reilly, M.D. et Carsrud, A.L. (2000), "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15(5/6), 411-432. Y. WANG (2010) op cite p. 48-49

60LEARNED.K.E(1992),«Whathappenedbeforetheorganization?Amodeloforganizationformation», in *EntrepreneurshipTheoryand Practice*, Vol.17, N°, pp.39-48

61 K.E Learned,what happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 1992, 17/1, 39-48. P. M. Diop (2012) op cite p. 73.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

Quant à la structuration des informations, c'est une étape qui consiste à rechercher dans l'environnement des informations significatives et à en déduire les tâches à exécuter pour créer l'organisation.

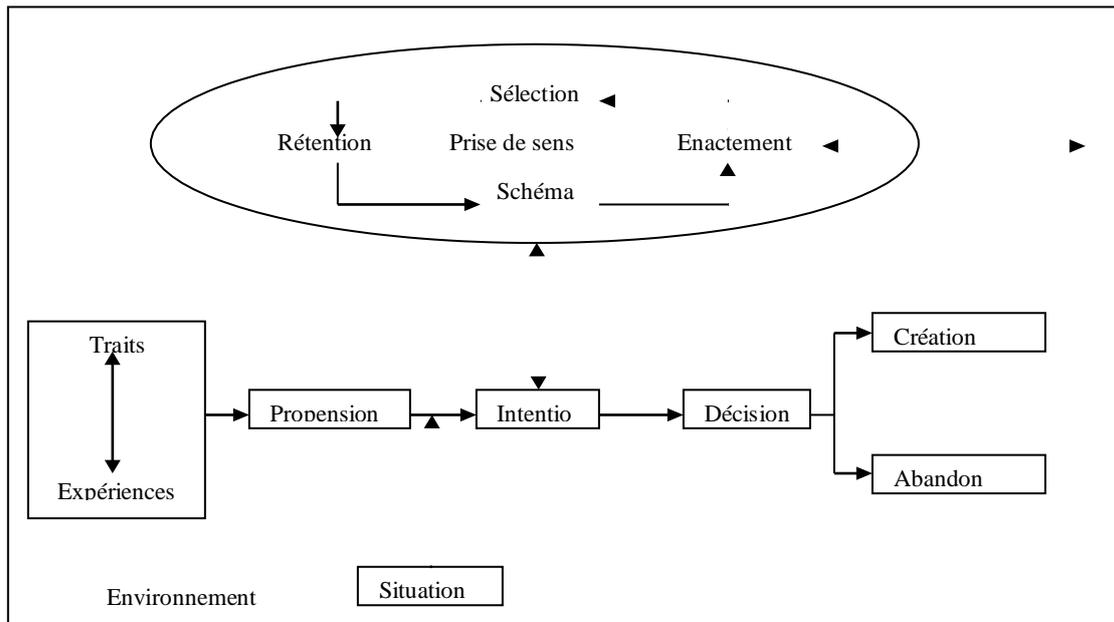
La décision de la personne manifestant une intention de créer une entreprise est prise en fonction de la positivité ou non des informations accumulées.

En effet, des individus peuvent manifester une propension à la création d'entreprise, celle-ci étant induite par la combinaison entre les traits de personnalité, la formation reçue et les expériences vécues. Toutefois, la décision prise en temps réel résulte de l'interaction entre ce potentiel et la situation<sup>62</sup>. Les situations changent selon des articulations individuelles. Pour certains, la situation peut être un évènement déclencheur qui les pousse en stimulant leurs propensions. Pour d'autres, elle peut prendre du temps et agir progressivement sur eux par l'accumulation de différents effets situationnels conduisant à l'apparition d'un processus de prise de sens. En notant les informations de l'environnement extérieur (en actment), l'individu choisit celles qui sont ambiguës puis, en les comparant à ses schémas et cartes causales<sup>63</sup>, il retient le schéma qui lui attribue le plus de sens. Ainsi, prend naissance une intention de création impliquant une décision de créer ou non une organisation (figure 4).

---

62 GREENBERGER, D.B. et SEXTON, D.L. An interactive model of new venture initiation. *Journal of Small Business Management*, 1988, 26/3, 1-7. P. M. Diop (2012, p. 136) dans « La motivation entrepreneuriale dans le contexte sub-saharien francophone » /

63 Lord R.G., Foti R.J. (1987), "Prototypes and scripts: The effects of alternative methods of processing information on rating accuracy", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 318-340. Cité par M. Bourguiba (2007) op cite/



**Figure 4 :** *Le modèle de la formation d'organisation.*

(Source : traduit de LEARNED<sup>64</sup>)

En se fondant sur les interactions entre les caractéristiques individuelles et les variables situationnelles, ce modèle met en évidence les évènements de pré-création d'entreprise<sup>65</sup>. Il adopte la conception d'émergence organisationnelle initiée par GARTNER<sup>66</sup> et de plus, s'inspirant du processus de construction de sens présenté par WEICK<sup>67</sup>, LEARNED parvient à préciser, d'une part, les mécanismes par lesquels se déroule le processus de traitement de l'information environnementale et, d'autre part, son effet sur la construction de l'intention de créer une entreprise.

Ce modèle présente plusieurs avantages. Tout d'abord, il intègre l'intention en tant que variable prédictive qui agit directement sur la décision de créer une entreprise. De plus, en étudiant la structuration des informations recueillies, l'auteur offre un éclairage sur la relation entre l'intention et l'environnement. En effet, les individus cherchent, reçoivent et traitent constamment des informations en évolution. Ainsi, cette étude met en évidence l'importance de la connexion entre l'environnement et l'intention dans une dimension dynamique, marquée par un raisonnement cognitif.

64 Cité par BOURGUIBA.M (2007), « De l'intention à l'action entrepreneuriale : Approche comparative auprès de TPE Françaises et Tunisiennes », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, l'Université de Nancy 2.

65 LEARNED.K.E(1992), « What happened before the organization? A model of organization formation », in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.17, N°, pp.39-48

66 Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Small Business Journal*, 12(4), 11-31. Cité par P. Davidson (2008) op cite p. 5.

67 Weick, K.E. (1979). *The Social Psychology of Organizing*. Reading (Mas): Addison-Wesley Pub. Cité par P. Lorino (2009, p. 105) dans « concevoir l'activité collective conjointe l'enquête dialogique ». *Activités* vol 6, n°1

### 1.3.4. Modèle de BIRD revisité par BOYD et VOZIKIS.

L'environnement, le contexte, la situation et les perceptions sont parmi les notions les plus récurrentes dans la genèse de l'intention entrepreneuriale. Dans cette perspective, la présentation de BOYD et VOZIKIS<sup>68</sup> se montre particulièrement intéressante. Elle se fonde sur l'apport du modèle de BIRD<sup>69</sup> et la théorie de BANDURA sur l'apprentissage social.

Le modèle de l'intention entrepreneuriale de BIRD est basé sur la théorie de la psychologie cognitive qui vise à expliquer et à prédire le comportement humain. L'intention est conceptualisée comme le lien entre les croyances (qui traduisent les attitudes) et les comportements. Elle devient, ainsi, le déterminant immédiat de la pensée et des décisions stratégiques du dirigeant. Pour BIRD, c'est la combinaison des facteurs personnels et contextuels qui prédispose les individus à avoir ou non une intention de créer une entreprise. Il entend par facteurs personnels les expériences entrepreneuriales antérieures, les traits de personnalité ainsi que les compétences de l'individu et par facteurs contextuels les variables sociales, politiques et économiques, tels les déplacements, les changements des marchés et les aléas des politiques gouvernementales. Les intentions sont structurées par le métissage de deux types de pensées : L'analytique/rationnelle et l'intuitive/holistique<sup>70</sup>.

En s'inspirant de la théorie sociocognitive de BANDURA, le modèle de BOYD et VOZIKIS adjoint au cadre théorique proposé par BIRD un concept : Celui de l'efficacité personnelle remplaçant la notion de contrôle perçu (de la théorie du comportement planifié). En effet, pour BOYD et VOZIKIS, bien que d'apparence similaire il est important de distinguer le concept d'efficacité personnelle de celui du contrôle perçu<sup>71</sup>. Si le premier est un construit généralisé qui couvre une variété de situations, le second s'apparente plutôt à une tâche ou à une situation spécifique<sup>72</sup>. En effet, l'efficacité personnelle renvoie au jugement de la personne quant à sa capacité de mener à bien les actions nécessaires pour faire face aux situations futures<sup>73</sup> plutôt qu'à l'étude des conséquences et des résultats auxquelles mènera ce comportement<sup>74</sup>,

---

68 Boyd et Vozikis (1994) "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.

69 Bird (1988) Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, 13/3, 442-453.  
P. M. Diop (2012) op cite pp78

70 Ces deux processus sont sous-jacents à la création de plan d'affaire, à l'analyse des opportunités et aux autres actions planifiées

71 AJZEN.I(1987), "Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behaviour in *Personality and Social Psychology*", *Advances in experimental social psychology*, p 63.

72 Gist. M. E. (1987). Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management.

*Academy of Management Review*. 12(3), 472-485. Cite par N. G. Boyd et G. S. Vozikis (1994, p.66-67) an

« The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. »

ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE. <http://www.ftms.edu.my/pdf/Download/UndergraduateStudent/self-efficacy.pdf>

73 Bandura (1982) «Self efficacy mechanism in human agency » in *American Psychologist*, N°37, 2, pp 122-147.

74A ce sujet, il est à noter que dans la théorie socio-cognitive de Bandura le comportement est gouverné par trois éléments : les conséquences attendues d'une situation (les conséquences qui auront lieu sans intervention de la personne), les attentes de

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

comme le précisent bien BOYD et VOZIKIS<sup>75</sup> : “*Self-efficacy belief emphasize an assessment of capability (“Can I do this ?”) as opposed to a concern without come expectations (“If I do this, what will happen?”) ”*<sup>76</sup>.

Proposé dans le modèle de santé de BANDURA, le concept d'efficacité personnelle est un construit qui s'appuie sur l'accommodation psychologique quant à la distinction entre les entrepreneurs et les entrepreneurs potentiels<sup>77</sup>. En effet, les personnes susceptibles de se lancer dans une action entrepreneuriale doivent avoir une efficacité personnelle élevée par rapport aux exigences perçues face à une certaine opportunité. Ceci fait du concept d'efficacité personnelle une variable fondatrice du développement de l'intention entrepreneuriale et de la probabilité de sa transformation en un comportement réel. A ce propos, BANDURA montre que l'efficacité personnelle perçue semble cruciale à trois niveaux : La détermination des intentions, la détermination de l'initiation de l'action et la détermination de la persistance de l'action<sup>78</sup>.

BOYD et VOZIKIS<sup>79</sup> considèrent que l'intention est basée à la fois sur la façon par laquelle les personnes perçoivent leurs environnements physiques et sociaux et la manière par laquelle ils anticipent les conséquences futures de leurs comportements (attitudes, perceptions et efficacité personnelle). Ces perceptions, attitudes, croyances et préférences qui influencent l'intention sont la conséquence du développement historique de chaque individu. En effet, le produit du passé historique d'un individu (dérivé d'évènements personnels ou d'une réaction à une stimulation environnementale) est un stockage d'informations. Celles-ci, véhiculées à travers des processus cognitifs (intuitifs ou rationnels), se transformeront en attitudes, en perceptions et en une forme d'efficacité personnelle envers l'action (figure N5).

---

résultats (les conséquences normales attendues de l'action) et les perceptions d'efficacité personnelle (les perceptions des compétences requises pour réaliser les actions spécifiques afin d'atteindre un résultat désiré). Les attentes de résultats (le deuxième élément) sont considérées comme particulièrement importants dans la formation des intentions mais moins dans le contrôle de l'action. Selon, Boyd et Vozikis, cet élément renvoie plus au concept de « contrôle perçu ».

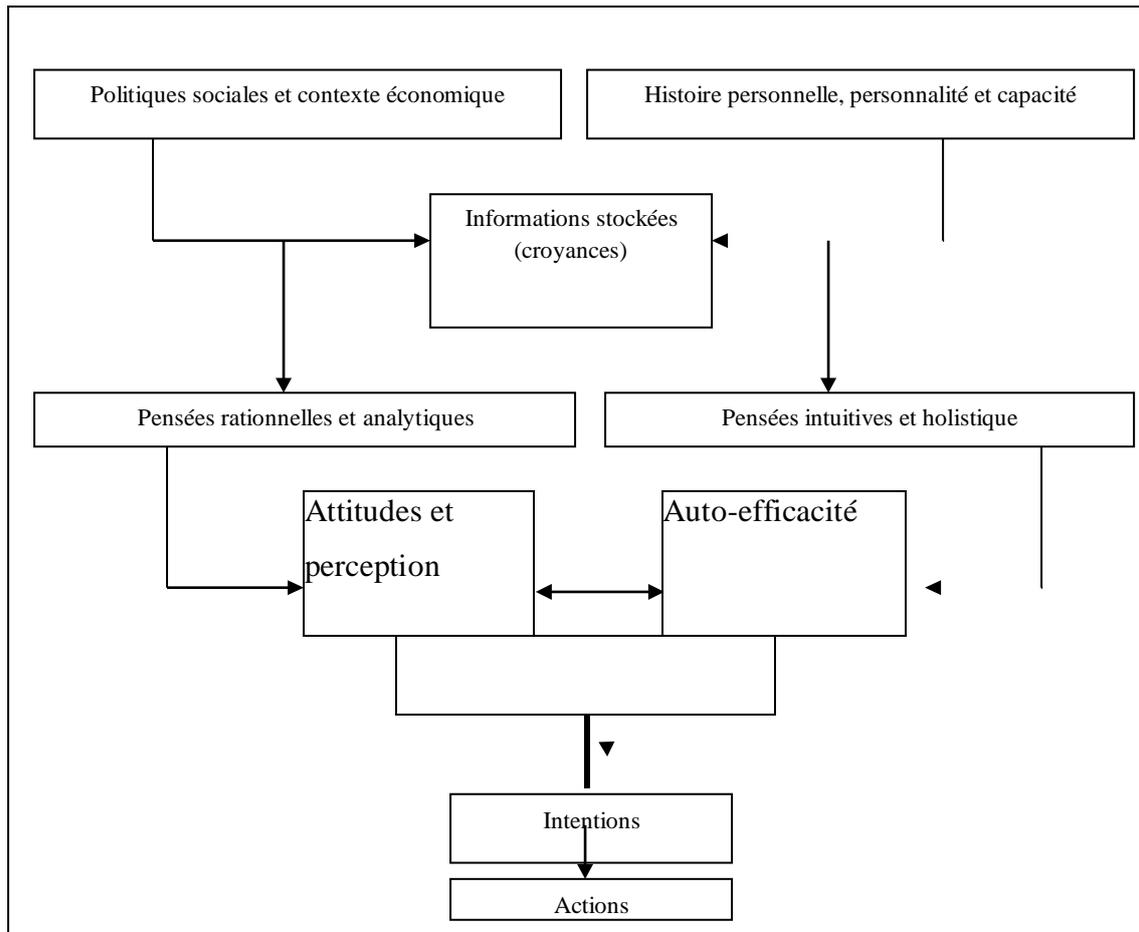
75BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), “The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions”, in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4),pp63-77.

76 « Les croyances de Self- efficacy soulignent une évaluation des capacités ("pourrai-je le faire?"), par opposition aux préoccupations envers les résultats espérés ("si je le fais, qu'est ce qui arrivera?")

77 Ceux qui ont l'intention de créer une entreprise mais qui ne passent jamais à l'action

78 S. Emin (2003) « L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics; lecasfrançais », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Pierre Mendès France de Grenoble.

79BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), “The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions”, in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4),pp63-77.



**Figure 5 :** *Le modèle de BIRD revisité par BOYD et VOZIKIS.*

(Source : BOYD et VOZIKIS<sup>80</sup>)

Cette présentation présente l'avantage d'incorporer à la fois les aspects personnels et les facteurs contextuels liés à l'intention entrepreneuriale dans un seul cadre conceptuel qui englobe les notions de croyances, d'attitudes et de perception de l'efficacité personnelle. En intégrant le concept d'efficacité personnelle dans ce modèle, on obtient une explication à la fois sur le développement des intentions entrepreneuriales et sur les conditions nécessaires pour qu'elles se traduisent en actions concrètes.

Par ailleurs, l'originalité de ce cadre s'apparente à l'adoption des éléments cognitifs (la pensée analytique rationnelle et la pensée intuitive holistique) pour expliquer la disposition par laquelle sont véhiculées des valeurs sociales, économiques et personnelles.

80 N. G. Boyd et G. S. Vozikis (1994, p. 65) an « The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. » ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entreprenariat

Cependant, force est de constater que la variable situationnelle, souvent reprise dans la plupart des modèles précédents, n'est pas analysée de manière aussi précise par BOYD et VOZIKIS<sup>81</sup>. Alors que ses effets dans le temps sur la stabilité et la transformation de l'intention en action ne sont plus à prouver.

### 1.3.5. Modèle de DAVIDSSON.

DAVIDSSON propose un modèle psycho économique qui identifie les facteurs individuels influençant les intentions de créer une entreprise<sup>82</sup>. Il explique le processus à l'origine des intentions menant à la création d'une entreprise. Conformément à son modèle, il aboutit à la conclusion que la volonté est le facteur de base motivant la création d'entreprise.

Cet auteur se base sur une lecture exhaustive de la littérature pour construire son modèle. Ainsi, il fait référence aux écrits de BOYD et VOZIKIS ainsi que ceux de KRUEGER et CARSRUD<sup>83</sup>, pour valider la place de la conviction dans ce modèle. Pour DAVIDSSON<sup>84</sup>, la situation représente la présence d'une opportunité au cours d'un cycle d'occupation ou lors d'une période d'inactivité. La situation que vit l'entrepreneur est, pour lui, un facteur essentiel dans la création d'entreprise. Elle influence et les convictions et les intentions, idée soutenue d'ailleurs par les écrits de SHAPERO et SOKOL<sup>85</sup>, BIRD<sup>86</sup>, REYNOLDS<sup>87</sup>, REYNOLDS<sup>88</sup>, STOREY et WESTHEAD<sup>89</sup>, DAVIDSSON, LINDMARK et OLOFSSON<sup>90</sup>. Pour valider le rôle des attitudes générales, l'auteur fait référence aux ouvrages de RONEN'S<sup>91</sup>, LYNN'S<sup>92</sup> et Mc

---

81BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4),pp63-77.

82 P. Davidsson (1995) « DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS » Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995. [www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)

83 Krueger et Carsrud (1993), « Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière "crédible" », par Kolvereid, 1996, pp.49

84 DAVIDSSON P. (1995) « DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS » Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995. [www.Researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.Researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)

85SHAPERO.AetSOKOL.L(1982),"Thesocialdimensionsofentrepreneurship",in*Encyclopedia of entrepreneurship*, Engwood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

86Bird, B. (1993). Demographic approaches to entrepreneurship: The role of experience and background. In J.

A. Katz & R. H. Brockhaus Sr. (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth* (Vol. 1, pp. 11-48).

Greenwich: JAI Press. Cite pa P. Davidsson (1994). An Researching Entrepreneurship op cite p. 119.

87 P. D Reynolds, (1991). Sociology and entrepreneurship: Concepts and contributions. *Entrepreneurship*

*Theory and Practice*,16(2),47-70. Cité par P. Davidsson, (2005) Paul D. Reynolds : *Entrepreneurship Research*

88 Reynolds, P.D. (1995) Who starts new.Firms? Linear additive versus interaction-based models, Babson –

Kauffman Entrepreneurship Research Conference, London, 19–23 April. E. Autio, R. H. Keeley, M. Klofsten, G.

G. C. Parker and M. Hay (2001) op cite p. 149

89P. D Reynolds, D. J Storey, & P. Westhead, (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation

rates. *Regional Studies*, 28(4), 443-456. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p. 4

90 P Davidsson, L., Lindmark, & C. Olofsson, (1994). *Dynamikeni svensknäringsliv (Business Dynamics in Sweden)*. Lund, Sweden: Student litteratur. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p. 3

91 Ronen, S., (1986) *Comparative and Multinational Management*. John Wiley & Sons, New York. Segall, M., et.al., (1990) *Human Behaviour in Global Perspective. An Introduction to Cross-Cultural Psychology*. Pergamon Press, Inc.

<http://eprint13.blacknight.ie/1963/1/fulltext.pdf>

92Lynn, R. (1991). The Secret of the Miracle Economy: Different national Attitudes to Competitiveness and Money. The Social Affairs Unit: London. Cité par M. Lynn (2000) personality Effects on Tipping Attitudes, Self-Reported Behaviors and Customs: A Multi-Level Inquiry.

<http://tippingresearch.com/uploads/PAID-D-07-00441%5B1%5D.pdf>

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entreprenariat

CTELLAND<sup>93</sup>. En ce qui concerne l'importance des attitudes spécifiques, elle se base sur les recherches de VROOM<sup>94</sup>, SCHEINBERG et Mc MILLAN<sup>95</sup>, Mc MILLAN<sup>96</sup> et Mc GRATH. Pour le bagage personnel, HOFSTEDE'S<sup>97</sup>, STOREY<sup>98</sup>, BOYD et VOZIKIS<sup>99</sup> KRUEGER et BRAZAEAL<sup>100</sup>, SCHERER et al.<sup>101</sup>, SHAPERO et SOKOL<sup>102</sup>, de même que BROCKHAUS<sup>103</sup> justifient cette variable instigatrice du modèle. Enfin, dans le modèle de l'adoption de l'innovation prôné par ROGERS<sup>104</sup> la conviction<sup>105</sup> constitue un concept central

---

93 D. McClelland *The achieving society*, Princeton, Van Norstand, 1961. An" J-L.Guyot et B.V. Rompaey (2002) op cite p.12

94 Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. San Francisco, CA: Jossey-Bass. Cité par F. C. Lunenburg (2001, p. 1) an « Expectancy Theory of Motivation: Motivating by Altering Expectations » INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT, BUSINESS, AND ADMINISTRATION VOLUME 15, NUMBER 1, 2011.

<http://www.nationalforum.com/Electronic%20Journal%20Volumes/Lunenburg.%20Fred%20C%20Expectancy%20Theory%20%20Altering%20Expectations%20IJMBA%20V15%20N1%202011.pdf>

95 Scheinberg, S., MacMillan, I.C., 1988. An 11-country study of motivations to start a business. In: Kirchoff, B.A., Long, W.A., McMullan, W.E., Vesper, K.H., Wetzel, W.E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, pp. 669–687. Cité par Nancy M. Carter, W.B. Gartner, K.G. Shaver et E. J. Gatewood ( ) an « The career reasons of nascent entrepreneurs » *Journal of Business Venturing* 18 (2003) 13–39. [www.researchgate.net/.../5046351c98d45920ab.pdf](http://www.researchgate.net/.../5046351c98d45920ab.pdf)

96 R. G. MacGrath et I. C. MacMillan (1992) « more like each other than anony else? a cross-cultural study of entrepreneurship perceptions » *Journal of Business Venturing* 7, pp. 419-429. Cité par J. Lee (1999, p.1) an « Impact of culture on entrepreneurship » *AAM JOURNAL VOL, 4, n° 2 /7/ 1999*. [Web.usm.my/aamj/4.2.1999/4-2-1.pdf](http://web.usm.my/aamj/4.2.1999/4-2-1.pdf)

97 G. Hofstede (1980) *Culture's consequence: International Difference in Work-Related Values*, Beverly Hills, California: sage Publications. Cité par J. Lee (1999) op cite p. 9.

98 Storey, D. J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p8

99 BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.

100 N.F. Krueger, and D.V. Brazeal (1994), Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 20, pp. 91–104. Cite par Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S. Jabeen (1013) op cite p. 148.

101 SCHERER. R, ADAMS. J, CARLEY. S, and WEIBE. F (1989), *Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 53-81. Cité par N. F. Krueger and A.L.

CARSRUD (1993, p. ) an Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour ENTREPRENEURSHIP REGIONAL DEVELOPMENT, 5 (1993). 315-330 [www.researchgate.net/.../0912f51130a](http://www.researchgate.net/.../0912f51130a)

102 SHAPERO. A et SOKOL. L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

103 Brockhaus, R.H. (1982) *Psychology of the entrepreneur*. In Kent, Sexton, Vesper (Eds), *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 39-57 cité par J.W. Carland et J. C. Carland (1995, p. ) an « A MODEL OF ENTREPRENEURSHIP: THE PROCESS OF VENTURE CREATION ».

<http://erc.jlu.edu.cn/sql/upload/A%20MODEL%20OF%20ENTREPRENEURSHIP%20%20THE%20PROCESS%20OF%20VENTURE%20CREATION.pdf>

104 Rogers E.M. (1983), *Diffusion of innovations (3rd ed.)*, New York: The Free Press. Cité par M. Wright and D. Charlet (1995, p. 2) an « New Product Diffusion Models in Marketing: An Assessment of Two Approaches »

*Marketing Bulletin*, 1995, 6, 32-41, Article 4 *Marketing Bulletin*, 1995, 6, 32. <http://marketing-bulletin.massey.ac.nz>

105 Pour plus de détails sur le concept de Conviction, voir notamment les travaux de Davidsson (1995).

considéré comme un processus ne devant pas être psychologiquement différent du processus menant à la décision de fonder sa propre entreprise.

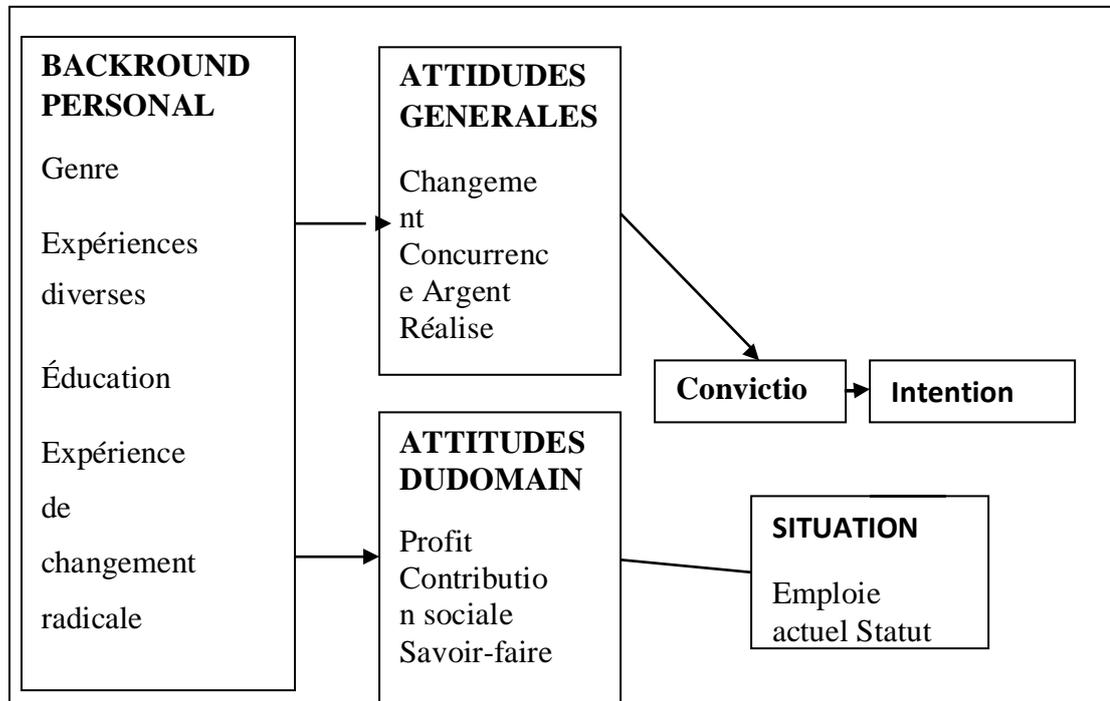


Figure 6: *Modèle-psycho-économique des déterminants de l'intention entrepreneuriale.*  
(Source : traduit de DAVIDSSON<sup>106</sup>)

Dans cette représentation, les attitudes générales font référence à des dispositions psychologiques générales, tandis que les attitudes spécifiques au domaine sont directement orientées vers l'esprit d'entreprendre. Les deux types d'attitudes renforcent la conviction selon laquelle l'esprit d'entreprise est une "alternative appropriée".

Les spécificités situationnelles<sup>107</sup> peuvent affecter la procédure de formation des convictions comme des intentions<sup>108</sup>. Ainsi, dans sa construction, DAVIDSSON réunit les

106 DAVIDSSON P. (1995) « DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS » Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995. [www.Researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.Researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)

107 L'importance des facteurs de situation dans la décision entrepreneuriale est formulée dans les modèles proposés par Bird (1993), Martin (1984) et Shaper et Sokol (1982). L'auteur assimile, généralement, ses facteurs aux déplacements ou aux situations intermédiaires.

108 "In empirical testing situational variables can be assumed to have their strongest influence directly on behavior (cf. Krueger & Carsrud, 1993). Reynolds' (1995) results suggest that a noticeable influence on pre- decision variables should also be assumed." Par Davidsson (1995, p.5). C'est à dire, «dans les tests empiriques,

les variables situationnelles peuvent avoir une influence plus forte directement sur le comportement. (Cf. Krueger et Carsrud, 1993). Les résultats de Reynolds (1995) suggèrent que l'influence visible sur des variables de pré- décision devrait également être assumée ».

variables telles l'individu et l'efficacité ou la norme subjective et l'attitude envers un comportement<sup>109</sup>.

Ce modèle a été testé sur un échantillon aléatoire de 1313 Suédois âgés de 35 à 40 ans. Les résultats de l'analyse confirment en grande partie les rapports suggérés dans le modèle. Le pouvoir explicatif de la conviction est de 35%, alors que celui des intentions est de 50%. De plus, la conviction s'affirme en tant que variable explicative primaire et cause déterminante des intentions d'entreprendre une affaire.

### 1.3.6. Modèle D'AUTIO et al.

S'appuyant sur les travaux de DAVIDSSON<sup>110</sup>, le modèle de SHAPERO et SOKOL<sup>111</sup> et la théorie de AJZEN<sup>112</sup>, AUTIO et al<sup>113</sup>, ont testé leur modèle auprès de 1956 étudiants en sciences techniques. L'intérêt principal de ce modèle est sa validité transcontinentale. En effet, la prédiction de l'acte entrepreneurial a été testée sur des échantillons provenant de Finlande, Suède, USA et d'Asie du Sud-est. Il résulte des analyses que la conviction entrepreneuriale et les préférences de carrière « conviction and career préférence » sont les facteurs les plus importants dans la formation de l'intention entrepreneuriale. Cette conviction et ces préférences se réfèrent aux concepts de perception de faisabilité de SHAPERO et SOKOL<sup>114</sup> et à la perception de contrôle comportemental d'AJZEN. Elles sont influencées par :

- L'image de l'entrepreneuriat (« image/pay off ») et la récompense que recherchent les étudiants en créant leur entreprise. Cette image est influencée par le groupe de facteurs suivants : Le niveau d'éducation, les expériences de travail vécues dans des entreprises et le genre de famille.
- Les attitudes générales (« général attitudes » : Besoin de réussite, autonomie, changement, gain d'argent) sont influencées, elles aussi, par les mêmes facteurs cités ci-dessus.
- L'environnement universitaire (« university environnement ») qui est le support perçu permettant aux aspirations entrepreneuriales des étudiants de s'exprimer.

---

109AJZEN.I(1991), "The theory of planned behavior", in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.

110DAVIDSSON P. (1995) « DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS » Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995. [www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)

111SHAPERO.A et SOKOL.L(1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

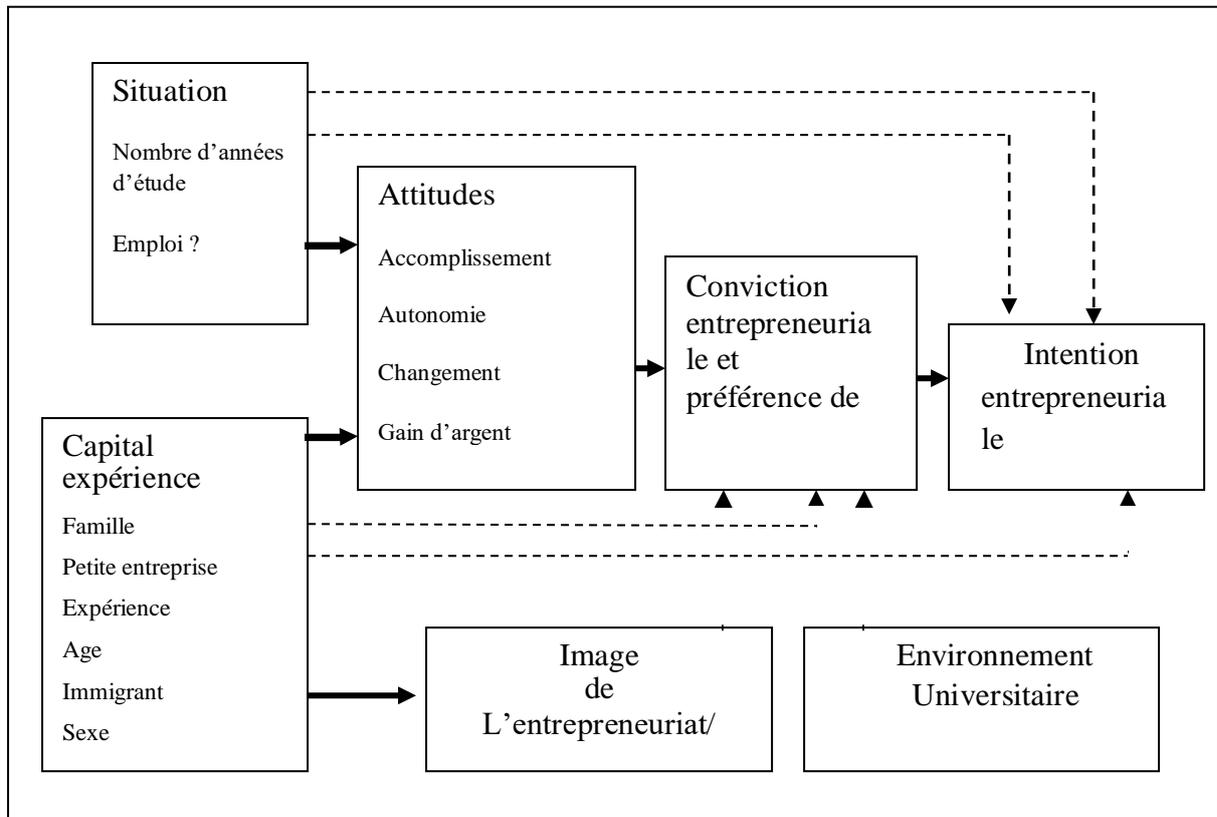
112AJZEN.I(1991), "The theory of planned behavior", in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.

113E. Autio, R. Keeley, M. Klofsten et T. Ulfstedt (1997), "Entrepreneurial Intent among Students: Testing an Intent Model in Asia, Scandinavia and in the USA", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College. Cité M. Bourguiba (2007) op cite p. 143.

114SHAPERO.A et SOKOL.L(1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

A noter, par ailleurs, que le capital expériences (« background ») ainsi que les attitudes générales peuvent aussi influencer directement l'intention entrepreneuriale (flèches en pointillé sur le schéma).



**Figure 7 :** illustration du modèle final, les relations groupées.

(Source : AUTIO et al<sup>115</sup>)

La principale critique que l'on peut formuler à l'égard de ce modèle est la confusion entre motivations et attitudes. Ces dernières ont été évoquées en tant que besoins d'accomplissement, recherche d'autonomie ou de gain financier, qui sont clairement des motivations, comme on le retrouve dans de nombreux autres modèles de création d'entreprises.

115 E. Autio, R. Keeley, M. Klofsten et T. Ulfstedt (1997), "Entrepreneurial Intent among Students: Testing an Intent Model in Asia, Scandinavia and in the USA", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College. Cité M. Bourguiba (2007) op cite p. 143.

### 1.3.7. Modèle de TOUNÈS.

L'auteur de ce modèle étudie les actions qu'entreprennent les étudiants en vue de concrétiser leurs intentions, les motivations et les pressions sociales qui les animent ainsi que leurs perceptions de leurs compétences et des moyens disponibles en vue de concrétiser le projet d'affaires. Ces groupes de facteurs étudiés sont détaillés comme suit :

- Les attitudes associées au comportement qui renvoient à la concrétisation d'un projet d'affaires plus ou moins formalisé et à la quête d'informations pour mieux le structurer.
- Les normes subjectives qui sont ramenées à des motivations (comme le besoin d'accomplissement et la recherche de l'autonomie), la prise de risque, la connaissance d'entrepreneurs pris pour modèles à imiter autant que possible.
- Les perceptions du contrôle comportemental qui désignent les perceptions des aptitudes entrepreneuriales (des formations en entrepreneuriat, des expériences professionnelles et associatives) ainsi que les perceptions des disponibilités en ressources (sur les plans des informations et conseils, des finances et de la logistique).

L'analyse de l'intention permet de comprendre comment et pourquoi un individu s'engage dans un processus potentiellement aboutissant à la création d'une entreprise, motivé par un état d'esprit propre à l'entrepreneur, qui le pousse à concrétiser pleinement son projet.

La plupart des économistes conviennent aujourd'hui que l'esprit d'entreprise est un facteur indispensable à la croissance économique et à la création d'emplois dans toutes les sociétés. En ce qui concerne les pays en développement, ce sont les petites entreprises qui réussissent qui constituent le moteur essentiel de la création d'emplois, de la croissance du revenu et de la réduction de la pauvreté.

Le modèle de TOUNÈS<sup>116a</sup> pour toile de fond le cadre des dimensions sociales de l'entrepreneuriat de SHAPERO et SOKOL<sup>117</sup>. En parallèle, il a été construit à la lumière de la théorie de prédiction comportementale d'AJZEN<sup>118</sup>.

Afin de décrire l'intention entrepreneuriale cet auteur analyse les actions que les étudiants entreprennent en vue de concrétiser leurs intentions (variables des attitudes), les motivations qui les animent ainsi que les facteurs sociaux qui les influencent (variables des normes

---

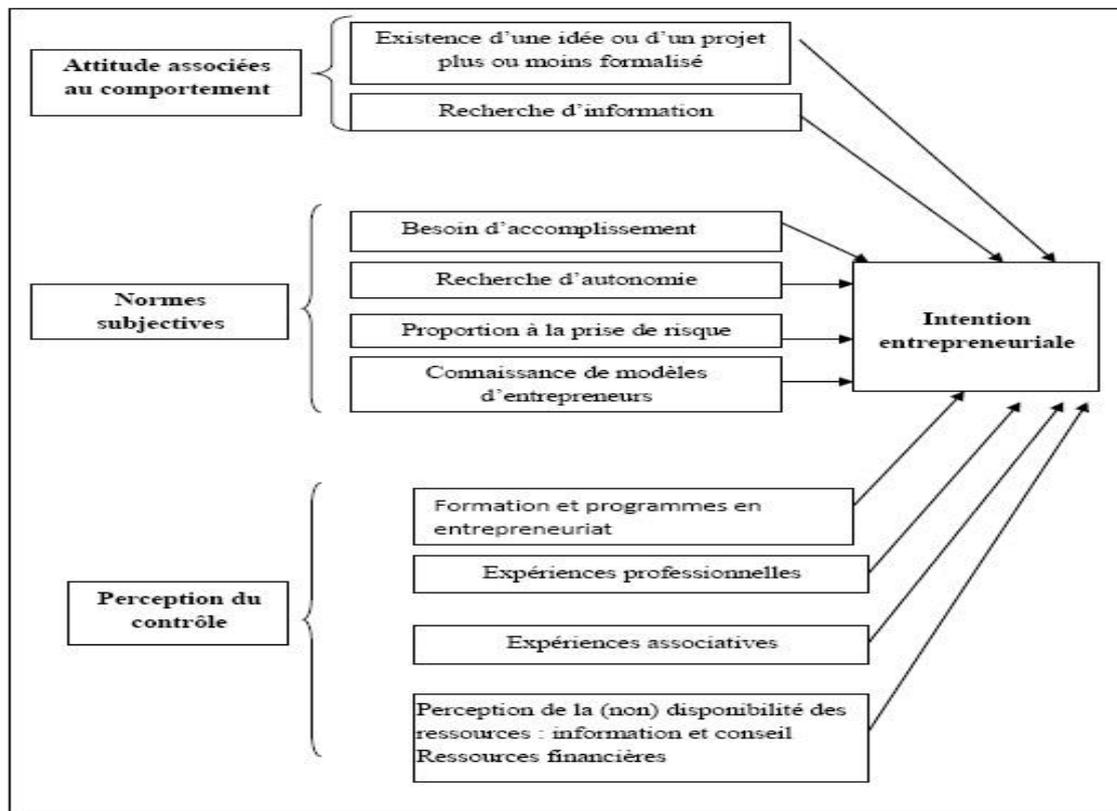
116 A. Tounes (2003) « L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Roue.

117 SHAPERO, A. et SOKOL, L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

118 AJZEN, I. (1991), "The theory of planned behavior", in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

subjectives) et enfin les perceptions qu'ils ont de leurs aptitudes et des ressources disponibles déterminant la faisabilité des projets d'affaires (variables des perceptions). La figure 8, ci-après, représente tous ces groupes :



**Figure 8 :** *Modèle d'intention entrepreneuriale d'étudiants en Master d'entrepreneuriat.*

(Source : TOUNES<sup>119</sup>)

Pour valider ce modèle, singulier dans le cas français, l'auteur a adopté le cadre de CHIRCHIL<sup>120</sup>. Celui-ci permet de construire rigoureusement des instruments de mesures et un type de questionnaire à échelles multiples. Ce cadre réduit les problèmes de dimensionnalité et de fiabilité des mesures. Une enquête qualitative auprès de 12 experts en entrepreneuriat a validé le contenu du questionnaire qui a connu cinq moutures différentes.

Un des objectifs de ce modèle était de vérifier si les programmes d'enseignement en entrepreneuriat avaient une influence sur l'intention des étudiants. Il était nécessaire de comparer cette intention avec celle des étudiants qui ne suivaient pas ce type d'enseignement.

119 TOUNES.A.(2003), « L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE », *Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Rouen*.

120 J. A Chirchil (1979) « a paradigm for developing better measures of marketing constructs » *Journal of Marketing Research* 1979. 16, 000001; ABI/ inform global p 64.

Ainsi, l'auteur a inclus cette comparaison dans son protocole empirique, modulant ainsi le cadre de CHIRCHIL.

Le modèle a été testé en France auprès de 178 étudiants en master de management suivant des programmes en entrepreneuriat et 176 étudiants en master de management qui ne suivaient pas ce type de programmes. Les résultats économétriques ont révélé que pour la première population les variables relatives aux attitudes (existence d'un projet plus au moins formalisé, recherche d'informations) contribuent le plus à la prédiction de l'intention entrepreneuriale. Arrivent au second rang les facteurs concernant les traits psychologiques (recherche de l'autonomie, besoin d'accomplissement), la propension à la prise de risque et la connaissance d'entrepreneurs pris pour modèles. Les variables afférentes aux perceptions sont celles qui contribuent le moins à la prédiction de l'intention. Quant à celles relatives aux perceptions des aptitudes entrepreneuriales, concernant des responsabilités vécues ou la disponibilité des ressources, elles ne contribuent pas du tout à la genèse de l'intention.

Ce résultat concernant les expériences vécues peut s'expliquer par le manque d'activités associatives scolaires qui permettraient aux étudiants d'assumer des responsabilités. Étant donné qu'ils n'ont pas été confrontés à cette situation, ils n'ont pas pu développer les compétences susceptibles d'influencer leur intention entrepreneuriale. Une étude future pourrait intégrer le rôle de ces structures en tant que lieux d'acquisition des compétences entrepreneuriales, afin de moduler cette conclusion.

Quant au résultat concernant la disponibilité de ressources, il pourrait être dû au degré d'avancement insuffisant de la formalisation des projets faisant que les étudiants ne s'interrogent pas encore sur les ressources nécessaires à leur concrétisation.

### **Section 2 : Aperçu sur l'économie informelle.**

L'économie informelle ne se limite pas aux seuls pays en développement ou à quelques activités marginales au sein des pays développés. Cette économie a connu une croissance considérable depuis une trentaine d'années et ce, dans la quasi-totalité des pays comme ceux de l'OCDE par exemple où elle représente aujourd'hui 10 à 20% de leur PIB<sup>121</sup>. Historiquement, ce concept prend forme dès le début des années 70 en raison de l'intérêt croissant des économistes pour les pays du Tiers-Monde et pour la part écrasante d'activités économiques qui ne sont pas répertoriées par les États au sein de ces zones que l'on considérait

---

121 Schneider, F. & Enste, D. 2002. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

alors« envoi de développement ».Ce constat conduisit la communauté scientifique et les institutions internationales à réfléchir à ce pan des économies afin de mieux les caractériser, les qualifier et les mesurer .

Au départ, les débats se concentrent sur la définition de ce que l'on qualifiera de « secteur informel » puis, très vite, les discussions portent également sur les relations entre l'économie formelle et celle informelle et plus précisément sur le rôle de l'État et des pouvoirs publics vis-à-vis de ce secteur. Faut-il rester indifférent à ces activités et laisser faire, faut-il les soutenir ou au contraire les réprimer afin de les faire disparaître<sup>122</sup>?

Dans les pays développés, la problématique de l'économie informelle a été mise en avant grâce aux mouvements féministes d'une part et à la crise de l'État providence d'autre part (op. cit.). Les féministes ont réclamé la reconnaissance des activités domestiques et leur prise en compte, tandis que la détérioration de la situation socio-économique a poussé de nombreuses personnes à chercher des solutions alternatives à l'économie formelle afin de maintenir leur niveau de vie.

L'économie informelle recouvre selon l'OCDE toutes les activités où il n'existe pas de lien entre une activité économique et une unité institutionnelle reconnue et où la production issue de l'activité ne peut être échangée sur un marché<sup>123</sup> .

Cette économie, essentiellement composée de toutes petites organisations, offre de multiples opportunités et connaît de façon structurelle une forte dynamique entrepreneuriale<sup>124</sup>.

Étudiée depuis une trentaine d'années par des économistes mais aussi par des sociologues, des anthropologues ou bien encore par des criminologues, cette économie informelle reste largement ignorée des gestionnaires et des spécialistes de l'entrepreneuriat.

Quesait-

ondeslogiquesentrepreneurialesetdescompétencesnécessairespourentreprendreauseindcette économie ? Que peut-on dire des façons d'entreprendre et des entrepreneurs exerçant dans l'économie informelle ?

L'entrepreneuriat dans l'économie informelle semble représenter une pratique insignifiante, contrainte, limitée, peu ambitieuse, sans noblesse, sans meilleure pratique, sans

---

122 Castel, O. 2007. De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale ? 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

123 OECD. 2002. Measuring the Non-Observed Economy. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p20

124 ILO. 1993. Highlights of the Conference and text of the Three Resolutions Adopted. Paper presented at the International Conference of Labour Statisticians, Geneva.

leader, sans héros, bref, sans intérêt ! Enfin presque, car il existe tout de même quelques écrits

avec notamment un numéro spécial dans la revue *Journal of Small Business & Entrepreneurship* qui pose la question des activités entrepreneuriales dans des contextes économiques qui dépassent le cadre formel (Mc ELWEE, 2009).

Cependant, la portée de ces recherches reste limitée et les résultats obtenus ne sont pas suffisamment pris en compte par la communauté scientifique pour questionner le concept d'« entrepreneuriat véritable », tel qu'il est décrit dans les manuels des écoles de commerce : l'entrepreneuriat créateur de valeur, l'entrepreneuriat innovant et l'entrepreneuriat reconnu avec des exemples emblématiques tels que Google et Facebook.

Tout comme les économistes, la majorité des gestionnaires ne s'intéressent qu'à la « *richesse visible [car] son champ naturel est celui de l'économie officielle, privée ou publique. (...) Elle ne saisit donc l'échange et la production que lorsqu'ils s'inscrivent dans ces deux formes de socialisation particulières que sont l'État et le marché* »<sup>125</sup>.

Avec cette étude nous cherchons à combler pour une petite partie au moins cette déficience, avec l'objectif de poser les fondements conceptuels et définitionnels permettant le développement de nouvelles recherches empiriques. Nous proposons pour ce faire de revenir sur la définition des frontières et des caractéristiques de l'économie informelle pour ensuite aborder la question de l'entrepreneuriat existant au sein de cette économie. Nous verrons que ces pratiques entrepreneuriales, loin d'être marginales, pourront être présentées un atout pour comprendre mieux, par différence, l'entrepreneuriat plus classiquement étudié par les chercheurs en gestion.

Nous proposons de retenir le concept d'ENTREPRENEURIAT INFORMEL pour étudier ces pratiques. A noter que ce qualificatif, parfois employé pour décrire des activités entrepreneuriales au sein de pays en voie de développement, est inutilisé, en dehors de quelques rares exceptions, pour appréhender des contextes présents dans les pays riches.

Dans le cadre de ce travail, nous considérerons l'entrepreneuriat informel comme une forme de déviance qui se définit non pas tant d'après des critères objectifs et arrêtés mais plutôt par le fait que les activités réalisées au sein de cette économie sont perçues par les autres (ceux qui ne participent pas à ces activités) comme une forme de déviance au regard de l'entrepreneuriat canonique. Cette approche, fondée sur les travaux sociologiques

---

125 Rosanvallon, P. 1980. Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles. *Le débat*, 2:15-27

d'HOWARDBECKER<sup>126</sup>, permet, d'une part, d'éviter les débats incessants autour de la définition du secteur informel ; débats issus de courants d'économistes s'attachant d'abord et avant tout à mesurer dans des termes quantitatifs l'importance de l'économie informelle en utilisant des critères mesurables et objectifs .Elle permet ,d'autre part, d'analyser des dynamiques entrepreneuriales qui ne sont pas intrinsèquement informelles mais qui le deviennent par le regard porté sur elles par des acteurs comme les pouvoirs publics qui jugent de l'existence d'une déviance en fonction des règles juridiques et économiques habituellement reconnues.

L'étude est structurée en trois sections. Tout d'abord, nous examinerons en détail la définition de l'économie informelle, puis nous justifierons l'utilisation du concept de déviance tel que défini par Howard Becker (1963), avant de proposer une nouvelle perspective sur cette forme d'économie. Ensuite, nous aborderons les relations entre l'économie informelle et l'économie formelle. Enfin, nous présenterons les différentes formes que peut prendre l'entrepreneuriat informel.

### **2.1. L'économie informelle : Essai de définition.**

#### **2.1.1. L'économie informelle définie comme un secteur de l'économie.**

C'est en 1972 dans un rapport du BIT sur le Kenya que la notion de « secteur informel » est proposée pour expliquer des phénomènes pas ou très mal pris en compte par les approches économiques classiques<sup>127</sup>. Dans ce rapport, le secteur informel est défini à partir de 7 critères : La facilité d'entrée, la non réglementation des marchés de concurrence, la propriété familiale des entreprises, la petite échelle des opérations, l'utilisation de ressources locales, des technologies adaptées et à forte intensité de travail ainsi que des formations acquises en dehors du système scolaire.

Ce concept, bien qu'ayant connu des évolutions, ne sera jamais complètement abandonné. Aujourd'hui, il demeure essentiel dans l'analyse des changements économiques et sociaux dans les pays en développement, et il est largement utilisé depuis quelques années même dans les pays riches, même si la réalité qu'il englobe diffère considérablement.

Les termes utilisés pour aborder ce concept varient d'autant plus qu'il est par fois bien difficile de différencier les activités échappant aux normes légales et statistiques. WILLARD

---

126 Becker, H.S. 1963. Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance. Paris: Métailié.

127 Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La découverte.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

avait recensé termes associés à ces activités<sup>128</sup>. Une longue liste existe aussi en anglais : SINDZINGRE répertorie une vingtaine de termes <sup>129</sup>et VAN ECK en compte quant à lui une trentaine<sup>130</sup>. Pour limiter ce flou, la Commission informe de façon simple ; elle catalogue ainsi toutes les activités marchandes qui ne sont pas européenne<sup>131</sup> propose une définition qui permet d'appréhender les actes déclarés auprès des pouvoirs publics dans le but d'échapper à l'impôt mais qui restent légales en dehors de cette dimension fiscale .

Pour mesurer ce phénomène, de multiples méthodes sont utilisées que l'on peut décomposer en deux volets principaux : Soit des méthodes directes qui visent à comptabiliser ce type d'activité grâce à des enquêtes menées auprès des ménages et des entreprises, soit des méthodes indirectes qui mobilisent des proxys comme la demande monétaire ou la consommation énergétique<sup>132</sup>. Quelles que soient les mesures utilisées, l'économie informelle est en croissance selon la plupart des spécialistes<sup>133</sup> et ce, y compris dans les pays développés les plus riches<sup>134</sup>. Elle touche en réalité des pays aussi variés que la Nouvelle-Zélande<sup>135</sup>, l'Australie<sup>136</sup>, Singapour<sup>137</sup>, mais aussi la Suisse<sup>138</sup>, les États-Unis<sup>139</sup>, le Canada<sup>140</sup> et le Mexique<sup>141</sup> de même que les pays les plus avancées de l'Union Européenne comme l'Allemagne<sup>142</sup>, le Royaume-Uni<sup>143</sup>, ou la France<sup>144</sup> ainsi que l'Europe du Sud<sup>145</sup>

---

128 Il est à questionner l'économie « non officielle, non enregistrée, non déclarée, dissimulée, submergée, clandestine, parallèle, alternative, grise, autonome, marginale, invisible, illégale, non observée, cachée, sous-marine, souterraine, secondaire, duale, occulte, noire, irrégulière, périphérique, informelle, de l'ombre ou encore contre-économie » (Willard 1989).

129 Sindzingre, A. 2004. The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal. Paper presented at the Unlocking Human Potential: Linking the Informal and Formal Sectors, Helsinki, Finland.

130 Il liste les termes suivants : "alternate, autonomous, black, cash, clandestine, concealed, counter, dual, grey, hidden, invisible, irregular, marginal, moonlight, occult, other, parallel, peripheral, secondary, shadow, submerged, subterranean, twilight, unexposed, unofficial, untaxed, underwater" (Van Eck 1987).

131 Georgakakis, D. (2000). La démission de la Commission européenne : scandale et tournant institutionnel (octobre 1998-mars 1999). *Cultures & Conflicts*, (38-39).

132 Hanousek, J. & Palda, F. 2006. Problems measuring the underground economy in transition. *Economics of Transition*, 14(4):707-718.

133 Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Lepré aux clercs.

134 Schneider, F. & Enste, D. 2002. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

135 Giles, D. E. A. 1999. The Rise and Fall of the New Zealand Underground Economy: Are the Responses Symmetric? *Applied Economics Letters*, 6(3):185-189.

136 Bajada, C. 2005. Unemployment and the Underground Economy in Australia. *Applied Economics*, 37(2):177-189.

137 Choon-Yin, S. 2005. Singapore's Experience in Curbing Corruption and the Growth of the Underground Economy. *SOJOURN: Journal of Social Issues in Southeast Asia*, 20(1): 39-66.

138 Mahon, P. 2007. Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 89-109. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

139 Cebula, R. J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics & Sociology*, 56(2):173-185.

140 Fortin, B., Lacroix, G. & Montmarquette, C. 2000. Are Underground Workers More Likely to be Underground Consumers? *Economic Journal*, 110(466).

141 Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. De la phase domestique à la dynamique macro-économique. Paris: Karthamaet Orstom.

142 Pickhardt, M. & Pons, J. S. 2006. Size and Scope of the Underground Economy in Germany. *Applied Economics*, 38(14): 1707-1713.

143 Williams, C. C. 2007. The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector: Evidence from England. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2): 239-254.

144 Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Lepré aux clercs.

145 Dell'Anno, R., Gomez-Antonio, M., & Pardo, A. 2007. The Shadow Economy in Three Mediterranean Countries: France, Spain and Greece. *AMIMIC Approach. Empirical Economics*, 33(1):51-84.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

avec l'Espagne<sup>146</sup>, l'Italie<sup>147</sup>, la Grèce et la Turquie<sup>148</sup> sans oublier les pays de l'Europe de l'Est où ce phénomène est en plein essor comme en République Tchèque<sup>149</sup>, en Ukraine<sup>150</sup> et bien sûr en Russie<sup>151</sup> où le secteur informel atteindrait 50% du PIB<sup>152</sup>.

Ce secteur représente, en moyenne, une part non négligeable de l'économie des pays développés mais les chiffres disponibles varient selon les sources. Selon une définition stricte de ce secteur il représente entre 2 à 4 % du PIB, mais, avec une définition plus large, il atteint 10 à 20 % du PIB<sup>153</sup>. Cet écart entre les données est considérable, mais il y a plus encore : Selon certains auteurs, l'économie informelle en France représenterait 25 % du PIB<sup>154</sup> voire 40% si l'on inclut les activités domestiques<sup>155</sup>. Trois facteurs principaux permettent d'expliquer de telles différences :

- Premièrement, les auteurs ne retiennent pas les mêmes critères pour dire si telle ou telle activité relève du secteur informel ou non. Par exemple, les institutions internationales ont tendance à restreindre le périmètre de ces activités en excluant les criminelles et les domestiques de leur comptabilité et préfèrent ne retenir que les activités marchandes non déclarées mais par ailleurs légales. Les chercheurs, quant à eux, ont tendance à adopter une approche plus large de la notion pour saisir toutes les formes possibles prises par les activités informelles qu'elles soient monétarisées ou non, qu'elles s'exercent au sein restreint de la famille ou pas.
- Deuxièmement, même quand les définitions et les périmètres des activités s'accordent, par construction, l'économie informelle n'étant pas formalisée, sa mesure représente un véritable défi pour les économistes qui multiplient les astuces pour saisir son ordre de grandeur et ses évolutions.
- Troisièmement, il existe sans aucun doute des biais dans les mesures statistiques en raison d'enjeux politiques évidents sur toutes ces questions sensibles pour les autorités.

---

146 Ahn, N. & Rica, S. D. L. 1997. The Underground Economy in Spain: An Alternative to Unemployment? *Applied Economics*, 29(6):733-743.

147 Chiarini, B. & Marzano, E. 2006. Market Consumption and Hidden Consumption. A Test for Substitutability. *Applied Economics*, 38(6):707-716.

148 Schneider, F. & Savasan, F. 2007. Dynamic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries. *International Research Journal of Finance & Economics* (9): 126-143.

149 Hanousek, J. & Palda, F. 2006. Problems measuring the underground economy in transition. *Economics of Transition*, 14(4):707-718.

150 Williams, C. C. & Round, J. 2007. Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1): 119-136.

151 Bensahel, L. & Fontanel, J. 2006. L'économie souterraine. L'exemple de la Russie. Paris : L'Harmattan.

152 Kolesnikov, V. V. 2006. Economie informelle et équilibre socio-économique. In: Bensahel & J. Fontanel (Eds.), *L'économie souterraine. L'exemple de la Russie* : 87-90. Paris : L'Harmattan.

153 Schneider, F. & Enste, D. 2002. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

154 Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Lepré aux clercs.

155 Pestiau, P. 1989. *L'économie souterraine*. Paris: Pluriel inédit.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

Comme toujours dans ce type de situations, il faut donc être prudent avec les données présentées. Pour effectuer des comparaisons dans le temps et entre pays, il faut d'abord s'assurer que les définitions retenues sont similaires et que les artifices utilisés pour mesurer le secteur informel sont proches.

Au-delà de la clarté des définitions proposées par les institutions internationales et de l'apparente évidence du terme, une économie non formalisée n'a donc pas de périmètre clairement défini ; la variance des chiffres présentés l'illustre bien. Ses contours sont flous et ses formes variées. Il en devient même absurde de prétendre identifier un secteur informel unifié<sup>156</sup> et ce, pour trois raisons principales :

- *« L'hétérogénéité du secteur informel ;*
- *L'impossibilité de mettre en relation biunivoque emplois informels, activités informelles et entreprises informelles ;*
- *Et enfin la non-correspondance entre le secteur informel et une quelconque thématique économique »<sup>157</sup>.*

La discussion sur la définition montre qu'il est futile de chercher des critères essentiels pour définir le secteur informel. D'un côté, il est crucial de ne pas seulement examiner le secteur informel en tant que tel, de manière isolée. De l'autre côté, il est essentiel d'explorer une problématique plus large, comme l'entrepreneuriat, en relation avec une variété de contextes atypiques, qui peuvent être informels, souterrains, illégaux, voire même ignorés.

### **2.1.2. De l'économie informelle à l'économie formelle.**

Qualifier l'économie informelle de secteur est problématique car, en réalité, derrière ce terme générique existe des formes totalement différentes les unes des autres. L'économiste GOURÉVITCH propose par exemple de distinguer trois formes principales d'économie informelle : La noire, la rose et la grise. Chacune de ces formes renvoie à divers types d'activités comme le précise le tableau ci-dessous :

---

<sup>156</sup>Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris : La découverte.

<sup>157</sup>Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. Delphée domestique à la dynamique macro-économique. Paris : Karthama et Orstom.

**Tableau 2 :** *Les trois formes d'économie informelle selon GOURÉVITCH.*

Version noire	Version rose	Version grise
Economie souterraine	Economie alternative	Fraude, Piratage
Economie délinquante	Economie non marchande	Falsification de documents
Economie clandestine	Economie sociale	Corruption
Commerce hors la loi	Economie solidaire	Cyber – délinquance

Si cette approche permet de mettre en évidence la multiplicité des formes prises au sein de l'économie informelle, elle reste cependant problématique car elle ne permet pas d'explicitier les dimensions sous-jacentes à la classification et, de ce fait, la vision apparaît quelque peu manichéenne, avec d'un côté les facettes positives à valoriser – version rose de l'économie informelle – et de l'autre côté les formes vues comme destructrices pour l'économie formelle – versions noire et grise. Enfin, la distinction entre les formes noire et grise n'apparaît pas toujours évidente à tracer tant les termes les définissant sont de niveaux différents, très généraux pour la version noire et plus précis pour la version grise.

Pour dépasser ces limites, nous adoptons une perspective retenue par d'autres auteurs AMBROSINI<sup>158</sup>, CREVOISIER<sup>159</sup>, CREVOISIER, HAINARD, & ISCHER<sup>160</sup> qui placent la notion de REGLE au cœur de la grille de lecture. Selon cette logique, l'économie informelle proviendrait alors « *de la capacité et de la propension des humains (...) à développer des comportements innovateurs face à des règles qui ne changent que par à-coups et qui ont, de ce fait, toujours un "temps de retard" »*<sup>161</sup>. Pour préciser cette approche, nous nous baserons sur deux logiques habituellement retenues pour caractériser l'économie informelle : L'une s'attachant à déterminer la conformité de l'entreprise au regard de la réglementation administrative et légale, l'autre visant à étudier les formes particulières d'organisation et de production mises en œuvre pour développer l'activité<sup>162</sup>.

Au lieu d'opposer ces deux visions, nous proposons de les retenir toutes deux dans une perspective complémentaire. Deux types de règles se dégagent : D'un côté celles reposant

158 Ambrosini, M. 1999. Travailler dans l'ombre. Les immigrants dans l'économie informelle. *Européenne des Migrations Internationales*, 15(2):95-121.

159 Crevoisier, O. 2007. Propos d'étape. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 201-210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

160 Crevoisier, O., Hainard, F., & Ischer, P. 2007. *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

161 Crevoisier, O. 2007. Propos d'étape. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 201-210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

162 OECD. 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p164

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

sur des fondements juridiques (lois, réglementations, normes, etc.) et de l'autre celles caractérisant le fonctionnement d'un marché économique standard.

Par construction, les activités informelles impliquent des actes qui s'écartent des règles et qui sont par conséquent déviants au sens propre du terme. Cette vision de l'économie informelle comme déviance par rapport à l'économie formelle n'implique pas que cette déviance existe en raison de caractéristiques intrinsèques. Ce qui rend impossible de calculer à partir de l'analyse d'une activité son niveau de déviance et, par conséquent, son degré d'informalité une fois pour toutes. Aussi, pour approcher ce phénomène, nous proposons de mobiliser la perspective d'Howard BECKER<sup>163</sup> pour qui la déviance n'est pas intrinsèque à l'activité informelle, mais elle est une création des groupes sociaux « *en instituant des normes dont la transgression constitue la déviance* ».

Puisque, dans cette perspective du phénomène, le « *caractère déviant ou non d'un acte dépend (...) de la manière dont les autres réagissent* », le caractère informel d'une activité dépend donc de la manière dont les autres – en particulier les pouvoirs publics, mais aussi les grands acteurs du public/privé<sup>164</sup> ou du public et/ou privé<sup>165</sup> – réagissent à cette activité. Dans cette acception, la qualification « d'informel » est donc fonction à la fois de la nature de l'acte (transgressant ou non une règle) mais aussi de la réaction des autres face à cet acte. En se basant sur la proposition de BECKER, nous pourrions dire que l'informel est finalement créé par les réactions des gens à des types de comportements particuliers qui sont alors désignés comme informels. Pour bien comprendre l'informel il faudrait donc non seulement étudier les acteurs qui produisent et consomment dans l'économie informelle, mais aussi les acteurs qui répertorient, analysent, sanctionnent, encouragent et plus largement qualifient telle ou telle activité d'informelle car une activité n'est pas formelle ou informelle par elle-même. Selon que les gouvernements décident de réguler ou d'interdire telle ou telle activité, les frontières entre l'informel et le formel évoluent<sup>166</sup>.

Par ailleurs, si au sein de l'économie informelle toute activité est illégale, son niveau d'illégalité peut être, lui, très variable. Dans la littérature, une distinction est souvent faite entre les activités licites mais illégales parce qu'elles ne sont pas déclarées (travail au noir pour les services à la personne par exemple) et les activités qui sont par elles-mêmes illicites

---

163 Becker, H. 1988. Whose Side Are We On? In A. Bryman (Ed.), *Quantity and Quality in Social Research*, Vol.4:33-43. London: Unwin Hyman.

164 Vargas-Hernandez, J. G. 2010. From 'Entrepreneurial State' to 'State of Entrepreneurs': Ownership Implications of the Transformation in Mexican Governance since 1982. *International Journal of Public Policy*, 5(1):57-73.

165 Webster, E. et al., 2008. *Making Visible*

166 Ponsares, P., Shapland, J., & Williams, C.C. 2008. Does the Informal Economy link to Organised Crime? *International Journal of Social Economics*, 35(9/10):644-650.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

comme le trafic de drogue, la vente d'armes prohibées ou encore le vol à l'étalage et le recel. Cette distinction simple pose toutefois quelques difficultés car elle n'est pas toujours pertinente au niveau de l'activité. En effet, parfois la frontière entre le licite et l'illicite est floue et la prostitution en est un cas typique. Ainsi, dans un pays comme la Suisse, « *selon la jurisprudence du Tribunal Fédéral (...) la prostitution exercée de manière libre et indépendante non seulement n'est pas une activité illicite, mais elle constitue au contraire une activité qui, si elle est indépendante, bénéficie de la protection de la liberté économique de l'article 27 de la Constitution Fédérale. En revanche, l'EXPLOITATION de la prostitution tombe, elle, dans le champ des activités délictuelles, réprimées par le code pénal* »<sup>167</sup>. Le même type de raisonnement pourrait être tenu pour le cas de l'alcool, du téléchargement de musique sur Internet ou de multiples activités qui passent d'un type d'économie à l'autre en fonction des époques et des lieux.

Cette ambiguïté peut être levée si nous reprenons la vision de BECKER présentée ci-dessus : Le degré d'illégalité n'est pas fonction de l'activité elle-même mais du regard de la société sur cette activité qui se révèle non seulement dans les règles formelles mais aussi dans la manière avec laquelle elles sont appliquées. Il ne faut donc pas tant considérer les caractéristiques de l'activité ou même le formalisme de la règle que sa perception par la société et son intégration effective dans les pratiques. Cette perspective rejoint d'ailleurs la vision de plusieurs auteurs qui travaillent sur l'entrepreneuriat<sup>168</sup> et l'informalité<sup>169</sup>.

Pour prendre en compte cette nuance essentielle à la compréhension du phénomène de l'économie informelle, nous nous fonderons sur les distinctions faites par CUSINATO qui différencie trois types de réponses possibles de la part des pouvoirs publics face à une activité informelle : La répression, la tolérance ou l'accompagnement<sup>170</sup>.

Pour la dimension qui désigne le respect ou non des règles de marché, il existe là aussi des critères objectifs dans la littérature qui permettent de caractériser le niveau de proximité ou d'éloignement par rapport aux règles de marché considérées comme normales pour une société donnée. Un des critères les plus couramment cités est celui de la monétarisation ou non de l'activité<sup>171</sup>. D'autres indicateurs importants permettent également de signaler le

---

167 Mahon, P. 2007. Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* : 89-109. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.

168 Ferrell, J. 1999. *Cultural Criminology*. *Annual Review of Sociology* 39, 25(1):395.

169 Williams, C. C. 2008a. A critical evaluation of competing representations of the relationship between formal and informal work. *Community, Work & Family*, 11(1):105-124.

170 Cusinato, A. 2007. Quelle approche pour l'économie informelle ? De l'individualisme méthodologique à la perspective institutionnaliste. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 65-88. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.

171 Adair, P. 1985. *L'économie informelle (figures et discours)*. Paris : Editions anthropos.

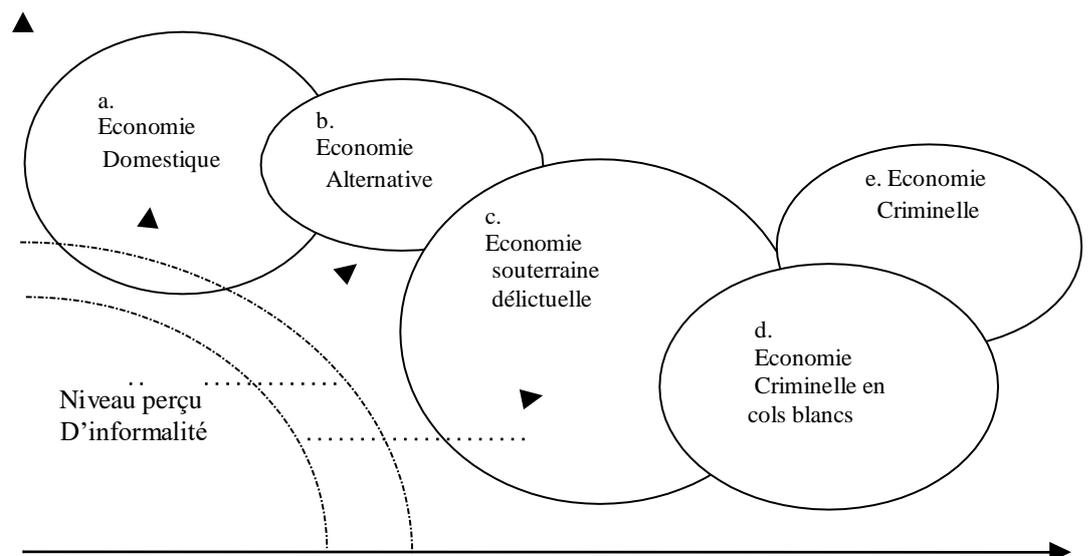
## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

respect ou non des règles du marché ; on pourra citer la régulation de l'offre et de la demande via des mécanismes de concurrence, l'utilisation des prix comme signal sur un marché ou encore l'usage de pratiques de management reconnues par la communauté économique. Par ailleurs, contrairement à l'économie formelle, non seulement les travailleurs ne sont pas déclarés (travail au noir) mais l'entreprise elle-même n'existe pas toujours formellement<sup>172</sup> faisant qu'il existe un « entrepreneuriat sans entreprises »<sup>173</sup>.

Une fois de plus, l'utilisation de ces critères serait problématique s'ils étaient employés dans une perspective essentialiste. Par conséquent, en ce qui concerne les règles juridiques, il est préférable de considérer comme critère non pas le respect de règles immuables et clairement définies, mais plutôt la perception de ce respect par la société, ou plus précisément par les parties prenantes.

Nous définirons donc l'économie informelle par son « *ETRE-PERÇU* autant que par son *ETRE* »<sup>174</sup>, car elle est fonction du regard des autres qui qualifient, étiquètent telle ou telle activité comme déviante et donc comme informelle. Pour synthétiser cette approche, nous proposons la matrice suivante qui distingue deux dimensions : L'écart perçu entre l'activité et les règles de l'économie de marché d'une part l'écart perçu entre l'activité et les règles légales d'autre part.

Après avoir examiné la littérature existante, il est possible de représenter de manière simplifiée la diversité des économies qui font partie d'un ensemble plus vaste connu sous le terme d'économie informelle au sein d'un pays donné, comme la France.



172 Charmes, J. 2003. Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel.

173 Mozère, L. 1999. Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ? Une lecture de travaux relatifs à l'économie informelle. Paris : L'Harmattan.

174 Bourdieu, P. 1979. La distinction. Critique sociale du jugement. Paris : Les Editions de Minuit.

**Graphique 1 :** *Cartographie des formes prises par l'économie informelle Écart perçu avec les règles de l'économie de marché Écart perçu avec les règles légales*

Nous n'allons pas décrire dans le détail chacune de ces économies car cela nous conduirait à des développements bien trop longs, mais nous tenons à les définir brièvement juste pour mieux comprendre la variété des situations entrepreneuriales au sein de l'économie informelle.

**2.1.3. Économie domestique**

L'économie domestique a fait l'objet de très nombreux ouvrages au cours du siècle dernier avec pour la plupart d'entre eux une visée pédagogique. En général, il s'agissait d'apprendre aux ménages à gérer la fortune et les biens du foyer. L'évaluation du patrimoine, l'enregistrement des dépenses et des revenus et l'établissement du budget étaient des thèmes fréquemment traités<sup>175</sup>.

Aujourd'hui, cette économie prend un sens un peu différent car elle est abordée de façon plus descriptive et moins prescriptive. Elle est ainsi répertoriée dans le *System of National Accounts*<sup>176</sup>. Elle recouvre des activités aussi diverses que le ménage, la décoration d'intérieur, le bricolage pour la maison ou d'autres biens possédés par le foyer comme un véhicule, la préparation des repas, l'éducation des enfants, les soins à apporter aux malades et aux personnes âgées de la famille ou encore le transport des membres de la famille. Il s'agit donc d'activités réalisées par les ménages eux-mêmes qui assurent la production de biens ou de services consommés ou capitalisés par et pour eux-mêmes<sup>177</sup>. Cette économie a un rôle fondamental, non seulement pour sa dimension financière en contribuant à améliorer la qualité de vie de certains foyers modestes en leur permettant, par exemple, d'avoir accès à un plus haut niveau de consommation alimentaire qu'ils ne pouvaient s'offrir sans cette auto production, mais elle permet également d'assurer d'autres fonctions comme une meilleure cohésion au sein des familles<sup>178</sup>.

**2.1.4. Économie alternative.**

Contrairement à l'économie domestique tournée vers l'intérieur du foyer, l'économie alternative est orientée vers l'extérieur de la famille via de multiples structures telles que des

---

175 Vois, P. 1947. *Le budget familial: traité pratique d'économie domestique*. Paris: Delmas.

176 Ce système de classification fut réalisé en 1993 par 5 organisations internationales : la Commission Européenne - Eurostat, le FMI, l'OCDE, les Nations Unies, et la Banque Mondiale.

177 OECD. 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p14

178 Weber, F. 2007. *Le travail à-côté. Etude d'ethnographie ouvrière*. Paris: EHESS.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

associations, des organisations religieuses ou encore des communautés ethniques. Elle trouve une partie de ses racines au 19<sup>ème</sup> siècle dans l'économie sociale qui visait à limiter certains des effets néfastes de la révolution industrielle grâce à la formation de coopératives et de mutuelles<sup>179</sup>. L'économie alternative, « née du mouvement politiquement orienté de la contre-culture des années 60 »<sup>180</sup>, est au départ portée par un ensemble hétéroclite d'individus (hippies, routards, marginaux) voulant fuir le système traditionnel pour développer des solutions alternatives afin de trouver d'autres façons de produire et de consommer, et ce, dans un but non pas de correction mais de substitution<sup>181</sup>.

Pour les défenseurs de cette économie, son émergence révèle « l'existence d'un troisième secteur économique aux côtés de l'État et du marché »<sup>182</sup>. Qualifiée aussi par certains d'économie populaire<sup>183</sup> ou d'économie alternative et solidaire, cette forme d'économie recouvre aujourd'hui de multiples réalités allant du commerce équitable aux systèmes de troc en passant par les coopératives ou encore par des réseaux de solidarité et d'entraide.

Malgré cette diversité, il est possible d'identifier plusieurs constantes ou du moins certaines valeurs qui constituent le ressort de cette économie comme l'écologie, l'égalité, la coopération, le bien-vivre ou encore la simplicité<sup>184</sup>. BACKAUS précise cette vision en listant un certain nombre de critères que respectent les activités développées au sein de l'économie alternative :

1/ La neutralité du capital : Les droits habituellement exercés par les détenteurs du capital sont complètement transférés aux travailleurs qui participent activement au projet d'entreprise.

2/ La rotation des travailleurs : Dans le but de prévenir la spécialisation des employés et en conséquence, la différenciation des rôles (et de l'autorité) au sein de l'organisation, les travailleurs changent régulièrement de poste de façon à ce que chacun soit suffisamment conscient des tâches à accomplir ainsi permettre un processus de prise collective de décision

---

179 Dacheux, E. 2001. Pour une économie alternative et solidaire. Paris: L'Harmattan.

Debare, M. 1992. Les milliards de l'ombre. L'économie souterraine. Paris: Hatier.

180 Van Buiren, S. 1984. Les nouvelles technologies et la création d'emplois sur une petite échelle (l'économie alternative et la création d'emplois aux États-Unis, avec des recommandations applicables au contexte européen. Luxembourg : Communautés Européennes.

181 Outrequin, P. 1984. L'économie alternative: une réponse à la crise? 241. Paris: Commissariat Général au Plan.

182 Dacheux, E. 2001. Pour une économie alternative et solidaire.

Paris: L'Harmattan. Debare, M. 1992. Les milliards de l'ombre. L'économie souterraine. Paris: Hatier.

183 « Ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels » Sarria Icaza, A. M. & Tiriba, L. 2006. Économie populaire. In J. -L. Laville & A. D. Cattani (Eds.), Dictionnaire de l'autre économie: 258-268. Paris: Gallimard.

184 Van Buiren, S. 1984. Les nouvelles technologies et la création d'emplois sur une petite échelle (l'économie alternative et la création d'emplois aux États-Unis, avec des recommandations applicables au contexte européen. Luxembourg : Communautés Européennes.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

3/ La décentralisation : Afin d'assurer une transparence suffisante (prérequis de la démocratie), l'entreprise doit rester de petite taille.

4/ Le point mort : Au lieu de rechercher à maximiser les profits, l'entreprise doit simplement couvrir ses dépenses<sup>185</sup>.

Cette liste apporte un éclairage intéressant, mais elle est trop contraignante et ne permet pas de répertorier de façon exhaustive toutes les activités qui s'apparentent à cet univers plutôt flou que l'on qualifie d'économie alternative. Par ailleurs, et de façon plus générale, on peut considérer cette économie comme se caractérisant d'abord et avant tout par une forte distorsion des règles de marché avec un rejet de la rationalité économique capitaliste, un prix de vente qui n'est pas toujours la variable centrale et un investissement en capital qui est bien souvent extrêmement limité relativement à l'investissement dans la force de travail<sup>186</sup>.

Les activités réalisées au sein de l'économie alternative sont le plus souvent licites ou connaissent un très faible degré d'illégalité. Elles sont en effet très largement tolérées par l'État. Ainsi, dans le cas des Systèmes d'Échanges Locaux (SEL), apparus dans les années 80 au Canada et qui permettent des échanges de services entre les membres d'une organisation via une unité de mesure interne, la tolérance administrative est la règle. Ainsi, en France par exemple, « *l'adhérent d'un SEL est exonéré de TVA et d'impôt sur les transactions réalisées que dans la mesure où il s'agit d'une activité non répétitive et ponctuelle, type « coup de main » et n'entrant pas dans le cadre de sa profession* »<sup>187</sup>.

Dans certaines situations, les activités émergentes de l'économie alternative sont non seulement tolérées mais même encouragées ! Le cas de la micro finance est à ce titre tout à fait illustratif. Cette finance qui se situe entre le financement informel et le financement officiel est partout promue car elle est devenue un moyen de lutter contre la pauvreté et de catalyser le développement économique<sup>188</sup>.

### 2.1.5. Économie souterraine délictuelle.

L'OCDE propose d'inclure dans cette catégorie toutes les activités productives licites qui sont délibérément cachées aux autorités pour les raisons suivantes : Éviter le paiement de

---

185 Backhaus, J. 1990. Financing the Alternative Economy. *Annals of Public & Cooperative Economics*, 61(2/3): 403.

186

Castel, O. 2007. *De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques*. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 111-134. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.

187 Castel, O. 2007. *De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques*. In

O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 111-134. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.

188 Djefal, S. 2005. *Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalyseur du développement économique ?* *Forum Finances & Développement* (78): 32-44.

taxes et d'impôts ou le versement de charges sociales et éviter le respect de standards tels que le salaire minimum, le temps de travail légal ou les règles d'hygiène et de sécurité<sup>189</sup>. Dans le cadre de cette économie, il existe, certes, une violation des règles administratives mais sans pour autant impliquer une action criminelle. Les logiques marchandes sont bien présentes et les règles de l'économie de marché tendent à s'appliquer en dehors d'un certain nombre de distorsions, notamment au niveau concurrentiel.

Les entrepreneurs sont nombreux dans cette économie même si peu d'entre eux parviennent à développer des « business » rémunérateurs et pérennes<sup>190</sup>. Les activités entreprises sont très variées et, à titre d'exemples, on pourra citer le commerce de produits en tous genres dans des secteurs tels que le textile<sup>191</sup>, l'automobile, l'électroménager ou encore l'électronique. Cette économie offre également tout un ensemble de débouchés dans les services à la personne : Ménage, cours particuliers, réparations de véhicules, etc.

### **2.1.6. Économie criminelle en cols blancs.**

Cette économie fut définie pour la première fois en 1940 par SUTHERLAND. Elle regroupe les activités criminelles réalisées par des individus appelés les cols blancs en raison de leur appartenance aux classes supérieures. Ils sont, en général, respectés dans le monde des affaires, mais ils abusent de la confiance qui leur est attribuée pour violer un ensemble de règles légales afin de s'enrichir aux dépens de la communauté<sup>192</sup>. Ces criminels en cols blancs, qui utilisent leur position et leur influence pour exploiter des opportunités, ne le font pas nécessairement pour un gain personnel mais peuvent agir pour leur organisation<sup>193</sup>.

Ces dernières années, ces activités ont connu une couverture médiatique sans précédent. Entre les affaires ENRON, PARMALAT, KERVIEL ou encore MADDOFF, les exemples ne manquent pas. Au-delà de ces cas emblématiques, il est essentiel de comprendre que les activités « criminelles » des cadres ne se limitent pas à quelques rares affaires particulièrement exceptionnelles. En effet, le coût de cette criminalité est largement supérieur à la criminalité classique avec un ratio estimé entre 17 à 32 pour 1. En effet, si par exemple aux États-Unis 1% seulement des prisonniers détenus dans les prisons fédérales sont des

---

189 OECD. 2007. Working Party on the Information Economy. RFID Implementation in Germany: Challenges and Benefits: 71.

190 Pierrat, J. 2006. La mafia des cités. Economies souterraines et crime organisé dans les banlieues. Paris: Denoël Impacts.

191 Tafféant, N. 2007. Le Business. Une économie souterraine. Paris: PUF. Le monde.

192 Sutherland, E. H. 1940. White-Collar Criminality. American Sociological Review, 5(1): 1-12.

193 Bideman, A., & Reiss Jr, A. J. (1980). Data Sources on White-Collar Law-Breaking Washington. DC: US Gov't Printing Office.

criminels en cols blancs, un tiers environ des affaires jugées en référé aux concerne cette criminalité<sup>194</sup>.

Ces chiffres et l'ampleur de certaines fraudes s'expliquent sans doute en partie par l'évolution

du capitalisme qui a connu en quelques années une augmentation considérable de la mobilité des capitaux et des personnes<sup>195</sup> et une multiplication des places financières off-shore par lesquelles transite désormais près de la moitié du stock monétaire mondial<sup>196</sup>. Aussi, de plus en plus de nouvelles opportunités sont saisies avec un développement des activités frauduleuses touchant des secteurs de plus en plus variés avec notamment celui du sport et des jeux<sup>197</sup>. Cette activité se développe grâce à l'aide de moyens très sophistiqués sur le plan organisationnel, comptable mais aussi technique. Dans ce cadre, on peut noter particulièrement la croissance exponentielle de le hacking informatique ; le marché serait d'au moins 10 milliards de dollars et connaîtrait une croissance de 30% par an<sup>198</sup>.

### 2.1.7. Économie criminelle.

Cette économie concerne les productions et distributions de produits interdits que ce soit des biens (stupéfiants, pornographie, armes...), des services (proxénétisme, courses et jeux...) ou même des atteintes à la vie humaine. Cette fois-ci, et contrairement à l'économie souterraine, les activités réalisées au sein de l'économie criminelle génèrent des biens et des services interdits par la loi ou distribués par des organisations non autorisées<sup>199</sup>.

Ces activités représentent dans certains pays des montants très élevés. Dans le cas de l'Italie par exemple<sup>200</sup>, certaines statistiques indiquent que la Mafia génère plus de 125 milliards de dollars de revenus soit 7% du PNB italien<sup>201</sup>. Cette économie est pleine d'opportunités entrepreneuriales même si elle n'offre qu'rarement les meilleures affaires aux plus démunis, en particulier les nouveaux immigrants pauvres qui décideraient de

---

194 Ivancevich, J.M., et al., 2003. Detering White – Collar Crime. *The Academy of Management Executive* (1993), 17(2): 114-127.

195 Crevoisier, O., et al., 2007. L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale? : 210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

196 Palan, R., 2003. *The Offshore World: Sovereign Markets, Virtual Places and Nomad Millionaires*. Ithaca & London: Cornell University Press.

197 Pons, N., 2006. *Cols blancs et mains sales*. Paris: Odile Jacob.

198 Gilman, N., 2009. Hacking goes pro [engineering security]. *Engineering & Technology* (17509637), 4(3): 26-29.

199 Bollé, A., 2004. *Le produit de la délinquance de proximité. L'économie criminelle souterraine*. Paris: L'Harmattan.

200 OECD, 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p13

201 Saviano, R., 2008. *Maimed by The Mob*, *Time South Pacific* (Australia/New Zealand edition): 24-25.

s'introduire sur ce marché et qui doivent souvent se contenter des activités les plus risquées et les moins rémunératrices<sup>202</sup>.

### **2.1.8. Relations entre économies formelle et informelle.**

Pour comprendre comment l'entrepreneuriat informel peut avoir un lien avec l'entrepreneuriat formel, il nous faut au préalable préciser les relations qui existent entre économie formelle et informelle.

### **2.1.9. Formel ou informel : Une économie duale**

Certains auteurs adoptent une perspective marginaliste de l'économie informelle, la considérant comme une lacune du système, pour deux raisons : premièrement, elle met en évidence les défaillances du modèle économique d'un pays, telles que la corruption ; deuxièmement, son expansion nuit à l'économie formelle en favorisant une concurrence déloyale et des pratiques mafieuses.

Par ailleurs, une fois que la personne a travaillé dans l'économie informelle suite à la perte de son emploi, elle aurait tendance à y rester, au moins partiellement, même si la crise est terminée<sup>203</sup>. L'économie informelle conduirait donc plutôt à enfermer et à isoler. Les travailleurs au noir achètent par exemple plus de produits et services dans l'économie informelle que les autres travailleurs<sup>204</sup>. Enfin, elle favorise un décalage croissant entre les données statistiques officielles et la réalité empirique posant, alors, de sérieux problèmes à la conduite des politiques économiques adaptées à la situation d'un pays<sup>205</sup>.

Cette économie serait donc avant tout parasitaire, dangereuse économiquement, causant notamment des pertes de recettes fiscales pour l'État et les organismes de protection sociale. Elle représenterait également un problème social avec le risque d'une économie duale pour les citoyens. Au mieux, sa frange supérieure doit être modernisée par des politiques de soutien menées par les pouvoirs publics pour l'amener à se transformer en économie formelle.

### **2.1.10. Formel et informel : Une nécessaire complémentarité.**

A l'opposé de cette approche duale, la plupart des auteurs adoptent une vision fonctionnaliste de l'économie informelle ; elle serait complémentaire de l'économie formelle

---

202 Friman, H.R. 2004. The Great Escape? Globalization, Immigrant Entrepreneurship and the Criminal Economy. *Review of International Political Economy*, 11(1):98-131.

203 Bajada, C. 2003. Business Cycle Properties of the Legitimate and Underground Economy in Australia. *Economic Record*, 79(247):397-411

204 Fortin, B., et al., 2000. Are Underground Workers More Likely to be Underground Consumers? *Economic Journal*, 110(466).

205 Wilson, K. 2006. Encouraging the Internationalisation of SMEs, Vol.6:43-66:OECD.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entreprenariat

au sens où ces deux économies sont indissociables l'une de l'autre de façon mécanique, quasi-logique. L'économie informelle ne serait pas en dehors de l'économie formelle, ni à côté d'elle mais intimement connectée à elle<sup>206</sup>. Les économies informelle et formelles étaient ainsi inters connectés en ce sens qu'elles sont corrélées. Ce lien est visible sur le plan macro-économique qui révèle, en effet, que les deux économies ont tendance à évoluer dans le même sens<sup>207</sup>. Cette corrélation trouve des explications variées<sup>208</sup>. Selon les néolibéraux, l'économie informelle représente une solution palliative apportant un remède aux problèmes présents dans une économie formelle trop rigide, trop taxée, trop peu accueillante pour des populations mal formées ou mal intégrée set une économie parfois lente par rapport au besoin d'innovation.

Selon le niveau de taxation, de contrôle et d'amendes, la part de l'économie informelle sera plus ou moins importante<sup>209</sup> car il existe des effets d'arbitrage entre les inconvénients causés par le fait de ne pas développer une activité dans l'économie formelle comme, par exemple, un accès plus difficile à des financements bancaires et les avantages d'investir dans l'économie informelle en raison, entre autres, de l'absence de taxation et de lourdeur administrative<sup>210</sup>.

Dans certains marchés bien spécifiques, on observe des complémentarités très fortes entre les deux économies. Ainsi, dans le cas de la production hydroponique, le marché officiel est certes l'industrie horticole ou agricole mais les producteurs de cannabis sont également parmi leurs plus gros clients. Parfois, les frontières sont ténues entre les deux marchés avec des relations entre entrepreneurs en hydroponique et producteurs en cannabis extrêmement étroites voire symbiotiques<sup>211</sup>. Selon cette perspective, l'économie informelle forme ainsi un « secteur industriel de réserve » capable de pallier les récessions de la sphère économique officielle.

---

206 Webster, E., Benya, A., Dilata, X., Joynt, K., Ngoepe, K., & Tsoeu, M. 2008. Making Visible the Invisible: Confronting South Africa's Decent Work Deficit. University of the Witwatersrand, Johannesburg: Department of Labour by the Sociology of Work Unit.

207 Bajada, C. 2005. Unemployment and the Underground Economy in Australia. *Applied Economics*, 37(2): 177-189.

208 Castel, O. 2007. De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

209 Cebula, R. J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics & Sociology*, 56(2): 173-185.

210 Dabla-Norris, E. R. A. & Feltstein, A. 2005. The Underground Economy and its Macroeconomic Consequences. *Journal of Policy Reform*, 8(2): 153-174.

211 Bouchard, M. & Dion, C. B. 2009. Growers and Facilitators: Probing the Role of Entrepreneurs in the Development of the Cannabis Cultivation Industry. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1): 25-38.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

D'autres auteurs issus, quant à eux, de filiations plus keynésiennes<sup>212</sup> se sont appropriés de cette vision fonctionnaliste de l'économie informelle pour affirmer que l'économie informelle remplit un rôle essentiel sur le plan social car « *les activités qui en découlent peuvent fournir un moyen aux personnes exclues économiquement et socialement pour conserver leur dignité et éventuellement pour réintégrer un emploi formel* »<sup>213</sup>. Quand l'économie formelle est en crise, certains trouvent une issue dans l'économie informelle, ce qui se traduit par un effet de substitution. Par contre, quand toute l'économie est en récession, cela induit une baisse d'activité générale dans le même temps et pour l'économie formelle et pour l'économie informelle, ce qui génère un effet retour. L'effet de substitution a été largement mis en avant par des économistes et des sociologues qui considèrent le secteur informel comme un amortisseur de la crise<sup>214</sup> ou comme le disait Michel CROZIER dans une interview accordée au journal Le Point en 1979 c'est une « *souape de sécurité [qui] apporte à la société une souplesse dont elle a un besoin vital* »<sup>215</sup>.

Au-delà de ces effets économiques, le travail dans l'économie informelle peut également répondre à une logique purement identitaire, notamment pour certaines populations ouvrières qui développent un *TRAVAIL A-COTE* de leur activité principale pour des raisons qui vont bien au-delà d'une augmentation de leurs revenus<sup>216</sup> ; ils trouvent dans l'économie informelle une voie complémentaire pour s'épanouir socialement et psychologiquement.

### 2.1.11. De l'informel au formel : Un processus d'apprentissage

Selon le Bureau International du Travail, l'économie informelle n'est pas une poche à pauvreté qui isole, elle forme, plutôt, un continuum avec des gens qui y rentrent et en sortent, qui interagissent avec l'économie formelle et qui développent par fois des activités entrepreneuriales créatives<sup>217</sup>. Ceci étant, il reste que ce pan de l'économie reste souvent très défavorisé avec des enjeux de subsistance et des problèmes de protection et de représentation politique des travailleurs.

Dans cette logique il serait utile de comprendre comment faire évoluer toutes ces activités de l'économie informelle vers une économie formelle plus protectrice et porteuse d'avenir. Cette question intéresse évidemment les économistes du développement car tout

---

212 Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. Delaphée domestique à la dynamique macro-économique. Paris: Karthamaet Orstom.

213 Hainard, F. & Ischer, P. 2007. L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ? 13-26. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.

214 Rosanvallon, P. 1980. Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles. Ledébat, 2: 15-

215 Debare, M. (1992). *Les Milliards de l'ombre de l'économie souterraine*. Hatier.

216 Weber, F. 2007. Le travail à-côté. Etude ethnographique ouvrière. Paris: EHESS.

217 ILO. 2004. Developing a Model – of – change for the informal economy: 9: International Labour Organization.

progrès économique se traduit à moyen ou long terme par une diminution de la part de l'informel dans l'économie : Il n'existerait pas de développement réel sans le passage de l'économie informelle à l'économie formelle<sup>218</sup>.

Dans les pays riches, la question est abordée de façon très différente. L'idée de développement économique va de pair avec l'idée que certains modèles économiques présents dans l'économie informelle sont une source d'innovations et représentent par conséquent l'économie de demain<sup>219</sup> ou, tout au moins, des modèles alternatifs à intégrer à l'économie formelle<sup>220</sup>. Le passage de l'informel au formel est considéré dans cette littérature à un niveau très macro-économique. Or, il est également possible de s'intéresser à cette question au niveau des individus eux-mêmes et de leurs trajectoires. Le cas empirique de la reconversion de prisonniers, anciens entrepreneurs, dans l'économie informelle est à ce titre tout à fait intéressant. Un programme aux États-Unis, le *Prison Entrepreneurship Program*, vise à apporter des connaissances suffisantes pour développer une activité et se reconvertir une fois la peine de prison écoulée. D'après le site Internet du programme<sup>221</sup>, le taux de récidive ne serait que de 5% pour les prisonniers ayant participé au dispositif. Ce type de démarche reste cependant extrêmement délicat et difficile à mener à bien vu que plusieurs travaux de recherche ont montré que des entrepreneurs ayant réussi dans une activité illicite ne réussiront pas nécessairement dans l'économie formelle car ils n'arriveront pas toujours à s'adapter aux réglementations et contraintes légales<sup>222</sup>.

### 2.1.12. L'entrepreneuriat informel : Quelle importance

L'apologie de l'entrepreneuriat est aujourd'hui classique. Non seulement être entrepreneur est un signe de dynamisme mais l'entrepreneuriat est présenté comme un remède pour lutter contre l'atonie économique et le délitement social. Cette vision idéalisée de l'entrepreneuriat, fréquente en période de crise, est dangereuse car elle est en total décalage avec la multiplicité des pratiques et des réalités concrètes des populations.

L'entrepreneuriat ne se limite pas à quelques contextes empiriques et nombre de petits entrepreneurs (souvent majoritaires dans les statistiques) connaissent de très graves difficultés (la situation des auto-entrepreneurs<sup>223</sup> en France pourrait être à terme tout à fait illustrative de

---

218Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La Découverte.

219 Sauvy, A. 1984. Histoire économique de la France entre les deux guerres. Paris: Economica.

220 Gorz, A. 1980. Adieu au prolétariat. Paris: Le Seuil.

221 <http://www.prisonentrepreneurship.org/what/solution.aspx>

222 Bourgeois, P. 1995. In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio. Cambridge: Cambridge University Press.

223 L'auto-entrepreneur est un nouveau statut créé par la loi de modernisation sociale d'août 2008 qui permet de simplifier les formalités administratives de création et de gestion d'entreprise. Il est doté d'un régime fiscal simplifié (<http://www.L'autoentrepreneur.Fr/>). En un an, plus de 420 000 personnes ont obtenu ce statut.

ce genre de problématique). Pour dépasser les visions mythiques de l'entrepreneuriat que certains remettent aujourd'hui explicitement en question<sup>224</sup>, il faut considérer d'autres situations de gestion, sans doute moins visibles car plus modestes, mais qui ne sauraient être mises de côté car elles questionnent nos représentations, nos modèles et nos schèmes dépeints.

Cette démarche est entreprise par certains chercheurs qui étudient des contextes d'entrepreneuriat atypiques. Il est alors question des *entrepreneurial outsiders*<sup>225</sup>, de *Streets entrepreneurs*<sup>226</sup>, d'*entrepreneurship at the margins*<sup>227</sup>, ou encore d'*underground entrepreneurship*<sup>228</sup>.

Certains auteurs adoptent une perspective marginaliste de l'économie informelle, la considérant comme une lacune du système, pour deux raisons : premièrement, elle met en évidence les défaillances du modèle économique d'un pays, telles que la corruption ; deuxièmement, son expansion nuit à l'économie formelle en favorisant une concurrence déloyale et des pratiques mafieuses.

### 2.1.13. Entrepreneuriat informel : Quelle importance quantitative

Deux facteurs permettent d'expliquer l'importance de l'entrepreneuriat informel d'un point de vue quantitatif (nombre d'entrepreneurs concernés, leurs chiffres d'affaires, le nombre d'emplois qu'ils créent, etc.).

- Premièrement, sachant que la proportion des petites structures dans l'économie informelle est écrasante, constituant un élément quasiment inhérent à cette économie, les « entrepreneurs de l'informel » sont plus nombreux, en général, que ceux du formel et ce, d'autant plus que la part de l'économie informelle est importante dans l'économie. Comme nous l'avons mentionné au début de cette étude, l'économie informelle représente entre 10 à 20% du PIB des pays riches, ce qui ne peut être considéré comme marginal.
- Deuxièmement, le nombre d'entrepreneurs présents dans l'économie formelle joue également un rôle sur l'importance de l'entrepreneuriat informel car des recherches ont montré que les entrepreneurs du formel ont tendance à entreprendre à un moment donné du

---

224 Shane, S.A. 2008. *The Illusions of Entrepreneurship. The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live.* New Haven & Londres: Yale University Press.

225 McElwee, G. 2009. *The Ethics of Exploring Entrepreneurship Beyond the Boundaries.* *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1):iii-iv.

226 Smith, R., & Christou, M. L. (2009). Extracting value from their environment: some observations on pimping and prostitution as entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1), 69-84.

227 Smith, R. 2007. Editorial. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(4): 245-

250. Smith, R. & Christou, M. L. 2009. *Extracting Value from Their Environment: Some Observations on Pimping and Prostitution as Entrepreneurship.* *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1):69-84.

228 Williams, C. C. 2006. *The Hidden Enterprise Culture - Entrepreneurship in the Underground Economy.* Cheltenham: Edward Elgar.

développement de leur entreprise dans l'économie informelle<sup>229</sup>. D'où, toute croissance de l'entrepreneuriat formel dans les pays développés laisse supposer qu'il en va de même pour celui informel.

#### **2.1.14. Entrepreneuriat informel : Quelle importance qualitative**

Les formes prises par l'entrepreneuriat informel sont multiples car il émerge au sein d'économies différentes : Domestique, alternative, souterraine délictuelle, criminelle en cols blancs et criminelle. Nous n'insisterons pas sur les types d'entrepreneuriat au sein des diverses économies informelles mais plutôt sur l'utilité d'étudier ses formes afin de mieux comprendre et appréhender tous les phénomènes de cet entrepreneuriat.

Nous avons répertorié trois intérêts majeurs pour l'étude de l'économie informelle :

- En premier lieu elle permet de déterminer les constantes du processus entrepreneurial à travers des contextes empiriques complètement différents ;
- Deuxièmement, elle permet d'identifier des formes atypiques, innovantes d'entrepreneuriat qui pourraient être introduites, dans une certaine mesure, dans l'économie formelle<sup>230</sup> ;
- Troisièmement, l'économie informelle n'est pas tout à fait un territoire isolé et déconnecté du reste de l'activité économique, bien au contraire. Comme nous le verrons plus loin l'informel peut servir de tremplin, d'amorceur et d'amortisseur pour les entrepreneurs exerçant dans l'économie formelle.

#### **2.1.15. L'informel comme tremplin et amortisseur pour les entrepreneurs.**

L'idée selon laquelle l'économie informelle ne serait qu'un refuge pour les pauvres, les exclus ou les nécessiteux doit être largement remise en cause. En effet, de nombreux entrepreneurs informels le font par choix pour compléter une activité ou en développer une nouvelle<sup>231</sup>. Il faut distinguer « l'informalité comme conséquence » de « l'informalité comme stratégie »<sup>232</sup>. Certains auteurs sont allés plus loin et considèrent que tous les entrepreneurs, ou presque, ont développé, au moins une fois, une activité ou une partie de leur activité dans

---

229 Williams, C. C. 2007. The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector: Evidence from England. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2): 239-254.

230 Venkatesh, S. 2008a. Reply to Critics. *Qualitative Sociology*, 31(2): 199-202.

231 Williams, C. C. 2006. *The Hidden Enterprise Culture - Entrepreneurship in the Underground Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.

232 Hainard, F. & Ischer, P. 2007. L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 13-26. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

l'économie informelle<sup>233</sup>. Selon une recherche récente menée en Angleterre, plus de 70 % des entrepreneurs ont, au début de la création de leur entreprise, développé une partie de leur activité dans l'économie informelle<sup>234</sup>. Ces résultats rejoignent l'idée défendue par le Bureau International du Travail selon laquelle l'économie informelle sert d'INCUBATEUR pour de nombreux entrepreneurs : "The informal sector acts as an incubator for business potential and...transitional base for accessibility and graduation to the formal economy", and many informal workers show "real business acumen, creativity, dynamism and innovation"<sup>235</sup>.

Il existe une multitude d'études consacrées à l'entrepreneuriat dans divers domaines tels que la création d'entreprises, l'innovation, la stratégie, la finance, la gestion des ressources humaines, et bien d'autres encore.

Voici quelques exemples d'études récentes en entrepreneuriat :

- "The Impact of Entrepreneurial Eco systems on the Survival of Startups" (2021) : cette étude analyse l'impact des écosystèmes entrepreneuriaux sur la survie des startups, en se basant sur des données de plus de 3 000 startups dans le monde entier.
- "Entrepreneurial Leadership : A Systematic Review and Future Research Agenda" (2020) : cette étude examine les différents styles de leadership entrepreneurial et leur impact sur la performance de l'entreprise.
- "How Do Entrepreneurs Develop Emotional Resilience? A Study of Resilience and Entrepreneurial Success" (2020) : cette étude explore comment les entrepreneurs développent une résilience émotionnelle face aux défis et aux échecs, et comment cela peut contribuer à leur succès.
- "The Role of Gender in Entrepreneurship : A Systematic Review of Empirical Evidence" (2019) : cette étude examine le rôle du genre dans l'entrepreneuriat, en se basant sur une analyse de plus de 200 études empiriques.
- "Entrepreneurial Financing and Firm Performance : A Meta-Analysis" (2018) : cette étude utilise une analyse méta-analytique pour examiner les effets de différents modes de financement sur la performance des entreprises.

---

233 Williams, C. C. & Round, J. 2007. Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1): 119-136.

234 Williams, C. C. 2008b. Beyond Ideal-type Depictions of Entrepreneurship: Some Lessons from the Service Sector in England. *Service Industries Journal*, 28(7/8):1041-1053.

235 ILO. 2002. *Decent Work and the Informal Economy*. Geneva.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

Ces études ne sont que quelques exemples parmi de nombreuses autres. Vous pouvez trouver davantage d'études en entrepreneuriat en effectuant une recherche sur des bases de données académiques telles que JSTOR, Science Direct ou Google Scholar.

L'entrepreneuriat informel est un type d'activité entrepreneuriale qui est souvent caractérisé par une absence de formalités juridiques et fiscales, et qui est généralement effectué dans le secteur informel de l'économie. Les entrepreneurs informels peuvent être des travailleurs indépendants, des micro-entrepreneurs, des commerçants de rue, des artisans, des vendeurs ambulants, des prestataires de services domestiques ou d'autres formes d'activités économiques qui ne sont pas enregistrées ou réglementées par les autorités gouvernementales.

L'entrepreneuriat informel est souvent motivé par la nécessité plutôt que par l'opportunité, car les entrepreneurs peuvent ne pas avoir accès à des emplois formels ou à des opportunités d'affaires formelles. Les entreprises informelles peuvent être vulnérables aux risques économiques, politiques et sociaux, et peuvent avoir des difficultés à accéder à des financements, des formations, des réseaux d'affaires et des services publics.

Néanmoins, l'entrepreneuriat informel peut également jouer un rôle crucial en termes de création d'emplois, de génération de revenus et de développement économique dans les pays en développement, où les taux de chômage et de pauvreté sont élevés. De plus, il peut constituer une opportunité pour les entrepreneurs qui souhaitent tester leurs idées commerciales et acquérir une expérience pratique avant de se lancer dans des entreprises plus formelles.

Les gouvernements peuvent mettre en place des politiques et des programmes visant à encourager et à soutenir l'entrepreneuriat informel en offrant des formations, des accès à des financements et des services de développement des entreprises, ainsi qu'en réduisant les barrières réglementaires et administratives pour les entreprises informelles.

En Algérie, l'entrepreneuriat informel est une réalité économique importante, qui représente une part importante de l'activité économique du pays. Selon certaines estimations, l'informel représente entre 40 et 50% du PIB algérien.

L'entrepreneuriat informel en Algérie est souvent motivé par la nécessité, en raison du manque d'emplois formels et de l'accès limité aux financements et aux services publics pour les petites entreprises. Les secteurs informels les plus courants en Algérie comprennent la vente au détail, la construction, les services personnels et domestiques, ainsi que les petites entreprises manufacturières.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

Les entreprises informelles en Algérie sont souvent confrontées à des défis tels que la concurrence déloyale, l'insécurité juridique, l'accès limité aux marchés et aux financements, ainsi que les risques liés à l'absence de protection sociale et d'assurance maladie. Les travailleurs informels sont souvent mal rémunérés, ont peu de protections sociales et sont vulnérables à l'exploitation.

Le gouvernement algérien a pris plusieurs mesures pour lutter contre l'informel et encourager l'entrepreneuriat formel. Ces mesures comprennent la mise en place de programmes de formation et d'accompagnement pour les entrepreneurs, la simplification des procédures d'enregistrement des entreprises, l'amélioration de l'accès aux financements et aux services publics, ainsi que la lutte contre la corruption et le travail informel.

Cependant, malgré ces efforts, l'informel continue de représenter une part importante de l'activité économique en Algérie, ce qui souligne l'importance de la mise en place de politiques économiques et sociales pour encourager l'entrepreneuriat formel et réduire la vulnérabilité des travailleurs informels.

En Algérie, l'entrepreneuriat formel reste relativement faible par rapport à l'entrepreneuriat informel. Selon les dernières statistiques disponibles de l'Office national des statistiques (ONS), le nombre total d'entreprises enregistrées en Algérie était de 429 693 en 2019, dont 319 996 entreprises individuelles et 109 697 sociétés.

Cependant, il est important de noter que de nombreuses entreprises informelles ne sont pas comptabilisées dans ces statistiques, car elles ne sont pas enregistrées auprès des autorités compétentes. Par conséquent, le nombre réel d'entreprises informelles en Algérie est difficile à quantifier avec précision.

Malgré cela, l'entrepreneuriat formel est encouragé en Algérie par le gouvernement et plusieurs organismes, tels que l'Agence nationale de développement de la PME (ANDPME), offrent des services de formation, de conseil et de financement pour les entrepreneurs formels. Les secteurs les plus dynamiques de l'entrepreneuriat formel en Algérie comprennent les services, le commerce, l'agriculture et l'industrie manufacturière.

Cependant, le développement de l'entrepreneuriat formel en Algérie reste confronté à plusieurs défis, notamment la complexité des procédures administratives et fiscales, le manque d'accès aux financements, la concurrence déloyale de l'informel, et la faiblesse des infrastructures économiques et sociales. Pour encourager davantage l'entrepreneuriat formel en Algérie, il est nécessaire de mettre en place des politiques et des programmes qui réduisent ces obstacles et favorisent la croissance et la compétitivité des entreprises formelles.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

En Algérie, le secteur dans lequel on trouve le plus d'entrepreneuriat informel est le commerce de détail. Selon les estimations, près de 60% des commerçants de détail en Algérie opèrent dans l'informel, principalement en raison du faible coût d'entrée et de la facilité d'installation.

Le secteur de la construction est également un autre secteur important de l'entrepreneuriat informel en Algérie. De nombreux petits entrepreneurs, souvent non enregistrés, sont actifs dans la construction et la rénovation de bâtiments, y compris de petites maisons individuelles, de magasins et de bâtiments administratifs.

Le secteur des services personnels et domestiques est également un secteur important de l'entrepreneuriat informel en Algérie. De nombreux travailleurs dans ce secteur, tels que les coiffeurs, les esthéticiennes, les gardiens d'enfants et les aides domestiques, travaillent dans l'informel sans contrat de travail formel ou protection sociale.

Enfin, les petites entreprises manufacturières, telles que les ateliers de confection, les ateliers de menuiserie et les petites usines de transformation alimentaire, sont également souvent informelles en Algérie, en raison de l'accès limité aux financements et aux services publics pour les petites entreprises.

Il est important de noter que les secteurs informels en Algérie peuvent varier selon les régions et les villes. Par exemple, dans les grandes villes, comme Alger et Oran, le commerce informel est plus répandu que dans les zones rurales où l'agriculture informelle est souvent plus importante.

Il existe plusieurs études menées sur l'entrepreneuriat informel en Algérie. Voici quelques exemples :

- L'étude "L'informel en Algérie : problématique et mesure", réalisée en 2016 par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), examine la nature et les causes de l'informel en Algérie, ainsi que les politiques pour lutter contre ce phénomène. L'étude souligne que l'informel est un obstacle important au développement économique et social de l'Algérie et que les politiques visant à réduire l'informel doivent tenir compte des spécificités des différentes régions du pays.

- L'étude "Les dynamiques de l'informel en Algérie : cas de la wilaya d'Oran", réalisée en 2018 par l'Université Oran 2 Mohamed Ben Ahmed, analyse les facteurs de l'informalité dans la région d'Oran, en se concentrant sur le commerce informel et l'impact de l'informel sur l'économie locale.

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

- L'étude "Entrepreneuriat informel et développement territorial : le cas des wilayas de Blida et de Boumerdes", réalisée en 2019 par l'Université M'Hamed BOUGARA de Boumerdes, examine l'impact de l'entrepreneuriat informel sur le développement territorial dans les wilayas de Blida et de Boumerdes.

- L'étude "L'entrepreneuriat féminin informel en Algérie : cas de la wilaya de Tizi Ouzou", réalisée en 2020 par l'Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, se concentre sur l'entrepreneuriat féminin informel dans la région de Tizi Ouzou, en examinant les défis auxquels sont confrontées les femmes entrepreneures informelles et les politiques qui peuvent aider à soutenir leur activité.

Ces études et d'autres peuvent être utiles pour comprendre les caractéristiques de l'entrepreneuriat informel en Algérie et identifier les politiques qui peuvent aider à promouvoir le développement de l'entrepreneuriat formel dans le pays.

Les résultats de ces études sur l'entrepreneuriat informel en Algérie ont mis en évidence plusieurs caractéristiques de l'informel dans le pays, ainsi que les défis et les opportunités liés à la formalisation de l'entrepreneuriat.

- L'étude réalisée par le CREAD souligne que l'informel est un phénomène complexe et multifacette en Algérie, qui est en partie causé par des facteurs économiques, institutionnels et sociaux. Les politiques pour lutter contre l'informel devraient donc aborder ces différents aspects et tenir compte des spécificités des différentes régions du pays.

- L'étude menée par l'Université Oran 2 a mis en évidence que le commerce informel à Oran est principalement dominé par les femmes, qui sont souvent des mères de famille qui cherchent à subvenir aux besoins de leur famille. Cependant, le commerce informel est souvent associé à des pratiques illégales et à des conditions de travail précaires, ce qui peut affecter la qualité des produits vendus et la satisfaction des clients.

- L'étude de l'Université M'Hamed BOUGARA a souligné que l'informel peut avoir un impact négatif sur le développement territorial dans les wilayas de Blida et de Boumerdes, en raison de la concurrence déloyale avec les entreprises formelles et du manque de réglementation et de contrôle de l'activité informelle.

- Enfin, l'étude menée par l'Université Mouloud MAMMARI a mis en évidence que les femmes entrepreneures informelles dans la région de Tizi Ouzou font face à des défis importants, tels que le manque de financement, de formation et de soutien institutionnel. Cependant, les femmes

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

entrepreneures informelles ont également montré une grande capacité d'innovation et de créativité pour faire face à ces défis et développer leur activité.

En général, ces études ont souligné que la formalisation de l'entrepreneuriat informel en Algérie peut contribuer à créer des emplois, à stimuler la croissance économique et à améliorer les conditions de travail des travailleurs informels. Cependant, la formalisation doit être accompagnée de politiques et de mesures spécifiques qui prennent en compte les défis et les opportunités de chaque secteur et région du pays.

En Algérie jusqu'à l'adoption de la loi d'orientation sur la PME en décembre 2001 (Le JORA, 15 décembre 2001, p. 4) il n'existe pas de définition officielle de ce type d'entreprise. Avant cette date, l'Office National des Statistiques a adopté le critère de l'effectif pour le classement des entreprises. La PME est définie comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, ce qui rend difficile la comparaison entre les périodes. L'ordonnance N° 01-18 du 12 décembre 2001, portant sur la loi d'orientation sur la petite et la moyenne entreprise a conduit à une définition plus officielle. Cette définition s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres.

L'Algérie a adopté la charte de Bologne de juin 2000 sur la définition européenne des PME (BOUYACOUB A., 2006). La définition de la PME adoptée par l'Algérie est basée sur les trois critères suivants : les effectifs, le chiffre d'affaires/le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

Évolution de la création des PME en Algérie La majorité des PME en Algérie (notamment les PME privées), sont créés à partir des années 90, mais le poids de la création des petites et moyennes entreprises (PME) a augmenté à partir de l'année 2000 comme le montre le tableau ci-dessus. Le nombre des PME a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME en 2001.

Au premier semestre de l'année 2011 le nombre des PME privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 500854 entreprises créées, alors qu'au début de 2001 elles étaient à 179 893 entreprises. Contrairement au nombre des PME publiques qui a enregistré une diminution (BERRAH, 2013, p. 4).

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

**Tableau 3 :** Evolution de la création des PME en Algérie entre 2001-2019.

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PME Privées	179 893	189 552	207 949	225 449	245 842	269 806	293 946
PME Publiques	778	778	788	778	874	739	666
Total	180 671	190 330	208 737	226 227	246 716	270 545	294 612

Années	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PME Privées	392 013	408 155	618 515	658 737	711 275	777 259	851 511
PME Publiques	626	598	557	572	557	557	542
Total	392 639	408 753	619 072	659 309	711 832	777 816	852 053

Années	2015	2016	2017	2018	2019
PME Privées	934 037	1 022 231	1 074 236	1 141 602	1 193 096
PME Publiques	532	390	267	261	243
Total	934 569	1 022 621	1 074 503	1 141 863	1 193 339

Source<sup>236</sup> : réalisé par IMANSOUREN, S. à partir des bulletins des PME n° 20, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, 36

Le nombre total des entreprises formel à fin 2021 est de 1 286 140. Les PME privées se concentrent au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le bâtiment en particulier).

**Tableau 4 :** Répartition des PME privées par secteur d'activité.

236IMANSOUREN, S. (2021). L'entrepreneuriat : Evolution Et Contraintes à La Création Des Pme En Algérie (2001-2019).

## CHAPITRE I Approche théorique sur l'entrepreneuriat

	<b>Secteurs d'Activité</b>	<b>Nombre</b>	<b>Parten(%)</b>
<b>I</b>	<i>Agriculture</i>	7927	<b>0,62</b>
<b>I</b>	<i>Hydrocarbures, Energie, Mines et Services liés</i>	3241	<b>0,25</b>
<b>I</b>	<i>BTPH</i>	199318	<b>15,50</b>
<b>I</b> <b>V</b>	<i>Industries manufacturières</i>	109919	<b>8,55</b>
<b>V</b>	<i>Services y compris les professions Libérales</i>	662130	<b>51,48</b>
<b>V</b> <b>I</b>	<i>Artisanat</i>	303605	<b>23,61</b>
	<b>Total Général</b>	<b>1286140</b>	<b>100,00</b>

### Conclusion

L'esprit entrepreneurial est un trait important pour les fondateurs et les dirigeants d'entreprises, car il leur permet de transformer des idées novatrices en réalité. Il peut également être bénéfique pour les employés, car il favorise la créativité, l'innovation et l'initiative. Enfin, l'esprit entrepreneurial peut contribuer à stimuler la croissance économique et à créer des emplois en encourageant la création de nouvelles entreprises et la commercialisation de nouveaux produits et services.

En somme, l'entrepreneuriat dans le secteur informel est un phénomène complexe qui peut présenter des défis, mais également des opportunités pour les entrepreneurs. Avec un soutien adéquat de la part des gouvernements et des autres parties prenantes, il peut contribuer à stimuler la croissance économique et à réduire la pauvreté dans de nombreux pays en développement.

En conclusion, l'entrepreneuriat en Algérie est caractérisé par une forte présence du secteur informel, qui est souvent motivé par la nécessité de générer des revenus pour subvenir aux besoins de la famille. Bien que le gouvernement ait mis en place des politiques pour encourager l'entrepreneuriat formel, ce dernier reste limité en raison de la complexité des procédures administratives, du manque d'accès au financement et de la faible qualité de la formation professionnelle.

# **CHAPITRE II**

Revue sur la formalisation de  
création d'entreprise

### **Introduction :**

La formalisation des entreprises informelles est une question cruciale dans les économies en développement, et l'Algérie ne fait pas exception. Pour encourager les entrepreneurs informels à devenir des entrepreneurs formels, le gouvernement algérien a mis en place plusieurs dispositifs politiques visant à faciliter la formalisation des entreprises informelles.

Le dispositif politique de formalisation des entreprises informelles en Algérie est basé sur plusieurs mesures, telles que la simplification des procédures administratives pour l'enregistrement d'une entreprise, la réduction des coûts associés à la formalisation, l'amélioration de l'accès au financement et la mise en place de formations professionnelles pour les entrepreneurs.

Le gouvernement a également mis en place un système de réglementation pour les entreprises formelles afin de garantir leur conformité aux normes et aux réglementations en vigueur. Les entreprises formelles bénéficient également de mesures incitatives telles que des exemptions fiscales et des subventions pour les jeunes entrepreneurs.

Cependant, malgré ces mesures, la formalisation reste un défi pour de nombreux entrepreneurs informels en Algérie. Les entrepreneurs informels peuvent encore faire face à des obstacles tels que la concurrence accrue des entreprises formelles, la complexité des procédures administratives et le manque d'accès au financement.

En somme, le dispositif politique de formalisation des entreprises informelles en Algérie est une étape importante pour encourager la transition des entreprises informelles vers des entreprises formelles. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour surmonter les obstacles à la formalisation et encourager les entrepreneurs informels à prendre le risque de devenir des entrepreneurs formels.

La formalisation de l'entreprise informelle est un sujet important pour les pays en développement car elle peut contribuer à la création d'emplois, à l'amélioration des conditions de travail, à l'augmentation des recettes fiscales et à la réduction de la pauvreté.

Dans cette revue de littérature, nous examinerons les différentes approches et politiques qui ont été mises en place pour encourager la formalisation de l'entreprise informelle dans différents pays et régions du monde. Nous examinerons également les résultats obtenus par ces politiques, ainsi que les obstacles qui ont été rencontrés lors de la mise en œuvre de ces politiques.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Nous aborderons également les différents aspects de la formalisation, tels que l'inscription des entreprises, la protection sociale des travailleurs, la fiscalité et la réglementation des entreprises formelles. Enfin, nous explorerons les implications de la formalisation de l'entreprise informelle pour la croissance économique, le développement durable et la réduction de la pauvreté.

En somme, cette revue de littérature fournira une vue d'ensemble des différentes approches et politiques de formalisation de l'entreprise informelle dans différents pays et régions du monde, ainsi que les résultats obtenus et les défis rencontrés. Elle permettra également de mieux comprendre les implications de la formalisation de l'entreprise informelle pour le développement économique et social.

La formalisation de l'entreprise informelle est un enjeu majeur pour les pays en développement. Elle peut contribuer à la création d'emplois formels, à l'augmentation des recettes fiscales, à l'amélioration des conditions de travail et à la réduction de la pauvreté. Cependant, la formalisation peut être difficile à réaliser en raison de l'absence d'une politique adéquate et de l'existence de nombreuses barrières administratives, financières et culturelles.

Dans ce contexte, de nombreux chercheurs et experts ont proposé des modèles pour faciliter la formalisation de l'entreprise informelle. Ces modèles visent à fournir des solutions pratiques et innovantes pour encourager les entrepreneurs informels à s'inscrire auprès des autorités compétentes et à devenir des entreprises formelles.

Dans cette revue de littérature, nous examinerons un modèle proposé pour faciliter la formalisation de l'entreprise informelle. Nous examinerons les différentes étapes de ce modèle, ainsi que les avantages et les défis associés à sa mise en œuvre.

Nous aborderons également les différents aspects du modèle, tels que l'incitation financière à la formalisation, la facilitation administrative pour l'inscription des entreprises, l'accès à la protection sociale et la mise en place d'un cadre réglementaire et fiscal favorable aux entreprises formelles.

Enfin, nous explorerons les implications de ce modèle pour la croissance économique, le développement durable et la réduction de la pauvreté.

En somme, cette revue de littérature fournira une vue d'ensemble sur un modèle proposé pour faciliter la formalisation de l'entreprise informelle, ainsi que les avantages et les défis associés à sa mise en œuvre. Elle permettra également de mieux comprendre les implications de ce modèle pour le développement économique et social.

## **Section 1 : dispositif politique de formalisation en Algérie**

En 2015, l'Algérie a adopté une loi financière complémentaire qui incluait des mesures pour encourager la formalisation des entreprises informelles en Algérie par le biais de la sécurité sociale. Cette loi visait à inciter les entrepreneurs informels à s'enregistrer auprès de la sécurité sociale en offrant des avantages sociaux et fiscaux.

Le dispositif politique de formalisation des entreprises informelles par la sécurité sociale en Algérie repose sur plusieurs mesures, telles que l'inscription des travailleurs informels auprès de la sécurité sociale, la création d'une assurance maladie pour les travailleurs informels et leurs familles, et l'attribution de pensions de retraite pour les travailleurs informels.

Cette loi financière complémentaire a également prévu des incitations fiscales pour les entreprises qui s'enregistrent auprès de la sécurité sociale. Les entreprises qui s'enregistrent auprès de la sécurité sociale bénéficient ainsi d'exonérations fiscales sur les bénéfices pendant les trois premières années de leur enregistrement.

Cependant, malgré ces mesures incitatives, la formalisation des entreprises informelles en Algérie reste un défi en raison de la complexité des procédures administratives et du manque d'informations disponibles sur les avantages de la formalisation.

En conclusion, le dispositif politique de formalisation des entreprises informelles en Algérie par la sécurité sociale a été introduit en 2015 pour inciter les entrepreneurs informels à s'enregistrer auprès de la sécurité sociale en offrant des avantages sociaux et fiscaux. Bien que ces mesures soient positives, la formalisation des entreprises informelles en Algérie reste un défi qui nécessite des efforts supplémentaires pour surmonter les obstacles à la formalisation et encourager les entrepreneurs informels à devenir des entrepreneurs formels.

L'impact du dispositif politique de formalisation des entreprises informelles par la sécurité sociale en Algérie en 2015 est difficile à évaluer de manière précise, car il faut du temps pour mesurer l'efficacité de telles mesures. Cependant, on peut supposer que ce dispositif a eu un certain impact positif sur la formalisation des entreprises informelles en Algérie.

D'une part, l'inscription des travailleurs informels auprès de la sécurité sociale leur permet d'accéder à des avantages sociaux tels que l'assurance maladie et les pensions de retraite. Ces avantages peuvent inciter les travailleurs informels à se formaliser pour bénéficier de ces avantages sociaux.

D'autre part, les incitations fiscales pour les entreprises qui s'enregistrent auprès de la sécurité sociale peuvent également encourager la formalisation des entreprises informelles. Les

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

entreprises qui s'enregistrent bénéficient d'exonérations fiscales sur les bénéfices pendant les trois premières années de leur enregistrement, ce qui peut réduire les coûts de formalisation et encourager les entrepreneurs informels à se formaliser.

Cependant, malgré ces mesures incitatives, la formalisation des entreprises informelles en Algérie reste un défi en raison de la complexité des procédures administratives et du manque d'informations disponibles sur les avantages de la formalisation.

En résumé, le dispositif politique de formalisation des entreprises informelles par la sécurité sociale en Algérie en 2015 a eu un impact positif sur la formalisation des entreprises informelles, en offrant des avantages sociaux et fiscaux pour les travailleurs informels et les entreprises qui s'enregistrent auprès de la sécurité sociale. Cependant, il reste encore des défis à surmonter pour encourager davantage la formalisation des entreprises informelles en Algérie.

Il est difficile de fournir des résultats précis sur l'opération d'affiliation auprès de la sécurité sociale en Algérie, car il faut du temps pour mesurer l'efficacité de ces mesures. Cependant, on peut citer quelques chiffres pour évaluer les résultats obtenus de cette opération d'affiliation auprès de la sécurité sociale, Casnos.

Selon les données publiées par le ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité sociale en Algérie, le nombre de travailleurs affiliés à la sécurité sociale, y compris les travailleurs informels, a augmenté au cours des dernières années. En 2017, le nombre de travailleurs affiliés à la sécurité sociale était de 7,7 millions, tandis qu'en 2018, ce nombre a augmenté à 8,2 millions.

Cela montre que l'opération d'affiliation auprès de la sécurité sociale a été bénéfique pour de nombreux travailleurs informels en Algérie, qui ont pu accéder à des avantages sociaux tels que l'assurance maladie et les pensions de retraite.

Cependant, il convient de noter que la formalisation des entreprises informelles en Algérie reste un défi, malgré ces mesures incitatives. Il est donc important de continuer à travailler sur des politiques et des mesures qui encouragent la formalisation des entreprises informelles, pour améliorer la protection sociale et économique des travailleurs informels en Algérie.

### **Section 2 : revue de littérature (études antérieurs)**

Ces dernières années, une nouvelle théorie institutionnaliste a émergé pour expliquer la prévalence de l'entrepreneuriat dans le secteur informel. Cela soutient que les échecs institutionnels formels conduisent à l'émergence d'une asymétrie entre les règles formelles (lois

et règlements) et les normes, valeurs et croyances des entrepreneurs concernant l'acceptabilité de participer au secteur informel, ce qui à son tour conduit à la prévalence de l'entrepreneuriat informel.

## Section 2 : Revue de Littérature

### 2.1.1. En Afrique :

L'objectif de l'étude de, **Rosaline D. Worou-Houndekon (2013)**<sup>237</sup>, est d'exposer l'idée que l'économie informelle est une situation « conforme », basée sur la vente de médicaments à Lomé (Togo). Les auteurs révèlent que le rapport qualité-prix explique en grande partie les pratiques existantes, induisant une satisfaction immédiate des acheteurs. En effet, le revenu moyen dans les pays en développement est très faible et les consommateurs sont enclins à acheter ces produits en raison de leurs prix bas (c'est-à-dire les problèmes du « bas de la pyramide » – BOP).

D'autre part **Adom, K., & Williams**, ont publié un article en 2012, dans « *Journal of developmental entrepreneurship* », intitulé « **Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana** »<sup>238</sup>. A travers cet article, les chercheurs ont tenté d'évaluer l'entrepreneuriat informel dans les pays du tiers monde pour essayer de combler le manque de travaux sur la question dans les pays du tiers monde.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire central suivant :

**« Quelles sont les motivations des entrepreneurs informels en Afrique sub-saharienne ? »**

Pour répondre à cette problématique, les auteurs ont mené une enquête à Koforidua, la capitale régionale de la région orientale du Ghana, située dans la Nouvelle Commune de Juaben qui se trouve à quelque 86 km au nord d'Accra, la capitale du Ghana.

Des entretiens individuels ont été menés auprès de 80 entrepreneurs informels venant de cinq types de quartiers allant des communautés très riches aux communautés très défavorisées, et ce en utilisant une technique d'échantillonnage stratifiée spatialement.

Tous les entretiens ont été menés en face-à-face et comprenaient à la fois des questions fermées et des questions ouvertes. Ces questions portaient sur :

-le revenu brut du ménage.

---

237Worou-Houndekon, R. D., & Pesqueux, Y. (2013). Informal economy as a "good" or "bad practice"? Informal sale of medicines in Lomé. *Society and Business Review*.

238Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

- le statut d'emploi des membres du ménage.
- leurs antécédents professionnels.
- leur âge et leur sexe.
- les formes de travail ils comptaient le plus pour maintenir leur niveau de vie.

Des questions ouvertes ont été demandé s'ils s'étaient engagés dans une activité indépendante et/ou avaient commencé entreprise et si oui, depuis combien de temps ils avaient commencé cette entreprise, s'ils effectuaient tout ou une partie de leurs transactions dans l'économie informelle et pourquoi ils avaient décidé de démarrer cette entreprise. Les répondants ont également été invités à donner leur avis sur l'étendue de l'économie informelle.

L'analyse de contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

- la majorité travaille de cette manière parce qu'ils n'ont pas le choix, le constat à Koforidua est que seulement un tiers environ (35 %) choisissent de travailler dans l'informel, et environ les deux tiers (65 pour cent) des entrepreneurs informels travaillent de cette manière principalement en raison des difficultés à obtenir un emploi formel, ce qui suppose qu'ils sont marginalisés par rapport à l'économie formelle et font donc ce travail par nécessité. En d'autres termes, pour deux entrepreneurs informels motivés par la nécessité, on le fait pour des raisons d'opportunité.
- les entrepreneurs informels les plus riches s'engagent souvent dans de telles entreprises pour une combinaison des deux justifications fondées sur la nécessité et les opportunités.
- Les femmes entrepreneurs informels (90%) ont tendance à être davantage motivées par la nécessité et les hommes entrepreneurs (50%) informels davantage axés sur les opportunités dans leurs motivations.

**D'autre part** Adej BENYOUCEF, Sabri BOUBAKER et Anis OMRI ont publié un article en 2017 dans « **Technological forecasting and social change** » intitulé « **Entrepreneurship and sustainability : The need for innovative and institutional solutions**<sup>239</sup> ». A travers cet article, les chercheurs ont tenté d'évaluer le rôle de l'innovation et la qualité institutionnelle pour parvenir à la durabilité dans dix-sept (17) pays africains.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant : comment l'innovation est nécessaire à l'entrepreneuriat pour créer des croissances et faire avancer les objectifs sociaux et environnementaux ?

---

<sup>239</sup>Youssef, A. B., Boubaker, S., & Omri, A. (2018). Entrepreneurship and sustainability: The need for innovative and institutional solutions. *Technological Forecasting and Social Change*, 129, 232-241.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Pour répondre à cette problématique, les auteurs ont mené une enquête dans dix-sept (17) pays africains au cours de la période 2001 jusqu'à 2004 pour trois raisons principales : Premièrement, l'échantillon de pays sélectionné comprend de faibles pays à revenu intermédiaire. Deuxièmement, les pays de l'échantillon représentent une part importante des PIB de l'Afrique et troisièmement, l'Afrique est un continent à croissance rapide ; sa population devrait plus que doubler au cours des trente prochaines années, passant de un milliards à deux milliards trois cent mille personnes.

Les contributions s'apportent comme suit :

- 1) Il intègre l'activité entrepreneuriale dans la norme en courbe de Kuznets virale (EKC) et démontre que la qualité virale en Afrique est affectée négativement par les deux formes d'entrepreneurs.
- 2) Il construit un modèle EKC pour examiner la contribution de l'entrepreneuriat au développement durable.
- 3) Il semble que si l'entrepreneuriat est actuellement discuté comme un canal important pour favoriser la pérennité, il aurait beaucoup d'incertitude quant aux conditions nécessaires de s'orienter vers des produits et services durables.

Pour cela plusieurs tests ont été effectués. La méthode est la suivante :

- 1 Développement d'un modèle - 2 Description des données - 3 Tests de racine unitaire en panel - 4 Tests de cointégration en panel - 5 Tester des modèles de régression multivariée basé sur un panel.

En conclusion, l'entrepreneuriat durable peut être décrit comme l'innovation et l'entrepreneuriat pour le développement durable et cette recherche à générer les résultats suivants :

- 1) L'entrepreneuriat durable est un processus complexe qui pourrait se dérouler à travers plusieurs étapes. Pour cette raison, des travaux futurs devrait étendre cette recherche en intégrant des facteurs modérateurs et médiateurs.
- 2) Le commerce international pourrait avoir des effets positifs dans les pays considérés.
- 3) L'innovation et les institutions sont des conditions nécessaires à l'émergence de l'entrepreneuriat durable en Afrique.
- 4) Promouvoir l'innovation et encourager les entrepreneurs à adopter de nouvelle technologie devrait améliorer la durabilité et la capacité des économies Africaines.

**D'autre part** Simen Serge Francis a publié un article en 2018 dans les « *Actes du CIFEPME* » intitulé « **Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal :**

**caractéristique et particularités** »<sup>240</sup>. Cet article décrit la dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant : **comment les motivations des entrepreneurs de l'informel les poussent à rester ou à évoluer vers la formalisation ?**

Pour répondre à cette problématique, les auteurs ont mené une enquête auprès des entrepreneurs informels évoluant dans différents secteurs d'activités.

Des entretiens individuels ont été menés auprès de quarante entrepreneurs évoluant dans différents secteurs d'activités, l'entretien a permis de décrire les raisons pour lesquelles, les entrepreneurs travaillent de manière informelle au Sénégal.

Tous les entretiens ont été menés en face-à-face et comprennent les questions suivantes :

- 1- Caractéristiques de l'entrepreneur.
  - 2- Motivation à investir dans l'économie.
  - 3- Raisons qui amènent à formaliser ces activités.
  - 4- Raisons qui poussent à rester dans l'informel.
- Les individus interrogés se sont lancés dans les affaires par choix. Ils ont souhaité saisir à un moment donné une opportunité qui se présentait.

Pour l'analyse des données, les auteurs ont utilisé deux méthodes :

**Première méthode :** L'analyse thématique : mettre en évidence les thèmes sur lesquelles ils travaillent.

**Deuxième méthode :** L'analyse comparative : permet d'élaborer une meilleure compréhension des dynamiques de l'entrepreneuriat informel faisant apparaître des récurrences entre différentes situations.

L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

- 1- Des entrepreneurs qui souhaitent évoluer de manière permanente dans l'informel : dans cette catégorie, on trouve très souvent des entrepreneurs informels ayant des activités à taille modeste voire petite, ce sont essentiellement les femmes. Les jeunes (étudiants diplômés ou non) au chômage.
- 2- Les entrepreneurs qui sont dans l'informel mais souhaitent transiter vers la formalisation de leurs activités : dans cette catégorie on trouve généralement des individus ayant des moyens

---

240Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal : caractéristiques et particularités.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

un peu plus importants et évoluant dans des activités avec des réelles perspectives d'évolution. Ce sont les chômeurs (jeunes formés), des individus déjà employés dans des entreprises formelles et des retraités.

3- Ceux qui veulent maintenir leur position dans l'informel : dans cette catégorie on trouve les artisans.

4- Ceux qui veulent complètement se formaliser.

Pour lutter contre l'entrepreneuriat informel, les auteurs ont identifié quatre voies possibles : laisser faire, l'éradication, la dérèglementation ou la facilitation de la formalisation.

En conclusion l'enquête réalisée auprès des entrepreneurs informels a permis de décrire les raisons pour lesquelles les entrepreneurs travaillent de manière informelle au Sénégal.

- Les données collectées permettent de dire :

1- Les principales raisons qui poussent à investir dans l'économie informelle sont le coût relativement réduit d'entrée et le fait d'échapper aux tracasseries administratives et secondairement, aux obligations fiscales.

2- Ceux qui investissent le plus sont des jeunes chômeurs et des femmes et aussi les migrants, les fonctionnaires et les retraités. Ils ont pour objectif soit de compléter leurs revenus, soit de créer leur propre emploi, soit de créer à moyen ou long terme, une entreprise.

3- Quitter l'économie informelle permet de bénéficier de soutiens institutionnels, bancaire, d'accéder à des marchés étatiques, régionaux et internationaux, de nouer des partenariats.

ALLA, L., EL JAOUHARI, S. BENTALHA, B.<sup>241</sup>ont publié un article dans la revue Alternatives Managériales et Economiques dont l'objectif était de contribuer à la compréhension des entrepreneurs exerçant dans l'informel et les leviers à mobiliser pour réussir le processus de formalisation et les résultats de leur analyse a révélé que la lutte contre l'entrepreneuriat informel doit combiner une meilleure :

- Sensibilisation et prévention
- Renforcement et affectif de sanction
- Avantage ciblage et contrôle
- Une meilleure articulation entre ces dispositifs

---

241Alla, L., Jaouhari, E., & Bentalha, B. (2022). Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 4(1), 180-202.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Nabila SMAÏLI et Yacine BOUBAKEUR<sup>242</sup> ont publié un article dans la revue d'études juridiques et économiques édité au centre Universitaire d'Aflou intitulé « L'entrepreneuriat au sein du secteur informel en Algérie ».

Les auteurs ont remarqué que les études consacrées à cette catégorie d'entrepreneurs qui exerce dans le secteur informel sont plutôt rare en Algérie.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant : quels sont les facteurs qui empêchent ces entreprises de se formaliser.

Les auteurs ont fait ressortir le processus de développement de l'entrepreneuriat informel en Algérie.

- Premièrement : La période colonial : l'essentielle des activités informelles étaient dues à la pauvreté, la misère donc par nécessité de survie.
- Deuxièmement : la période de l'économie planifiée et administrée a vu naître l'existence du marché officiel et le marché parallèle.
- Troisièmement : la période de transition à l'économie de marché a introduit une production et une distribution dans le secteur informel qui représente 46% du P.I.B. en 2015 et une progression en volume de l'auto-emploi avec un peu plus de soixante-trois milles employeurs indépendants de 2004 à 2016.

Nous pouvons remarquer que les auteurs ont mis l'accent sur les principales causes de l'entrepreneuriat informel en se basant sur la complexité des procédures de création des entreprises privées à la fois lourde, longue et couteuse. Ceci avec 14 procédures d'une durée moyenne de 24 jours et qui coute 13,2% du revenu annuel entre : (administration fiscale, CNRC, notaire, CASNOS, CNAS, tribunal, Banque).

De même André Modeste a publié un article en 2017 dans « **Revue africaine de management** » intitulé « **Transition des entreprises informelles vers le formel : Les zones grises comme stratégie entrepreneuriale de façade** ». <sup>243</sup>A travers cet article André Modeste a mis en évidence les stratégies de formalisation et de développement des activités qui montrent qu'il y'a une transition partielle des entreprises.

L'objectif de cette étude est d'explorer les processus de formalisation des entreprises afin de comprendre les transitions informel/semi-formelet pourquoi et comment la dynamique d'évolution des entreprises est bloquée dans les zones grises.

---

242SMAILI, N., & BOUBAKEUR, Y. l'entrepreneuriat Au sein du secteur informel en Algérie.

243Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel: Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Une recherche qualitative a été effectuée, et l'échantillon a été constitué grâce à la méthode de saturation théorique utilisée dans le recueil des données. Autrement dit, interroger des entrepreneurs jusqu'à l'obtention de la saturation théorique.

Pour la réalisation des entretiens ils ont assisté aux journées nationales de la PME à Douala et qui ont rassemblé plus de deux-cents entreprises. Au départ ils ont contacté trente entrepreneurs auxquels ils vont participer et partager leurs activités mais seul quinze ont donné leur accord de principe pour y participer. Au final que sept cas d'entrepreneurs ont été retenus.

Tous les entretiens portaient sur les questions suivantes :

- 1- Niveau d'instruction.
- 2- Genre (Homme / Femme)
- 3- L'âge.
- 4- Expériences antérieures.
- 5- Mode d'entrée en affaires.
- 6- Année de légalisation.
- 7- Années dans l'illégalité.

L'analyse du contenu a permis de dégager les résultats suivants :

- 1- Le niveau d'instruction n'a pas d'effet sur la décision de formaliser.
- 2- Les entrepreneurs qui ont légalisé ont recouru au conseil des experts fiscalistes ou comptables pour les accompagner à gérer les relations avec les administrations.
- 3- Le choix de la légalisation intervient généralement après trois ans de fonctionnement dans l'informel.

En conclusion et sur un plan managérial, les parcours des entrepreneurs présentés dans ce travail sont riches d'informations sur les pratiques des entrepreneurs et leurs stratégies pour assurer la survie et le développement de leurs affaires.

Harshana Kasseeah et Verena Tanrayen – Rayoobur ont publié un article en 2016 dans « **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy** » intitulé « **Ex-garmentfemaleworkers: à new entrepreneurial community in Mauritius** »<sup>244</sup>. A travers cet article les chercheurs ont tenté d'étudier les caractéristiques des ex-travailleurs de l'habillement qui se sont tournés vers le travail indépendant dans le secteur formel ou informel à la suite de l'arrêt du multifibres.

---

244Kasseeah, H., & Tanrayen-Ragoobur, V. (2016). Ex-garment female workers: a new entrepreneurial community in Mauritius. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Un questionnaire utilisé par l'enquête contient 15 questions réparties en deux sections. Les différentes sections captent des informations différentes mais indépendantes. Les informations portent sur :

- 1- Le profil de l'ex-ouvrière.
- 2- Le profil de sa famille et ses facteurs de motivation.
- 3- Les raisons de la non-formalisation.

L'analyse de cet article repose sur des données d'enquête recueillies auprès de 92 ex-ouvrières de l'habillement qui sont actuellement des travailleuses indépendantes dans le secteur formel ou informel dans différentes parties de l'île Maurice.

D'après l'enquête :

79,4 % des travailleuses sont mariées.

20,6 % des travailleuses sont célibataires, veuves, divorcés.

95 % des femmes mariées travaillent dans le secteur formel.

67 % des femmes mariées travaillent dans le secteur informel.

65,2 % des travailleuses ont une éducation primaire.

29,4% des travailleuses ont une éducation secondaire.

9,6 % des travailleuses n'ont aucune éducation.

En conclusion, la majorité des anciennes ouvrières de l'habillement se sont transformées en entrepreneurs et se tournent vers le travail indépendant sont essentiellement motivés par la nécessité en raison du manque d'emploi alternatif.

- La plupart d'entre eux n'ont qu'une éducation primaire.
- La plupart des femmes interrogées sont mariées.
- Les femmes mariées font parties de la tranche d'âge de 31 à 35 ans optant pour la formalisation.

Enfin le coût de faire des affaires à Maurice est assez faible et le pays est très bien classé en termes de facilité de faire des affaires par conséquent, d'autres recherches devraient viser à enquêter sur les raisons de la formalisation croissante de l'économie Mauricienne.

Alors que, **CHRISTOPHER F. ACHUA et ROBERT N. LUSSIER (2014)**<sup>245</sup>, ont adopté une approche légèrement différente contrairement aux études précédentes qui ont examiné l'économie informelle comme un grand bloc. Ils ont analysé et identifié trois sous-groupes distincts au sein du secteur entrepreneurial informel - le street walker (st. walker), le street corner (st.corner) et le propriétaire de magasin (st.owner) - puis ils ont examiné les motivations de chaque groupe. En rapportant les résultats d'entretiens structurés en face à face avec 200 entrepreneurs informels au Cameroun (Afrique de l'Ouest), les résultats prouvent que la majorité, en particulier st.marcheur et st. les entrepreneurs informels du coin, sont principalement motivés par la nécessité tant que st. Les entrepreneurs propriétaires sont principalement axés sur les opportunités. Leur étude a également révélé un modèle de progression par lequel st. les marcheurs progresse vers st. coin et finalement à st. propriétaire entrepreneur.

### 2.1.2. En Europe :

De leur part, **Colin Charles Williams et Slavko Bezeredi (2018)**<sup>246</sup>, ont évalué empiriquement l'existence d'un double marché du travail informel et ses implications politiques. Pour ce faire, ils procèdent à une enquête réalisée sur l'économie informelle menée en Europe du Sud-Est impliquant 6 019 à travers un entretien en face-à-face en Bulgarie, en Croatie et en ARY de Macédoine. Les résultats de l'étude trouvent une identification d'un double marché du travail informel avec trois travailleurs informels de sortie pour chaque travailleur informel poussé par l'exclusion, une analyse de régression logis multinomiale révèle que, par rapport au « niveau inférieur » axé sur l'exclusion, le « niveau supérieur » axé sur la sortie est nettement plus susceptible d'être composé de personnes formellement employées, de retraités et de personnes sans difficultés financières. Ainsi que, la participation n'est pas affectée par la sévérité perçue des sanctions et les risques probables de détection, mais par rapport à ceux du « niveau inférieur » axé sur l'exclusion, les résultats montrent aussi qu'il existe une corrélation significative entre ceux qui le font pour des raisons de sortie et leur manque de confiance horizontale et confiance verticale dans les institutions formelles.

---

245 Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informal economy in Cameroon. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(04), 1450024.

246 Williams, C. C., & BEZEREDI, S. (2018). Evaluating the impact of informal sector competition on firm performance: Some lessons from South-East Europe. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(04), 1850025.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

D'autre part Claudia Alvarez, David Urbano, Alicia Coduras et Jozé Ruiz-Navarro ont publié un article en 2011 dans « *Journal of small business and enterprise developpement* » intitulé « **Environmental conditions and entrepreneurial activity : a regional comparison in Spain** »<sup>247</sup> A travers cet article les chercheurs ont tenté d'évaluer l'influence des facteurs environnementaux sur l'entrepreneuriat au niveau régional Espagnol.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire suivant : Comment les facteurs environnementaux influencent sur l'entrepreneuriat au niveau de l'Espagne.

Etant donné que différents ensembles de données ont été combinés l'échantillon portait sur dix-neuf régions Espagnol, entre 2006 et 2009, dans le but d'explorer les facteurs environnementaux et analyser leur influence sur l'entrepreneuriat.

➤ Pour cela ils ont classé les institutions informelles comme suit :

- 1- Education et formation (enseignement primaire et supérieur).
- 2- Normes culturelle et sociale.
- 3- Opportunité de création d'entreprise.
- 4- Image sociale de l'entrepreneur.
- 5- Accompagnement des femmes dans la création d'entreprise.
- 6- Intérêt pour l'innovation.

➤ Et les institutions formelles comme suit :

- 1- Finance.
- 2- Programmes gouvernementaux.
- 3- Infrastructures commerciales et services.
- 4- Ouverture du marché.
- 5- Infrastructures physiques.
- 6- Droits de propriétés intellectuelles.

Cette recherche à générer les résultats suivants :

- 1- Les institutions informelles influencent le niveau d'entrepreneuriat.
- 2- Les institutions formelles, les programmes gouvernementaux et l'ouverture des marchés ont un coefficient significatif et négatif.
- 3- Les infrastructures commerciales et de services et les droits de propriétés intellectuelle ont un coefficient significatif et positif.
- 4- Les institutions formelles influencent le niveau d'activité entrepreneurial.

---

<sup>247</sup>Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

- 5- Les institutions formelles telles que, la finance et l'infrastructure physique n'ont pas d'impact significatif.
- 6- Les institutions informelles ont une plus grande influence sur l'esprit d'entreprise que les institutions formelles.
- 7- L'entrepreneuriat masculin est de plus de 71% de la variance de l'entrepreneuriat féminin.
- 8- L'enseignement primaire et les normes culturelles et sociales ont une influence négative sur l'entrepreneuriat.
- 9- Les opportunités de création d'entreprise et l'image sociale de l'entrepreneur ont une influence positive.

En conclusion, malgré la méthodologie rigoureuse utilisée, les résultats de cette recherche devraient être interprétés avec prudence car la disponibilité des données a contraint l'analyse dans une période qui ne reflète pas un cycle économique, au contraire, les données correspondent à une période de récession et donc les résultats ne peuvent pas être généralisés.

D'autre part Nick Williams and Tim VORLEY ont publié un article en 2014 dans : « *International Small Business Journal* » intitulé : « **Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria**<sup>248</sup> ». A travers cet article les chercheurs ont tenté d'évaluer l'environnement institutionnel et son influence sur le développement de l'entrepreneuriat en Bulgarie.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire suivant : Comment l'environnement institutionnel influence le développement de l'entrepreneuriat en Bulgarie c'est-à-dire l'asymétrie institutionnelle.

L'asymétrie institutionnelle est définie comme le décalage entre les institutions formelles et informelles. L'asymétrie se développe au fil du temps comme formelle. Les institutions sont réformées pour soutenir l'entrepreneuriat tandis que les institutions informelles restent sans soutien.

- En 2012 le forum économique mondial classe la Bulgarie au soixante-deuxième rang sur cent quarante-deux économies mondiales en termes de compétitivité globale.
- Le nombre des entreprises privées en Bulgarie a connu une croissance rapide depuis le début des réformes, et en 2010 les petites et les moyennes entreprises (PME) à 60 % de l'emploi dans l'économie Bulgare.

---

248 Williams, N., & VORLEY, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

- L'échantillon de l'analyse portait sur une population globale de deux cent dix (210) entrepreneurs dont trente-quatre semi-structurés en profondeur qualitative.

L'ensemble des données les plus récente a été structuré sous forme de tableau.

T<sub>1</sub>) Comprend la structure et le développement des entreprises (PME).

T<sub>2</sub>) Présente un profil des participants en termes de secteur d'activité, la taille de l'entreprise et son âge.

T<sub>3</sub>) Présente le résumé des réponses aux nouvelles questions clés de l'entrepreneur et la fréquence de ces réponses.

Cette recherche à générer les résultats suivants :

- 1) Si l'activité entrepreneuriale est une attitude positive envers l'entrepreneurial elle doit être encouragée, et les règles formelles doivent être alignées sur les normes informelles.
- 2) L'entretien avec les entrepreneurs a exploré la nature et l'impact des asymétries institutionnelles.
- 3) La normalisation de l'entrepreneuriat informel représente une économie illégale et un obstacle à la promotion de forme d'entrepreneuriat plus productives et ambitieuses.
- 4) Le développement d'institution informelles pro-entrepreneuriat est tout aussi important que le renforcement et l'amélioration des institutions formelles pour réduire l'asymétrie.

En conclusion, afin de réduire l'asymétrie institutionnelle, il est nécessaire de mieux aligner les institutions formelles et informelles.

Christopher Sutter, Justin Webb et al ont publié un article en 2017, dans «**Journal of Business Venturing**» intitulé «**Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets**»<sup>249</sup>. Cet article a mis en évidence des recherches antérieurs qui se sont apparues pour faire le passage à la formalité comme choix stratégique des entrepreneurs.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire suivant : comment les intermédiaires institutionnels font passer les entrepreneurs des marchés informels aux marchés formels ?

Pour mieux comprendre comment les intermédiaires institutionnels font passer les entrepreneurs des marchés informels aux marchés formels, les auteurs ont menés une étude de

---

<sup>249</sup>Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

cas approfondie d'une organisation non gouvernemental (ONG) agissant en tant qu'intermédiaire. Ils ont travaillé avec les petits entrepreneurs.

Une étude qualitative à été utilisé pour examiner le processus par lequel l'ONG à faciliter la transition des agriculteurs vers le système formel. Des entretiens ont été menés en espagnol pour les auteurs.

Pour faciliter la formalisation, l'ONG a embauché une trentaine de techniciens ainsi que quatre responsables régionaux. Tous les techniciens avaient une formation en agriculture. L'implication de l'ONG dans ce projet à été d'une durée totale de trois ans. D'autres acteurs compétant ont facilité la formalisation, ce sont les universités et les instituts de recherches qui ont cadré les aspects de la formalisation.

Les efforts de collecte de données visaient à saisir des informations sous divers angles et par divers moyens pour :

- 1- Eviter les biais résultant de la désirabilité sociale.
- 2- Développer un modèle théorique complet.

Les données ont été collectées en cinq voyages

- 1- Un voyage d'une semaine à été effectué en 2009 pour mener les premiers entretiens et soutenir le projet.
- 2- Deuxième voyage de six semaines en 2010 pour mener des entretiens, observer et collecter des archives.
- 3- Troisième voyage de dix jours à été entrepris pour mener une série supplémentaire d'entretiens et de groupe de discussion en Mai 2011.
- 4- Quatrième voyage en 2012 ont été menés des entretiens et des observations.
- 5- Un long voyage en 2014 a mené sur des entretiens et des collectes de données.

Les résultats obtenus mettent en évidence comment une telle transition implique bien plus qu'un changement dans la conformité légale. En étudiant l'entrepreneuriat dans l'économie informelle, les universitaires bénéficieront d'une plus grande considération du rôle des normes. Il est important de noter que l'ONG n'a pas agit de manière isolée dans la promotion de la formalisation. Les données étaient limitées à l'action de l'ONG et des agriculteurs.

En fin les auteurs espèrent que cette étude stimulera d'autres recherches pour comprendre comment les entrepreneurs peuvent être transférés vers l'économie formelle.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Dans ce cadre, **Colin C. Williams et Slavko Bezeredi (2018)**<sup>250</sup>, évaluent l'approche d'acteur social en rapportant des preuves de 453 entretiens en face à face avec un échantillon représentatif au niveau national des entrepreneurs en ARY de Macédoine. En effet, Les résultats révèlent non seulement une association significative entre la participation à l'économie informelle et le non-alignement des points de vue des entrepreneurs sur les règles formelles, mais des défaillances institutionnelles formelles spécifiques qui sont significativement associées à l'acceptabilité de l'entrepreneuriat informel, à savoir des services publics de mauvaise qualité, un manque d'équité fiscale, la corruption et l'instabilité des institutions formelles.

### 2.1.3. En Amérique :

**Sebastian Apariciv, David Urbance & David Audretsch** ont publié un article en 2016 dans « *technological forecasting et social change* » intitulé « **Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence** »<sup>251</sup>. A travers cet article les chercheurs ont tenté d'évaluer les facteurs institutionnels qui encouragent l'entrepreneuriat d'opportunité afin d'atteindre un taux de croissance économique plus élevés.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire suivant : Quels facteurs institutionnels dans l'entrepreneuriat d'opportunité affecte la croissance économique.

Etant donné que différents ensembles de données ont été combinés, l'échantillon final se compose de données de panel avec deux cents cinquante-trois (253) observations dans quarante-trois (43) pays plus particulièrement dans les pays de l'Amérique latine et cela dans le but d'explorer les facteurs institutionnels qui encouragent l'entrepreneuriat d'opportunité afin d'atteindre un taux de croissance plus élevés et en utilisant un modèle qui fournit des preuves empiriques sur l'effet de simultanéité entre ces facteurs en posant les hypothèses suivantes :

H1) Le contrôle de la corruption a une influence positive sur des opportunités d'entrepreneuriat.

H2) La confiance en ses compétences a une influence positive sur l'entrepreneuriat d'opportunité.

---

250 Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.

251 Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

H3) Le nombre de démarches nécessaire à la création d'entreprise a une influence négative sur l'entrepreneuriat d'opportunité.

H4) L'accès aux crédits bancaires a une influence positive sur l'entrepreneuriat d'opportunité.

H5) Croissance économique est influencé positivement par l'entrepreneuriat d'opportunité.

Afin de répondre à ces hypothèses, les auteurs ont exploré les facteurs encourageant l'entrepreneuriat d'opportunité afin d'atteindre des taux de croissance plus élevés en utilisant des données de panel pour la période 2004 – 2012 avec deux variables dépendantes :

La première variable : opportunité entrepreneuriat (TEAOPP). Total entrepreneurship activity.

La seconde variable : la productivité du travail.

En utilisant plusieurs variables indépendantes : 1 contrôle de la corruption. 2 la confiance en ces compétences. 3 nombres de procédures pour la création d'entreprise. 4 la capacité d'obtenir un crédit bancaire. 5 le capital. 6 l'exportation. 7 l'espérance vie. 8 la consommation publique.

L'analyse de ces données de panel pour la période 2004 – 2012 ont été utilisé pour étudier empiriquement les effets simultanés des facteurs institutionnels sur l'entrepreneuriat d'opportunité et cette variable sur la croissance économique.

Cette recherche à générer trois résultats clés :

- Premièrement : Il y a une preuve d'une relation positive entre les facteurs institutionnels et l'entrepreneuriat d'opportunité.
- Deuxièmement : Il a été trouvé une relation positive entre l'opportunité TEA et la croissance économique.
- Troisièmement : Il est possible de suggérer que les institutions informelles mesuraient par la maîtrise de la corruption et la confiance en ces compétences encouragent l'esprit d'entreprise nécessaire pour favoriser la croissance économique.

En ce qui concerne les pays d'Amérique latine, le contexte social pourrait être améliorer par la promotion de l'entrepreneuriat d'opportunité.

D'autre part Colin C. Williams et Youssef ont publié un article en 2015 dans « *the journal of Entrepreneurship* » intitulé « **Theorising Entrepreneurship in the informal sector** »

**in urban Brazil : A product of Exit or exclusion ?<sup>252</sup> ». A travers cet article les chercheurs ont tenté d'évaluer d'une manière critique les explications concurrentes de l'informel et l'esprit d'entreprise du secteur qui lisent ces efforts pour résulter soit l'exclusion des prestations de l'état et des circuits de la modernité économique ou la sortie volontaire des travailleurs des institutions formelles dans les zones urbaines du Brésil.**

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant : Quel contexte donné à la sortie ou à l'exclusion pour développer une explication de la participation au secteur informel de l'entrepreneuriat.

Pour répondre à cette problématique.

1- Un bref examen sera fourni des explications concurrentes qui considèrent l'entrepreneuriat du secteur informel comme un produit de l'exclusion des circuits de l'économie moderne ou leur sortie volontaire de la sphère formelle.

2- Une enquête des entrepreneurs du secteur informel et leurs motivations dans les zones urbaines du Brésil. En posant les hypothèses suivantes :

H<sub>1</sub> : L'entrepreneuriat informel : un produit d'exclusion.

H<sub>2</sub> : L'entrepreneuriat informel : un produit de sortie.

H<sub>3</sub> : L'entrepreneuriat informel : comme décision économique rationnelle.

H<sub>4</sub> : L'entrepreneuriat informel : comme choix de vie.

Afin de répondre à ces hypothèses une évaluation a été effectuée sur la validité de la visualisation de la sortie et de l'exclusion de la participation aux entreprises du secteur informel.

- Cette enquête sur le secteur informel urbain (ECINF) a été élaborée en deux étapes :
- **Première étape** : Le nombre de ménages à interroger a été décidé le recensement deux milles a été utilisé pour identifier le nombre des entreprises dans les vingt-six états brésiliens.
- **Deuxième étape** : L'échantillon représentatif de ces entrepreneurs selon l'activité ou le secteur dans lequel ils travaillent.

Après la réalisation des enquêtes la collecte des données pour ECINF est réalisée en cinq étapes.

- **Première étape** : Des données ont été recueillies sur la nature de l'activité économique.
- **Deuxième étape** : Les données sur les revenus générés, les dépenses impliqués, l'équipement requis, le lieu de production et le nombre d'employés, l'âge et le niveau d'étude.

---

252Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion? *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

- **Troisième étape :** Evaluation du niveau d'organisation, la visibilité des unités économiques. Le type de comptabilité.
- **Quatrième étape :** Les principaux problème face à l'entreprise, leurs projets d'avenir.
- **Cinquième étape :** La raison principal de la création de l'entreprise.

Cette recherche à générer les résultats suivants :

- 1- 86% des entrepreneurs du secteur informel fonctionnent comme des commerçants indépendants et sans aucun employé.
- 2- 13% des entreprises fonctionnent avec cinq employés au moins.
- 3- 31% ayant terminé leurs études jusqu'au secondaire, et 8% diplômé universitaire et seulement 9% n'ont pas d'études ou moins d'un an d'études.
- 4- 52% travaillent quarante heures par semaine, 70% parmi ceux qui ont des employés.
- 5- La raison principale de la création d'entreprise est :
  - 69% ont quitté l'emploi formel pour des raisons plus volontaires telles que la réalisation d'objectifs personnels.
  - 27% occupaient un emploi formel avant d'établir leur micro-entreprises.
  - 31% des entrepreneurs du secteur informel ont leur incapacité à trouver un emploi formel.
  - 45% des entrepreneurs du secteur informel était une question de choix.

En termes généraux, environ dix entrepreneurs informels sur vingt le font en raison de leur exclusion de l'économie formelle, quatre par choix en tant qu'une décision économique rationnelle, cinq en tant que choix de vie et le un vingtième (1/20) restant ont donné d'autre raisons ou ils n'ont pas répondu.

Environ la moitié des entrepreneurs du secteur informel exploitant des micro-entreprises avec des employés.

Il résulte que ces perspectives de sortie ou d'exclusion ne peuvent plus être considérés comme mutuellement exclusives.

Si cet article peut stimuler cette re-théorisation de l'entrepreneuriat dans le secteur informel et encourage de poursuivre les recherches, alors il aura atteint ses objectifs.

**Farzad H. Alvi et jonge Albert Mendoza** ont publié un article en 2017 dans « **critical perspectives on international business, Vol. 13** ». Intitulé « **Mexico City Street vendors and the stickiness of institutional contexts Implications for strategy in emerging markets<sup>253</sup>** ».

---

<sup>253</sup>Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico City Street vendors and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

A travers cet article les chercheurs ont tenté d'évaluer l'entrepreneuriat informel dans les rues de Mexico par opposition au mouvement vers un autre, le secteur formel.

A cet effet ils ont construit leur étude en deux étapes dont la première portait sur un entretien de fond avec les leaders de vendeurs de rue et la deuxième sur un questionnaire pour les vendeurs de rue. Pour répondre à cette problématique les auteurs ont utilisé une conception de recherche pluraliste pour obtenir les informations nécessaires pour leur étude, elle à été effectué dans les rues de Mexico.

Le questionnaire a été mené auprès de quarante-et-un (41) vendeurs de rue informels venant de six villes différentes ainsi que cinq autres fournisseurs ont répondu pour clarifier certaines questions.

Tout le questionnaire été mené face à face et comprenait les questions suivantes :

- 1) Proportion des femmes.
- 2) Age médian.
- 3) Ancienneté au travail.
- 4) Proportion de migrants.
- 5) Proportion des mariés.
- 6) Médiane de nombre d'enfants.
- 7) Leurs parents étaient des vendeurs de rue ?

L'analyse des données quantitative a nécessité l'utilisation à la fois des statistiques descriptives univariées et des corrélations bivariées.

Les tests statistiques ont porté sur :

- 1) Convictions du vendeur qu'il pourrait trouver un autre emploi.
- 2) Décision du vendeur de quitter la vente ambulante.
- 3) Le revenu net minimum sollicité pour décider de quitter la vente ambulante.
- 4) Revenu net mensuel moyen du vendeur.
- 5) Les vendeurs qui s'estiment capable de trouver un travail.
- 6) Salaire mensuel requis pour passer à un emploi salarié formel.
- 7) Les revenus mensuels moyens du vendeur en tant que vendeur ambulante.

L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

- 1) La résistance à rester dans le secteur informel en raison du manque d'opportunité dans le secteur formel.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

- 2) Les vendeurs qui se croient capables de quitter la rue ont tendance à être plus jeunes et plus instruits, ou ont moins d'ancienneté au travail.
- 3) Certains vendeurs de rue souhaitent quitter le secteur informel en raison des épreuves et d'autres trouvent que leur autonomie l'emporte sur les difficultés.
- 4) 27% de l'échantillon ont déclaré préférer rester dans le commerce de rue, même s'il est offert un salaire plus élevé dans un emploi formel en raison de la croyance des vendeurs dans leur faible accès à un emploi formel.

### 2.1.4. En Asie :

R. ASHID et M. ATAANI et all. ont publié un article en 2017 dans la « **European Management Review, Vol. 14,**» intitulé « **Hidden Entrepreneurs: Informal Practices within the Formal Economy**»<sup>254</sup> à Oman.

A travers cet article, les chercheurs ont fait une étude qualitative qui s'appuie sur la théorie institutionnelle pour éclairer l'émergence d'entrepreneurs informel cachée à Oman.

Pour cela ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant.

- 1) Qui sont les entrepreneurs cachés et comment font-ils le lien entre les économies formelles et informelles ?
- 2) Quels sont les effets perçus des entrepreneurs cachés sur les entrepreneurs locaux et l'économie au sens large ?
- 3) Comment les entrepreneurs cachés informel peuvent-ils contribuer à l'écosystème entrepreneurial Omanais ?

Des entretiens individuels ont été menés auprès de trente-huit (38) entrepreneurs de diverses entreprises, ainsi que d'autres parties prenantes y compris, les banquiers et les universitaires générés sur une cinquantaine d'heure d'entretiens. Les participants ont été sélectionnés à l'aide d'une technique d'échantillonnage pour fournir une grande variabilité et représentativité du contexte d'étude à Oman.

Tous les entretiens ont été menés dans le gouvernorat de Mascate qui est la plus grande région d'Oman. Ces questions portaient sur :

- 1) Les antécédents familiaux.
- 2) Leur âge.

---

254Al-Mataani, R., Wainwright, T., &Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.

- 3) L'expérience des entrepreneurs.
- 4) L'environnement socio-culturel et institutionnel.

Des entretiens approfondis ont été menés et les documents ont été analysés pour obtenir un aperçu exploratoire de l'émergence de l'entrepreneuriat caché et ses effets perçus sur le développement de l'entrepreneuriat et l'économie.

L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

- 1) Avoir un marché libre à Oman, c'est bien, mais il devrait y avoir des règlements qui peuvent contrôler l'entrée sur le marché.
- 2) Comment les institutions normatives ont favorisé l'émergence d'entrepreneurs cachés. Il constate que des pratiques cachés ont été intégré dans le contexte social, semblable à la plupart des activités informelles.
- 3) L'entrepreneuriat caché augmente la pression sur les entrepreneurs actifs. En générer une concurrence déloyale sur le marché.
- 4) Les personnes interrogées ont déclaré que les non-omanais ont tendance à accepter des bénéfices inférieurs. Ce qui est obtenu en employant des travailleurs issus des réseaux étrangers, qui acceptent des salaires inférieurs.
- 5) Les personnes interrogées ont également souligné l'impact négatif des entrepreneurs cachés sur l'économie au sens large. Par exemple, les profits générés par les activités cachés sont souvent transférés à l'étranger au lieu d'être diffusés dans l'économie omanaise.
- 6) Les entrepreneurs cachés peuvent être utilisés comme bon réseau avec des liens avec des ressources internationales et marchés. Ils ont généralement accès à la connaissance, les finances, les ressources humaines et les fournisseurs qui sont indisponible à Oman.

Julie-Ann Elston, Sandy Chen et Alois Weidinger ont publié un article en 2016 dans « **Small Business Economics** » intitulé « **The role of informal capital on new venture formation and growth in China.** »<sup>255</sup> A travers cet article les chercheurs ont tenté d'examiner la nature et le rôle des capitaux informels utilisé par les micro-entreprises dans la dynamique marché émergent de la Chine.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnement suivant : est-ce que les ressources financières offrent un avantage pour les jeunes entreprises à démarrer et à se développer ?

---

<sup>255</sup>Elston, J. A., Chen, S., & Weidinger, A. (2016). The role of informal capital on new venture formation and growth in China. *Small Business Economics*, 46(1), 79-91.

## CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Pour répondre à cette problématique, ils ont utilisé une source unique de données pour 260 entrepreneurs urbains de 2007 jusqu'à 2011.

Cette étude se divise en plusieurs parties :

- 1- Examiner la relation entre la taille de l'entreprise, la croissance et les sources de financement.
- 2- Discuter le processus de collecte de données de l'enquête.
- 3- Traiter la nature des données.
- 4- Contient les résultats.

Les données de cette étude ont été recueillies à partir d'enquêtes menées auprès des entrepreneurs chinois pour les années 2007 – 2011. Les propriétaires des petites entreprises ont été interrogés dans cinq grandes villes : **Wuhan, Changsha, Yueyang, Zhangjie et Huizhou.**

Les données de l'enquête sont cohérentes avec les conclusions de l'étude de l'AQQ 2005, en ce sens la plupart des entrepreneurs interrogés n'ont pas utilisé les marchés financiers ou les institutions pour le financement pour le démarrage de l'entreprise. Ces entreprises ont utilisé des financements informels.

- 1- La richesse joue également un rôle important sur la croissance des entreprises.
- 2- Cette étude fournit des preuves que les entreprises doivent s'appuyer fortement sur l'informel plutôt que le formel.
- 3- Les résultats montrent que les facteurs financiers ne jouent pas un rôle crucial dans le démarrage des petites entreprises chinoises.
- 4- Les estimations fournissent des preuves empiriques que les micro-entreprises chinoises ne font pas l'utilisation intensive du capital formel ou externe.

CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

AUTEUR	Taux de croissance annuel	les travailleurs	La nécessité	les opportunités	Politiques	la corruption	Barrières environne Mentales	Compétences	problèmes de gestion	les procédures	Culture& esprit d'entreprise	l'age	Impôts	Sexe	Antecedents entrepreneurs	Exepri ence	la concurrence
Achua, C. F. and R. N. Lussier (2014).			****	****	****												
Adom, K. and C. C. Williams (2012).		****	****	****								****		****	****		
Al-Mataani, R., et al. (2017).		****			****		****				****	****			****	****	****
Alvarez, C. and D. Urbano (2011).	****				****	****				****	****						
Alvi, F. H. and J. A. Mendoza (2017).		****		****	****		****					****					
Aparicio, S., et al. (2016).	****			****		****		****		****							
Ben Youssef, A., et al. (2018).					****		****				****						
Williams, C. C. and S. Bezeredi (2018).	****				****	****	****			****			****				
Williams, C. C. and S. Bezeredi (2018).			****	****	****		****						****				
Williams, C. C. and Y. Youssef (2015).			****	****			****										
Williams, N. and T. Vorley (2015).					****					****	****						
André Modeste ABATE (2017)		****					****			****		****		****	****		

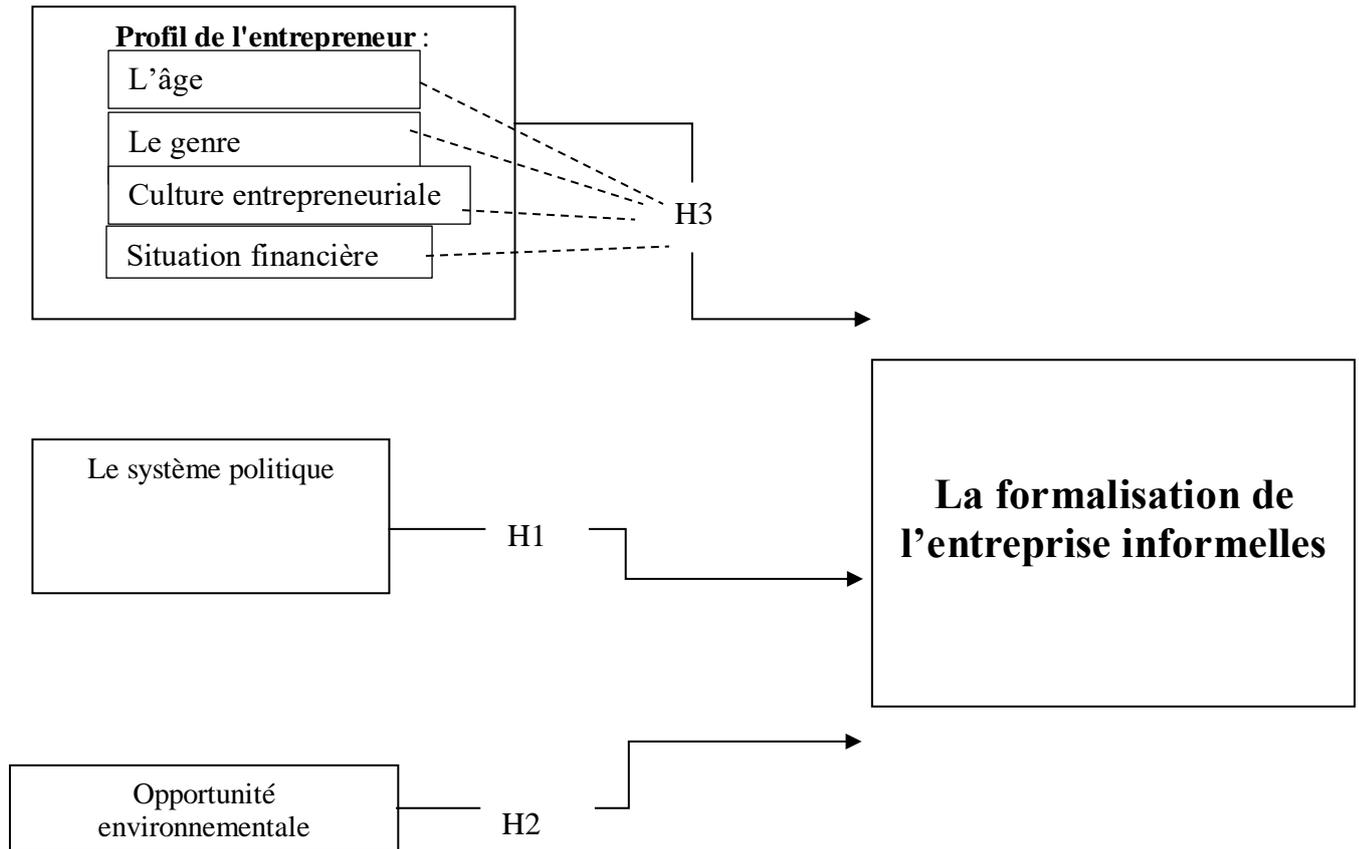
CHAPITRE II : REVU SUR LA FORMALISATION DE CREATION D'ENTREPRISE

Simen,s,f (2018)	****			****	****					****		****	****	****	****		
Williams, C. C. (2007).				****	****						****						
Williams, C. C. (2013).						****							****				
Williams, C. C. (2015).			****														
Williams, C. C. and B. Krasniqi (2018).			****		****												
Williams, C. C. and J. Windebank (2006).											****						
Williams, C. C. and M. S. Shahid (2016).						****				****			****				
Assenova, V. A. and O. Sorenson (2017).		****			****												
Barrios, A. and C. P. Blocker (2015).					****										****		
Behling, G., et al. (2015).											****	****					
Abdallah, G. K. (2017).	****	****															
Worou-Houndekon,R.D&Y.Pesqueux (2013)																	
Aidis, R. (2005).						****	****	****	****								
Alvarez, C., et al. (2011).							****	****			****			****			
Anderson A and Coll (2013)			****	****													
<b>TOTAL</b>	5	6	7	9	13	6	9	3	1	7	8	6	5	5	4	1	1

## 2. Modèle proposé.

En nous appuyant sur cette revue de la littérature, nous avons pu déterminer les variables susceptibles de motiver l'entrepreneur à exercer dans le secteur informel et que les pouvoirs publics doivent considérer pour accroître et inciter les entrepreneurs à formaliser leurs entreprises.

Nous présenterons ces variables à travers le modèle ci-dessous :



**Figure 9 : Modèle proposé.**

H1 : Les systèmes politiques du pays stimulent la formalisation de l'entreprise informelle.

H2 : Les opportunités environnementale augmentent la formalisation de l'entreprise informelle.

H3 : le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle.

## **Conclusion**

En conclusion de ce chapitre, il est clair que la formalisation des entreprises informelles est un défi essentiel pour l'Algérie et d'autres économies en développement. Les mesures politiques mises en place, telles que l'affiliation à la sécurité sociale et les incitations fiscales, ont eu un impact positif sur la formalisation, comme en témoigne l'augmentation du nombre de travailleurs affiliés. Cependant, des obstacles persistent, notamment la complexité des procédures administratives et le manque de sensibilisation quant aux avantages de la formalisation.

La revue de littérature nous a également permis de comprendre que la prévalence de l'entrepreneuriat informel est souvent due à des échecs institutionnels formels, créant un écart entre les règles officielles et les normes culturelles des entrepreneurs.

En explorant les différentes approches de formalisation dans différentes régions du monde, nous avons identifié des variables cruciales qui influencent la décision des entrepreneurs de rejoindre le secteur formel. Ces variables, telles que le système politique, les opportunités environnementales et le profil de l'entrepreneur, doivent être prises en compte par les pouvoirs publics pour élaborer des politiques efficaces visant à encourager la formalisation.

En somme, la formalisation des entreprises informelles est un processus complexe, mais essentiel pour favoriser la croissance économique, le développement durable et la réduction de la pauvreté. Le chemin vers la formalisation en Algérie est en cours, et il est clair que des efforts continus sont nécessaires pour surmonter les obstacles et inciter les entrepreneurs informels à devenir formels. La prochaine section de ce travail examinera en détail le modèle proposé pour promouvoir la formalisation, en mettant en lumière les variables clés qui doivent être prises en compte pour atteindre cet objectif.

# Chapitre III :

## Etude pratique

### **Introduction**

La partie théorique consacrée à l'étude sous différentes formes du sujet proposé étant achevée, nous nous devons maintenant de lui ajouter dans un dernier chapitre une approche de type empirique. L'objectif est bien entendu d'associer, en les confrontant, la théorie à la pratique à travers une étude empirique auprès d'un échantillon d'entreprises qui se sont rapprochés de la CASNOS.

Dans ce travail de recherche, nous nous sommes intéressés à étudier le phénomène de formalisation à la création de l'entreprise informel vers le formel en prenant compte des différentes variables déduits de notre modèle proposé.

Le point de départ de notre réflexion a été de comprendre d'abord et avant tout le profil de l'entrepreneur sur : le genre, l'éducation et la situation financière. Puis tester l'étendu de l'effet du système politique et de l'opportunité environnementale sur la formalisation de cette même entreprise.

Pour cela nous nous sommes appuyés dans ce travail sur la démarche générale de recherche que nous avons adopté et inspirés et déduit de notre étude bibliographique en prenant en considération la complexité du modèle algérien.

Il est à rappeler que chaque démarche de recherche s'inscrit dans une posture épistémologique précise. L'épistémologie « s'interroge sur ce qu'est la science en discutant de la nature, de la méthode et de la valeur de la connaissance »<sup>256</sup>. Il s'agit d'une grille de lecture qui permet au chercheur d'aborder la réalité. Dans cette thèse nous avons adopté une démarche positiviste qui « vise à décrire une réalité de manière objective et implique que le chercheur adopte une posture extérieure au cours de l'observation des faits »<sup>257</sup>.

A cet effet, les variables étudiées ont été mesurées à l'aide d'échelles de mesures validées. Ainsi, la première partie consistera à designer le profil de l'entrepreneur, la seconde partie consacrera à détermine le rapport entreprise Casnos, une troisième partie comportera la gestion de l'entreprise, une quatrième partie pour l'environnement et une dernière partie pour connaitre l'opportunité ou la nécessité entrepreneuriale.

---

256Perret, V., & Séville, M. (2003). Fondements épistémologiques de la recherche. *Méthodes de recherche en management*, 2, P13.

257Evard, M. E., & Volkov, A. E. (2009, December). Modeling of deformation defects accumulation and fracture of austenitic TiNi shape memory alloy. In *12th International Conference on Fracture 2009, ICF-12* ,p3920

## Section 1 : Positionnement épistémologique et méthodes

### 1.1 Choix épistémologique

Il existe, généralement trois approches épistémologiques par rapport aux quelles un chercheur, selon l'objet de son étude peut se positionner : l'approche positiviste, l'approche interprétativiste et l'approche constructiviste.

Selon Allard-Poesi et Maréchal (2003), « pour un chercheur positiviste, l'objet de la recherche consiste principalement à interroger des faits afin d'en découvrir la structure sous-jacente. Pour un chercheur interprétatif, il s'agit de comprendre un phénomène de l'intérieur pour tenter d'appréhender les significations que les gens attachent à la réalité, leurs motivations et leurs intentions. Pour un chercheur constructiviste enfin, construire un objet de recherche consiste à élaborer un projet de connaissances que la recherche s'efforcera de satisfaire »<sup>258</sup>.

A travers cette recherche, nous nous intéressons aux facteurs qui stimulent la création de l'entreprise informel vers le formel en tenant compte de la complexité du terrain algérien qui peut ainsi être inscrite dans une approche positiviste.

Dans les approches positivistes, deux méthodes de recherches peuvent être utilisées : la méthode quantitative déductive (ou hypothético déductive) et la méthode quantitative inductive (ou hypothético inductive).

### 1.2 Méthode de recherche

Selon Boutillier, Goguel d'Allondans, Uzunidis et Labère(2005), la méthode de recherche renvoie à « des procédures et des techniques dont la finalité est d'obtenir des réponses aux questions posées »<sup>259</sup>. Une démarche de recherche positiviste, qu'elle soit qualitative ou quantitative, peut être soit hypothético-déductive ou hypothético-inductive.

Mbengue et Vandangeon- Deromezont<sup>260</sup>, ont établi dans le tableau N°8, ci-dessous quatre cas de figure à partir de la combinaison des démarches qualitatives Vs quantitative et hypothético-déductive Vs hypothético-inductive.

---

258ALLARD-POESI, F. (2003). et MARECHAL C. Construction de l'objet de la recherche, p40

259Boutillier, S., d'Allondans, A. G., &Uzunidis, D. (2005). *Méthodologie de la thèse et du mémoire* (Vol. 575). Studyrama.p75.

260Mbengue, A., Vandangeon-Deromez, I., & Garreau, L. (2014). Op, cit, p350.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 5 :** *Démarches ou méthodes de recherche. (Adapté de Mbengue et Vandangeon-Derumez, 2003 ; Evrard et al., 2009)*

Méthodes	Quantitative	Qualitative
Déductive	Méthode déductive quantitative (1)	Méthode déductive qualitative (2)
Inductive	Méthode inductive quantitative (3)	Méthode inductive qualitative (4)

**Source :** Mbengue, A., Vandangeon-Derumez, I., & Garreau, L. (2014).

Construire un modèle. *Méthodes de recherches en management*, p350.

On parle de méthode déductive quantitative (1), lorsque le processus de recherche part d'une théorie et vise à tester des relations entre variables quantitatives. Il s'agit dans ce cas de figure d'une démarche hypothético-déductive. Lorsque la confrontation de la théorie passe par des méthodes qualitatives (entretiens, étude de cas), la démarche déductive devient qualitative (2).

On parle de méthode inductive quantitative (3), lorsque le processus de recherche part de l'observation des faits de variables quantifiables pour produire des connaissances, des questions de recherche ou des théories. Dans ce cas de figure « le chercheur ne formule aucune hypothèse au préalable »<sup>261</sup>. La méthode inductive qualitative (4) diffère de la méthode inductive quantitative dans la démarche d'observation. Celle-ci s'appuie sur des entretiens ou études de cas, alors que la méthode déductive quantitative s'appuie sur des données quantitatives.

Cependant la finalité reste la même pour les deux méthodes inductives (quantitative ou qualitative).

Dans le cadre de notre travail de recherche, notre méthode est hypothético-déductive, car nous nous sommes appuyés sur une large revue de la littérature qui traite

Ainsi, toutes les variables de notre modèle sont des variables qui correspondent à des phénomènes subjectifs qui sont mesurés de manière objective grâce aux échelles de mesures déjà validées. Notre choix d'une démarche hypothético déductive se justifie également par le fait que nous vérifions des relations entre variables à l'aide de tests statistiques.

Notre étude de la littérature nous a permis de constater que peu de travaux ont été réalisés à l'aide d'une analyse quantitative, ce qui nous a poussés à favoriser ce type d'analyse.

---

<sup>261</sup>Evrard, Y., Pras, B., Roux, E., Desmet, P., Dussaix, A. M., & Lilien, G. L. (2009). *Market-Fondements et méthodes des recherches en marketing* (No. hal-00490724), p48.

## CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Notre recherche s'inscrit donc dans une démarche quantitative à l'aide d'un questionnaire. Elle nous permettra de tester nos hypothèses auprès de notre population d'étude ;

Pour ce faire, nous avons conceptualisé un modèle de recherche dont les variables seront mesurées à partir d'échelles de mesure validées. Dans notre cas nous cherchons à expliquer d'abord le taux de stimulants qui peut apporter le système politique et l'opportunité environnemental, le profil de l'entrepreneur (variable indépendante) dans la formalisation de la création de l'entreprise (variable dépendante) chez les entreprises algériennes.

### **1.3 Variables, hypothèses et modèle de recherche**

Notre recherche vise à étudier en premier lieu, la relation de causalité directe entre système politique (variable explicative ou indépendante) et la formalisation (variable expliquée ou dépendante). Ensuite nous tenterons d'étudier la relation de causalité directe entre l'opportunité environnemental (variable explication ou indépendante) et la formalisation (variable dépendante).

Ainsi, nous présenterons, dans ce qui suit, les différentes variables (explicatives, expliquées), les hypothèses et le modèle de notre recherche.

**Variables de la recherche :** Notre modèle comporte trois variables explicatives (indépendantes) et une variable expliquée (dépendantes).

**Variables explicatives :** notre modèle comporte trois variables explicatives ou indépendantes, à savoir le système politique, le profil de l'entrepreneur et l'opportunité environnemental.

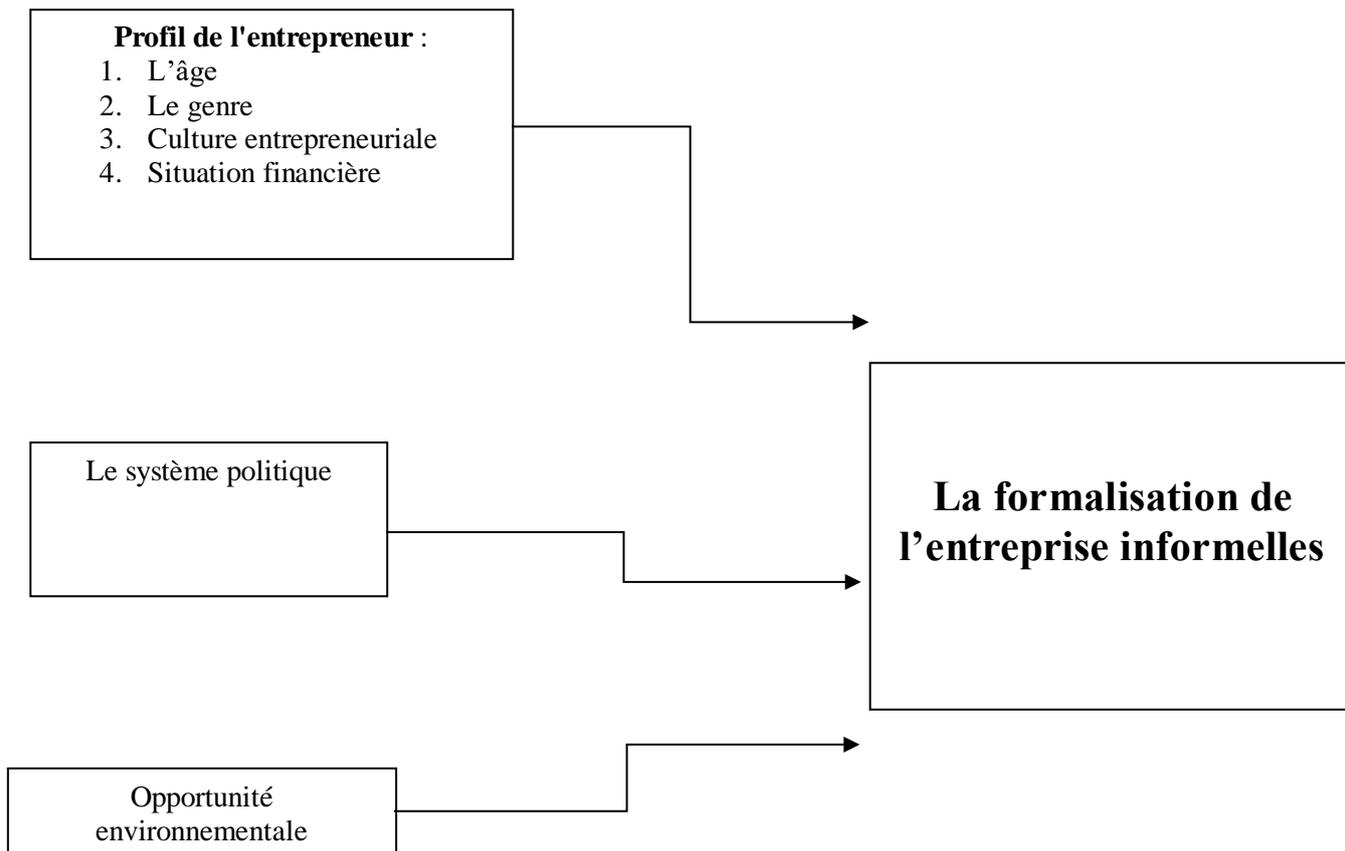
**Variable expliquée :** Il s'agit dans notre cas, d'une seule variable expliquée ou dépendante qui est la formalisation de l'entreprise informel.

**Hypothèses de la recherche :** Notre recherche a pour objectif d'étudier les relations de causalité entre les variables indépendantes (le système politique, le profil de l'entrepreneur et l'opportunité environnemental.) et la variable dépendante qui est la formalisation de l'entreprise informel.

Ainsi en nous appuyant sur les travaux antérieurs qui se sont intéressés à la question de la formalisation de la création de l'entreprise informel,

### **Modèle de la recherche :**

Nous avons élaboré notre modèle de recherche, en nous appuyant sur le socle théorique et les travaux empiriques abordés dans les chapitres précédents. Comme le montre la figure suivante, notre modèle comporte différentes variables et relations. Il s'agit en premier lieu d'étudier le profil de l'entrepreneur. Ensuite, nous étudions le rapport entreprise/casos puis le modèle de gestion de l'entreprise suivi par l'environnement général et enfin l'opportunité et la nécessité entrepreneurial.



**Figure 10 : Modèle proposé.**

#### 1.4 Echantillon de la recherche

Nous allons dans ce qui suit, détailler la façon dont notre échantillon a été déterminé. Mais avant cela, nous allons d'abord définir quelques concepts :

**Population :** « est un ensemble d'unités disjointes pouvant être indexées par les  $N$  premiers entiers, elle est représentée par  $P = \{U_i, i=1, \dots, N\}$  »<sup>262</sup>

D'une façon générale, la population signifie « le groupe humain concerné par les objectifs de l'enquête »<sup>263</sup>

**Echantillonnage :** c'est le procédé utilisé pour choisir un échantillon et qui est à la base de l'enquête par sondage. Glaser & Strauss le définissent comme : « le processus de recueil de données au moyen duquel le chercheur tout à la fois rassemble, code et analyse ses données et décide des matériaux additionnels dont il a besoin et de l'endroit où les trouver dans le but d'élaborer la théorie au fur et mesure qu'elle émerge »<sup>264</sup>

262Gerville-Réache, L., & Couallier, V. (2011). Échantillon représentatif (d'une population finie) : définition statistique et propriétés, p1

263Vilatte, J. (2007). Méthodologie de l'enquête par questionnaire, 1-56. *Formation « Evaluation », Grisolles*, p7

264Carrier-Vernhet, A. (2012). *Implication organisationnelle et épuisement professionnel : une analyse par la théorie de la conservation des ressources* (Doctoral dissertation, Université de Grenoble.), p 177.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Echantillon :** selon Pires, 1997, un échantillon est « le résultat d'une démarche visant à prélever une partie d'un tout bien déterminé »<sup>265</sup>.

**Technique d'échantillonnage :** L'échantillon est le résultat obtenu à l'aide de l'une des deux grandes techniques d'échantillonnage suivantes :

**\*Techniques probabilistes :** il s'agit d'une démarche scientifique qui consiste à choisir par hasard des unités de la population d'étude. Parmi ces techniques, nous citerons le tirage aléatoire simple et le tirage aléatoire systématique.

**\*Techniques non probabilistes :** ne laissent pas de place au hasard, c'est le chercheur qui choisit les individus en fonction des critères essentiels à l'enquête. Parmi ces techniques, nous citerons l'échantillon par convenance, l'échantillon volontaire, l'échantillon raisonné.

**Caractéristiques de l'échantillon de la recherche :** Nous avons d'abord cherché à déterminer le type d'entreprise qui peut être concerné par notre sujet de recherche. En nous appuyant sur les recherches antérieures, nous avons pu constater que « le phénomène de création d'entreprise informel, dans différents secteurs d'activités et surtout la micro-entreprise. Par conséquent, nous optons pour la diversité des entreprises en termes de taille, de secteur d'activité, de formes juridiques.

En second lieu, nous avons cherché à savoir quelle catégorie socio professionnelle était la plus touchée par la formalisation.

Pour notre étude, nous avons choisi l'échantillon par convenance de cette population des adhérents à la casnos, d'abord pour faciliter l'accessibilité, mais aussi pour toucher tous les secteurs d'activité situant à Tlemcen nous avons opté pour un questionnaire auto administré.

Pour déterminer la taille de l'échantillon Chin (1998) propose la règle suivante : « il s'agit de multiplier par 10 le nombre de variables de mesures (variables manifestes) composant la variable latente sélectionnée selon l'une des deux options suivantes :

- Soit la variable latente (indépendante) avec le plus grand nombre d'indicateurs formatifs.
- Soit la variable latente dépendant du plus grand nombre de variables latentes indépendantes »<sup>266</sup>.

Sur 120 questionnaires envoyés à différents cadres exerçant dans des entreprises algériennes au niveau national dans différents secteurs d'activité, 75 nous ont été retournés.

---

265Pires, A. (1997). Échantillonnage et recherche qualitative: essai théorique et méthodologique. *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques*, p120.

266Fernandes, V. (2012). En quoi l'approche PLS est-elle une méthode a (re)-découvrir pour les chercheurs en management ? *M@ n@ gement*, 15(1), p111.

## Section 2 : Présentation des outils de mesure et des méthodes d'analyse des données.

### 2.1. Pré-test du questionnaire.

Selon Vilatte (2007), le pré-test est « une phase fondamentale qui consiste à mettre à l'épreuve le questionnaire par rapport à quelques individus »<sup>267</sup>. Ainsi cette étape nous permet d'évaluer la qualité de notre questionnaire en termes de formulation et de compréhension des questions, ainsi que le temps nécessaire pour y répondre.

Pour cela nous avons envoyé notre questionnaire à 12 porteurs de projet au sein de l'ANSEJ, nous avons obtenu les résultats suivants :

**Tableau N : Pré-test questionnaire.**

<b>Echantillon pour le test du questionnaire 12</b>	
Réponses fiables	9
Questionnaire incomplet	3

Source : Elaboré par l'auteur

Le pré-test nous a permis de valider notre questionnaire dont la structure finale est reproduite dans l'**annexe**.

### 2.2. La collecte des données.

Le pré-test nous a permis de valider notre questionnaire dont la structure finale est reproduite dans l'annexe.

La collecte des données.

Le questionnaire distribué à différentes tranches d'âge afin d'obtenir des réponses fiables et pertinentes.

Le questionnaire a visé surtout les entrepreneurs libres de la région de Tlemcen et les réponses au questionnaire expliquent le contenu.

L'administration du questionnaire et la collecte des données de notre recherche ont été réalisés sur une période de 5 mois (à compter du 03/11/2022 au 16/04/2023).

## Section A : Profil de l'entrepreneur.

Résultats et Analyse de la recherche :

### 3.1 L'échantillon

---

<sup>267</sup>Vilatte, J. C. (2007).op,cit,p9

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les données ont été collectés auprès de 120 entrepreneurs Algériens dans différents secteurs durant la période du 03 novembre 2022 au 16 Avril 2023.

Sur 120 questionnaires distribués 75 ont été retournés, nous avons utilisés le Logiciel SPSS (Statistique package for the social science.....) dans sa version 21.

#### 3.2 Analyse de fiabilité

Les statistiques descriptives de notre échantillon d'étude sont synthétisées à travers les tableaux et les figures suivants :

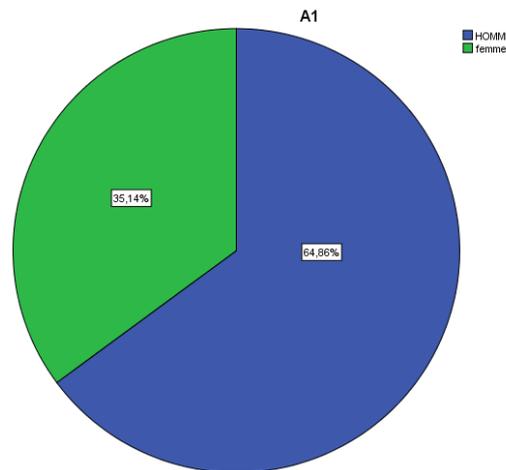
**Tableau 5** : Analyse de fiabilité : indice alpha de Cronbach

Statistiques de fiabilité		
Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments standardisés	Nombre d'éléments
0,726	0,737	13

**Tableau 6** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le genre.

(A1)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
<b>Homme</b>	48	64,9	64,9	64,9
<b>Femme</b>	26	35,1	35,1	100,0
<b>Total</b>	74	100,0	100,0	



**Figure 11** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le genre.

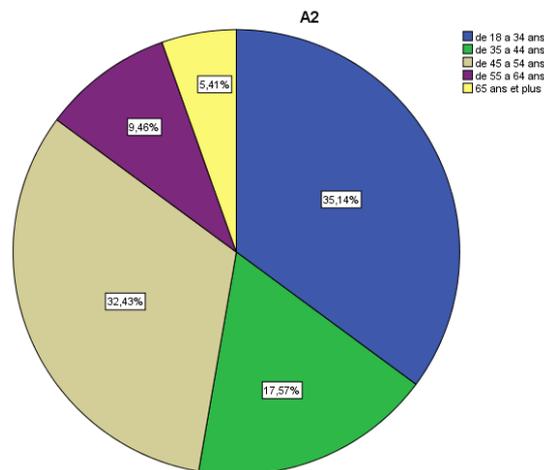
Les résultats obtenus dans le tableau (A1) indiquent que plus de la moitié de notre échantillon est représentée par des hommes (64,86%) contre (35,14%) de femmes.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 7 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'âge.  
(A2)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
De 18 à 34 ans	26	35,1	35,1	35,1
De 35 à 44 ans	13	17,6	17,6	52,7
De 45 à 54 ans	24	32,4	32,4	85,1
De 55 à 64 ans	7	9,5	9,5	94,6
65 ans et plus	4	5,4	5,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	q

Source : résultats SPSS



**Figure 12 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'âge.

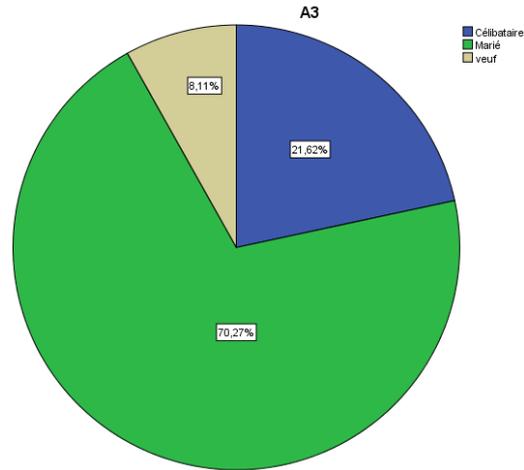
Les résultats obtenus dans le tableau n°(A2) indiquent que plus de la moitié des entrepreneurs interrogés sont âgés entre 45 et 54 ans avec un pourcentage de 35,14%, les entrepreneurs âgés entre 18 et 34 ans représentent 32,43% de notre échantillon, 17,57% des répondants ont entre 35 et 44 ans, tandis que 9,46% sont des répondants ont entre 55 et 64 ans et seulement 5,41% des entrepreneurs ont plus de 64 ans cela démontre que la population sondée est relativement quadragénaire.

**Tableau 8 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation familiale. ( A3)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
--	-----------	-------------	--------------------	--------------------

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Valide	Célibataire	16	21,6	21,6	21,6
	Marié	52	70,3	70,3	91,9
	Veuf	6	8,1	8,1	100,0
	Total	74	100,0	100,0	



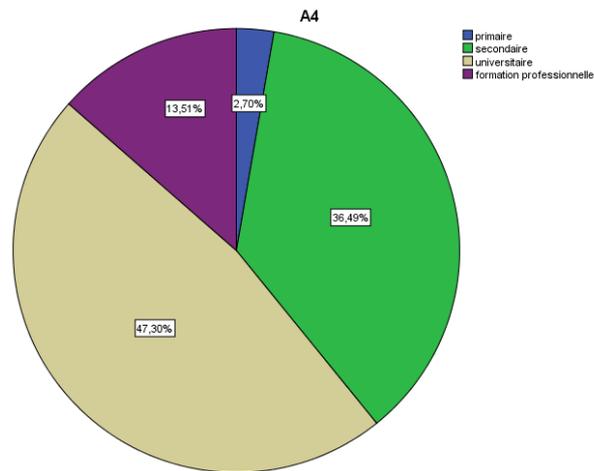
**Figure 13 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation familiale.

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A3) indiquent que plus de la majorité des répondants sont mariés avec un pourcentage de 70,27% de notre échantillon, 21,62% des entrepreneurs sont célibataire et seulement 8,11% des répondants sont veuf ou divorcés.

**Tableau 9 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le niveau d'instruction. (A4)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Primaire	2	2,7	2,7	2,7
Secondaire	27	36,5	36,5	39,2
Universitaire	35	47,3	47,3	86,5
Formation professionnelle	10	13,5	13,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

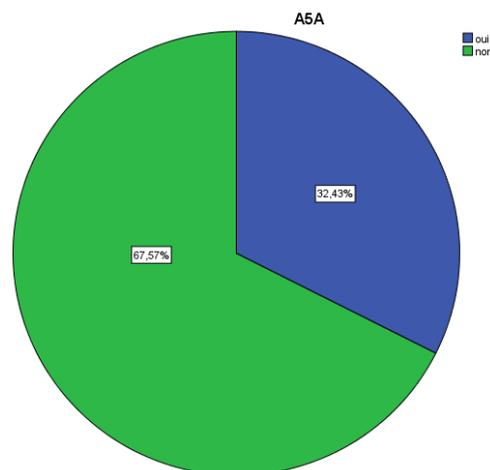


**Figure 14 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le niveau d'instruction.

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A4) indiquent que 47,30% des entrepreneurs sont des universitaires, 36,49% ont un niveau secondaire et 13,51% ont suivi une formation professionnelle et seulement 2,70% des répondants ont un niveau primaire.

**Tableau 10 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant déjà une formation en entrepreneuriat. (A5A)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Oui	24	32,4	32,4	32,4
Non	50	67,6	67,6	100,0
Total	74	100,0	100,0	



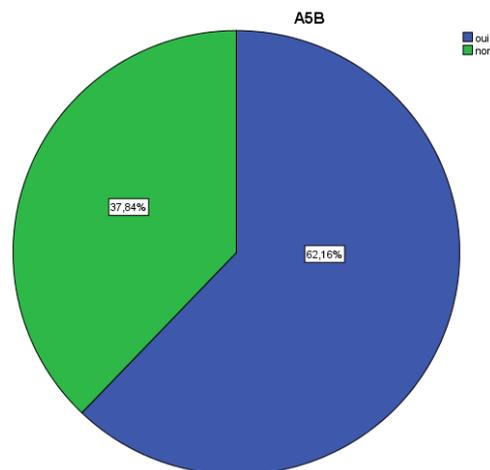
**Figure 15 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant déjà une formation en entrepreneuriat.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A5A) indiquent que 67,57% des répondants n'ont pas suivi une formation en entrepreneuriat contre 32,43% des personnes qui ont déjà suivi une formation en entrepreneuriat.

**Tableau 5** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre. (A5B)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Oui	46	62,2	62,2	62,2
Non	28	37,8	37,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 16** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude des personnes ayant travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre.

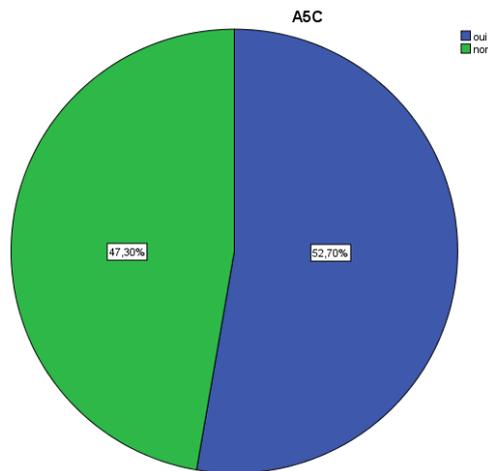
Les résultats obtenus dans le tableau n°(A5B) indiquent que plus de la moitié des répondants ont déjà travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre avec un pourcentage de 62,16% et 37,84% des répondants n'ont pas travaillé dans une autre entreprise.

**Tableau 12** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la formalité de l'entreprise. (A5C)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	39	52,7	52,7	52,7

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Non	35	47,3	47,3	100,0
Total	74	100,0	100,0	



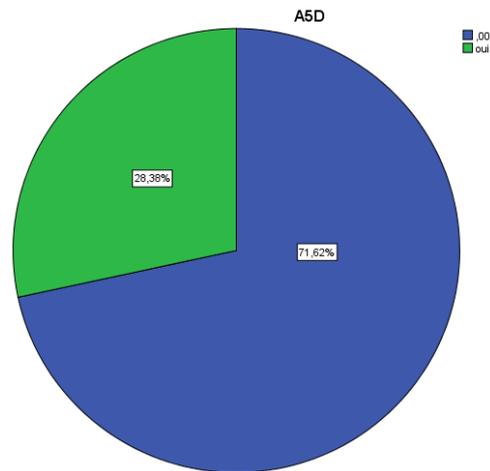
**Figure 16 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la formalité de l'entreprise.

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A5C) indiquent que plus de la majorité des répondants ayant déjà travaillés dans des entreprises avant d'entreprendre au moment que ces entreprises sont formelles avec un pourcentage de 52,70% et de 47,30% des entreprises sont informelles.

**Tableau 13 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le domaine d'activité. (A5D)

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	43	58,1	58,1	58,1
	Non	31	41,9	41,9	100,0
	Total	74	100,0	100,0	

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

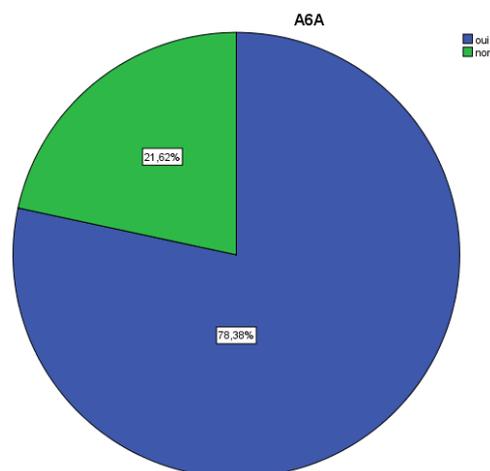


**Figure 17** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le domaine d'activité.

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A5D) indiquent que plus de la majorité des répondants ayant déjà travaillés dans le même domaine d'activité que leurs entreprises avec un pourcentage de 58,1% et 41,9% des répondants ont travaillés dans des domaines différents que leurs entreprises.

**Tableau 14** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon la recherche de l'emploi. (A6A)

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	53	71,6	71,6	71,6
	Non	21	28,4	28,4	100,0
Total		74	100,0	100,0	



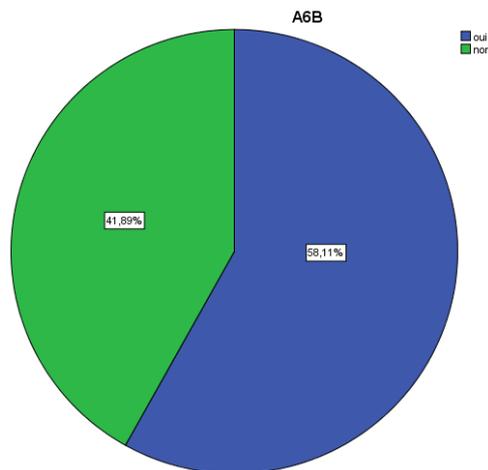
**Figure 18** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon la recherche de l'emploi.

Les résultats obtenus dans le tableau n°(A6A) indiquent que plus de la majorité des répondants étaient à la recherche d'un emploi avant la création de leurs entreprises avec un pourcentage est de 78,38% contre 21,62%.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 15 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon l'indépendance du travail. (A6B)

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	58	78,4	78,4	78,4
	Non	16	21,6	21,6	100,0
	Total	74	100,0	100,0	



**Figure 19 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon selon l'indépendance du travail.

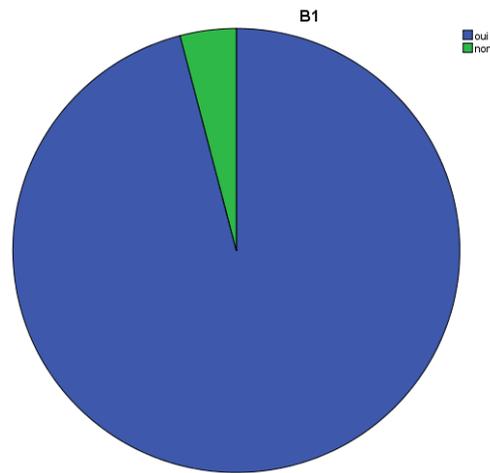
Les résultats obtenus dans le tableau n°(A6B) indiquent que la majorité des répondants voulaient être indépendants avant la création de leurs entreprises avec un pourcentage de 58,11% contre 41,89% des autres qui ne voulaient pas être indépendants.

#### Section B : Rapport Entreprise – CASNOS.

**Tableau 16 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la connaissance de la CASNOS. (B1)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	71	95,9	95,9	95,9
Non	3	4,1	4,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

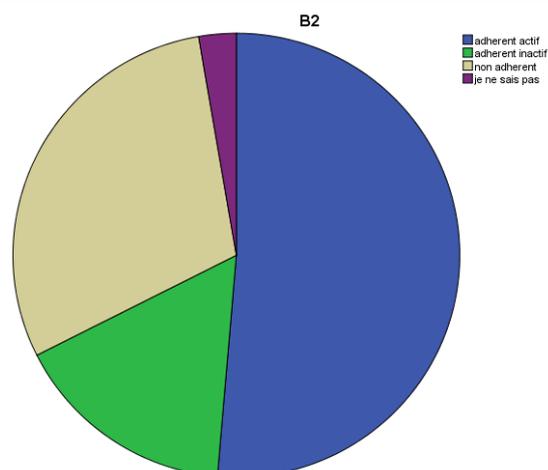


**Figure 20 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la connaissance de la CASNOS (caisse de la sécurité sociale des non-salariés).

D'après les résultats du tableau n°(B1) 5,9% des personnes interrogés sont au courant de la CASNOS et seulement 4,1% des répondants n'ont aucune idée sur la caisse.

**Tableau 17 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le statut par rapport à la CASNOS.(B2)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Adhèrent actif	38	51,4	51,4	51,4
Adhèrent inactif	12	16,2	16,2	67,6
Nonadhèrent	22	29,7	29,7	97,3
Je ne sais pas	2	2,7	2,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	



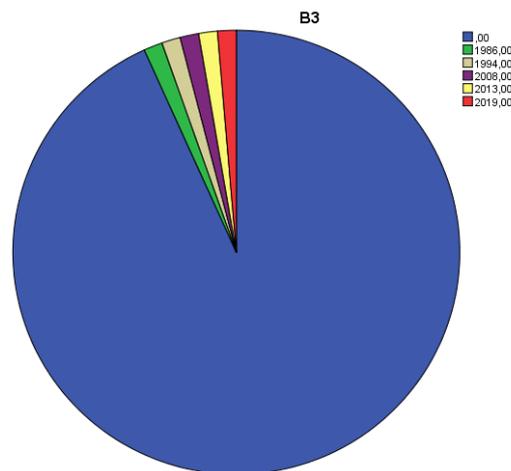
**Figure 21 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le statut par rapport à la CASNOS.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les résultats du tableau n°(B2) indiquent que 51,4% sont des adhérents actifs, 29,7% non adhérents et 16,2% sont des adhérents inactifs et seulement 2,7% des répondants ne sont pas au courant de leur situation via à vis de la CASNOS.

**Tableau 18** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date d'adhésion au programme de la CASNOS. (B3)

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	00	69	93,2	93,2	93,2
	1986,00	1	1,4	1,4	94,6
	1994,00	1	1,4	1,4	95,9
	2008,00	1	1,4	1,4	97,3
	2013,00	1	1,4	1,4	98,6
	2019,00	1	1,4	1,4	100,0
	Total	74	100,0	100,0	



**Figure 22** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date d'adhésion au programme des CASNOS.

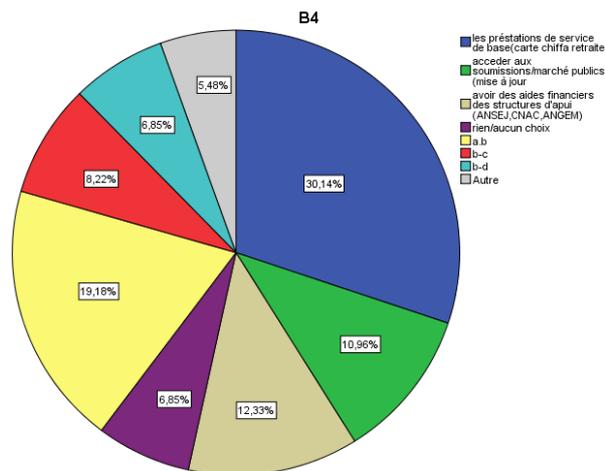
Les résultats du tableau n°(B3) indiquent la date d'adhésion au programme de la CASNOS

**Tableau 19** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les avantages après l'adhésion à la CASNOS. (B4)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	1	1,4	1,4	1,4

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les avantages sociaux	2	2,7	2,7	4,1
Les prestations de service de base (carte chiffa, retraite)	22	29,7	29,7	33,8
Accéder aux soumissions/ Marchés publics (mise à jour)	8	10,8	10,8	44,6
Avoir des aides financiers des structures d'appui (ANSEJ, CNAC, ANGEM)	9	12,2	12,2	56,8
Rien/aucun choix	5	6,8	6,8	63,5
a-b	14	18,9	18,9	82,4
b-c	6	8,1	8,1	90,5
b-d	5	6,8	6,8	97,3
a-c	1	1,4	1,4	98,6
a-d	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



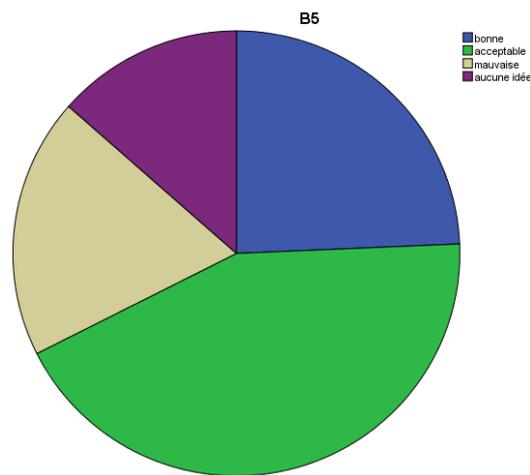
**Figure 23 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les avantages après l'adhésion à la CASNOS.

Les résultats du tableau (B4) indiquent des avantages après l'adhésion à la CASNOS 30,14% profitent des prestations de service de base (carte chifa) 10,96% accèdent aux soumissions/ marché publics, 12,33% bénéficient des aides financières, 8,85% ont répondu par aucun choix 19,18% des répondants profitent au même temps des prestations, de service de base et des soumissions publics, 8,22% bénéficient des soumissions des marchés publics et des aides financières, 6,85% accèdent aux marchés publics et d'autres qui n'ont pas de choix et 5,48% des répondants ont donné d'autres réponses.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 20** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'appréciation de la qualité des services fournis par la CASNOS. **(B5)**

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Bonne	18	24,3	24,3	24,3
Acceptable	32	43,2	43,2	67,6
Mauvaise	14	18,9	18,9	86,5
Aucune idée	10	13,5	13,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 24** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'appréciation de la qualité des services fournis par la CASNOS.

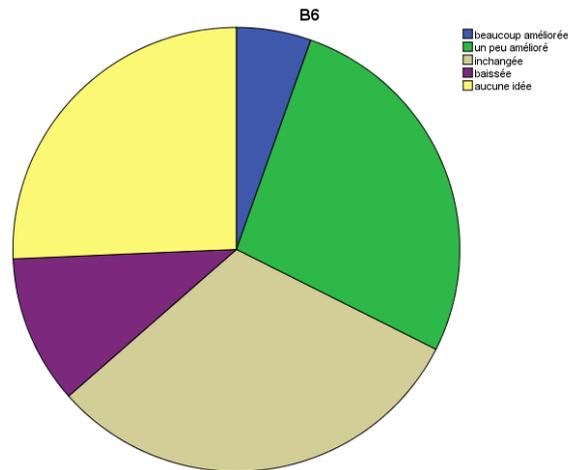
Les résultats du tableau n°(B5) montrent que 43,2% des entrepreneurs ont une situation acceptable, 24,3% ont une bonne situation, 18,9% ont une mauvaise situation et seulement 13,5% des répondants n'ont aucune idée de leur situation avec la CASNOS.

**Tableau 21** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation financière de l'entreprise. **(B 6)**

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Beaucoup améliorée	4	5,4	5,4	5,4

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Un peu amélioré	20	27,0	27,0	32,4
Inchangée	23	31,1	31,1	63,5
Baissée	8	10,8	10,8	74,3
Aucune idée	19	25,7	25,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 25 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la situation financière de l'entreprise.

Les résultats du tableau (B6) indiquent qu'après être affilié à la CASNOS 31,1% des répondants disent que leur situation n'a pas changé, 27% leur situation s'est un peu améliorée, 25,7% n'ont pas d'idée, 10,8% a baissé et seulement 5,4% disent que leur situation s'est beaucoup améliorée.

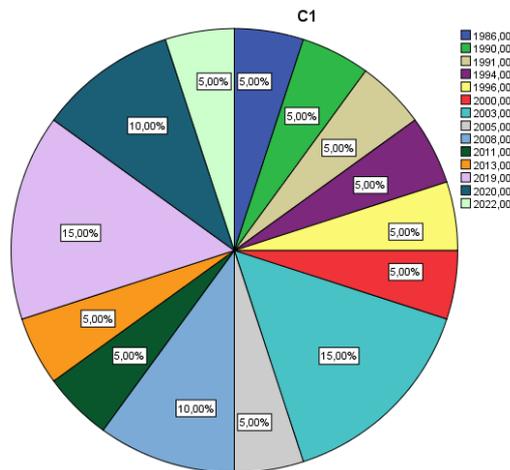
#### Section C : Gestion de l'Entreprise

**Tableau 22 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date du début des activités. (C 1)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	54	73,0	73,0	73,0
1986,00	1	1,4	1,4	74,3
1990,00	1	1,4	1,4	75,7
1991,00	1	1,4	1,4	77,0
1994,00	1	1,4	1,4	78,4
1996,00	1	1,4	1,4	79,7
2000,00	1	1,4	1,4	81,1
2003,00	3	4,1	4,1	85,1
2005,00	1	1,4	1,4	86,5

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

2008,00	2	2,7	2,7	89,2
2011,00	1	1,4	1,4	90,5
2013,00	1	1,4	1,4	91,9
2019,00	3	4,1	4,1	95,9
2020,00	2	2,7	2,7	98,6
2022,00	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



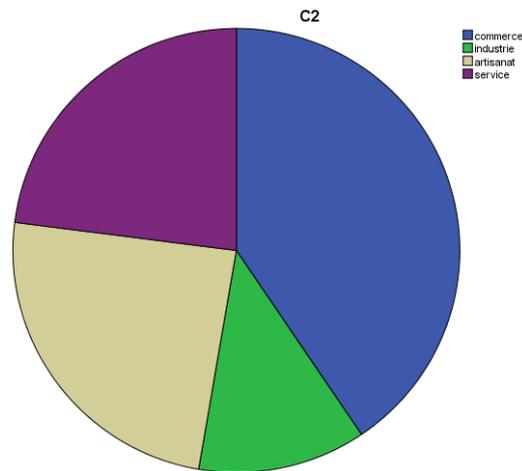
**Figure 26 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la date du début des activités.

Les résultats du tableau n°(C1) indiquent la date du début des activités, 5% des répondant ont commencé dans ces dates (1986,1990,1991,1994,1996,2000,2005,2011,2013,2022) 15% ont débuté en 2003, 15% aussi ont débuté en 2019, 10% ont commencé en 2008 et 10% ont commencé en 2020.

**Tableau 23 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les secteurs d'activités de l'entreprise. (C 2)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Commerce	30	40,5	40,5	40,5
Industrie	9	12,2	12,2	52,7
Artisanat	18	24,3	24,3	77,0
Service	17	23,0	23,0	100,0
Total	74	100,0	100,0	

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE



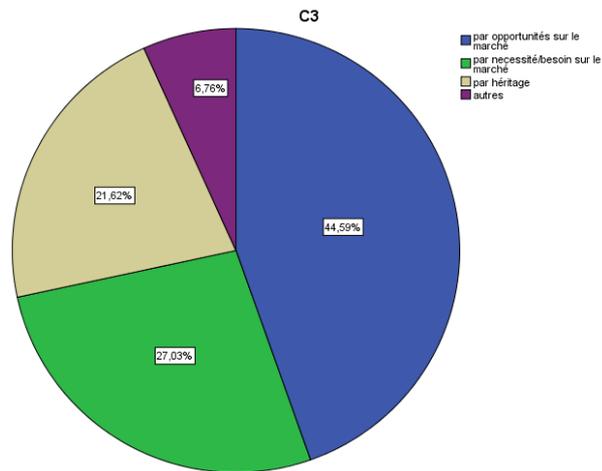
**Figure 27 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les secteurs d'activités de l'entreprise.

Les résultats du tableau (C2) montrent que 44,6% des répondants ont créés leur entreprise par opportunité sur le marché ,27% par nécessité ou besoin sur le marché, 21,6% des répondants par héritage et seulement 6,8% par autres activités.

**Tableau 24 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le choix du secteur d'activité (C 3)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Par opportunités sur le marché	33	44,6	44,6	44,6
Par nécessité/besoin sur le marché	20	27,0	27,0	71,6
Par héritage	16	21,6	21,6	93,2
Autres	5	6,8	6,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

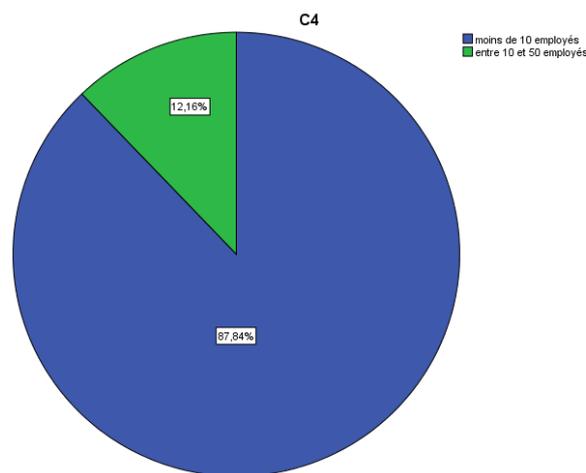


**Figure 28 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le choix du secteur d'activité.

Les résultats du tableau (C 3) montrent que 44,6% des répondants ont créés leur entreprise par opportunités sur le marché, 27% par nécessité ou besoin sur le marché, 21,6% des répondants par héritage et seulement 6,8% par autres activités.

**Tableau 6 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'effectif du personnel au début des activités. (C 4)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Moins de 10 employés	65	87,8	87,8	87,8
Entre 10 et 50 employés	9	12,2	12,2	100,0
Total	74	100,0	100,0	



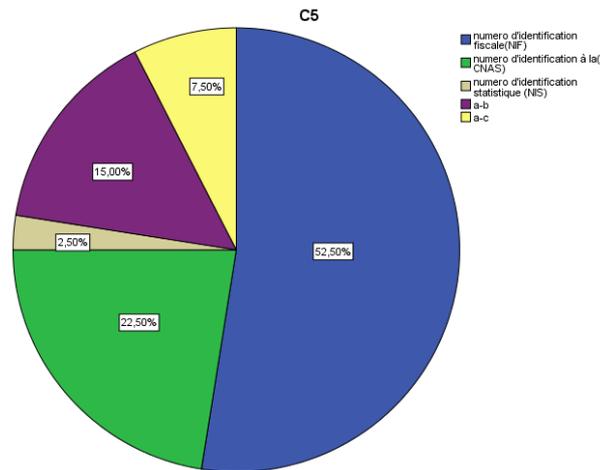
**Figure 29 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'effectif du personnel au début des activités.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les résultats du tableau n°(C4) montrent le nombre d'employés de chaque entreprise, 87,84% des répondants travaillent avec moins de 10 employés et 12,16% on entre 10 et 50 employés.

**Tableau 26 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les différents numéros d'identifications. (C 5)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	34	45,9	45,9	45,9
N° d'identification fiscale (NIF)	21	28,4	28,4	74,3
D'identification à la (CNAS)	9	12,2	12,2	86,5
N° d'identification statistique (NIS)	1	1,4	1,4	87,8
a-b	6	8,1	8,1	95,9
a-c	3	4,1	4,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	



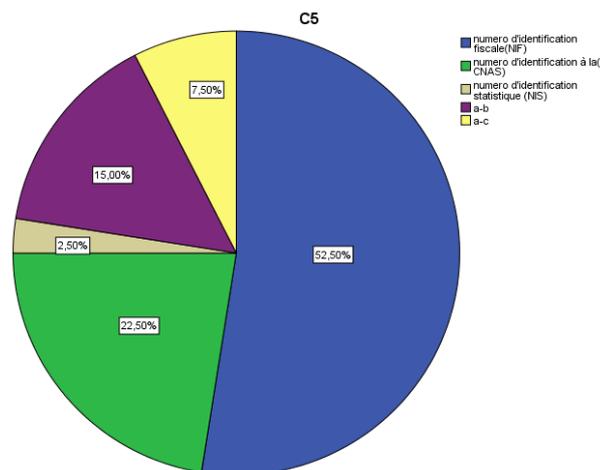
**Figure 30 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les différents numéros d'identifications.

Les résultats du tableau n°(C5) indiquent le numéro d'identification de chaque entreprise : 52,50% possèdent le numéro d'identification fiscale 22,50% possèdent un numéro d'identification à la CNAS, 2,50% ont le numéro d'identification fiscale et CNAS et 7,50% ont le numéro fiscal et le statistique.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 7 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la méthode utilisée en comptabilité. (C 6)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	7	9,5	9,5	9,5
Prise de note des achats et ventes	32	43,2	43,2	52,7
1,20	1	1,4	1,4	54,1
Ne tient pas de comptabilité	11	14,9	14,9	68,9
Comptabilité formelle	16	21,6	21,6	90,5
Autres	7	9,5	9,5	100,0
Total	74	100,0	100,0	



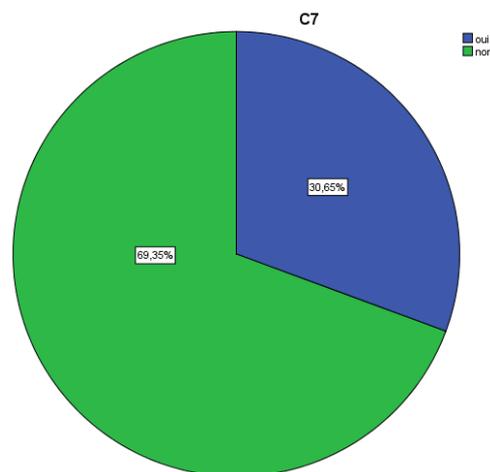
**Figure 31 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la méthode utilisée en comptabilité.

Les résultats du tableau n°(C6) montrent la méthode de comptabilité utilisée par les entreprises, 48,48% des répondants prennent note des achats et des ventes, 16,67% ne tiennent pas compte de la comptabilité, 24,24% tiennent une comptabilité formelle et 10,61% suivent d'autres méthodes de comptabilité.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 8:** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le recrutement d'autres employeurs après adhésion à la CASNOS. (C 7)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	11	14,9	14,9	14,9
Oui	19	25,7	25,7	40,5
Non	43	58,1	58,1	98,6
3,00	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



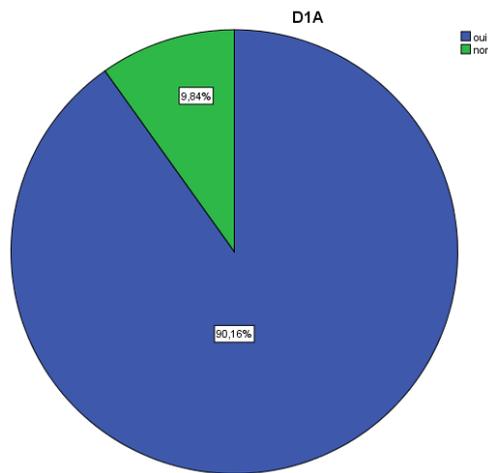
**Figure 32 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le recrutement d'autres employeurs après adhésion à la CASNOS.

Les résultats du tableau n°(C7) montrent qu'après l'adhésion à la CASNOS est ce qu'il y'a eu plus de recrutement du personnel, 69,35% ont répondu par « non » et 30,65% ont répondu par « oui ».

**Section D : Environnement Général**

**Tableau 9:** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par fond propre. (D 1A)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
,00	13	17,6	17,6	17,6
Oui	55	74,3	74,3	91,9
Non	6	8,1	8,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	



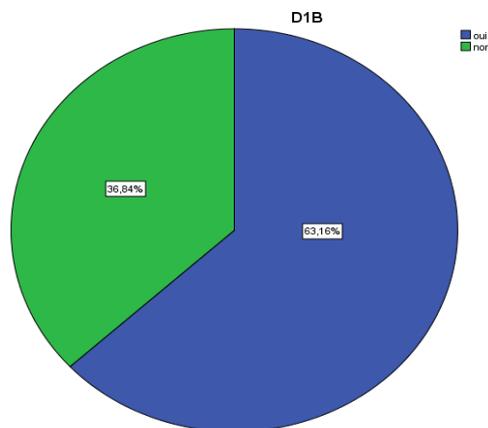
**Figure 33 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par fond propre.

Les résultats du tableau n°(D1A) indiquent les financements de la création d'entreprises 90,16% des répondants ont créé leurs entreprises par un fond propre alors que 9,84% n'ont pas de fond propre.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 30 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par contribution de la famille et ou amis. (D 1B)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	36	48,6	48,6	48,6
Oui	24	32,4	32,4	81,1
Non	14	18,9	18,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	



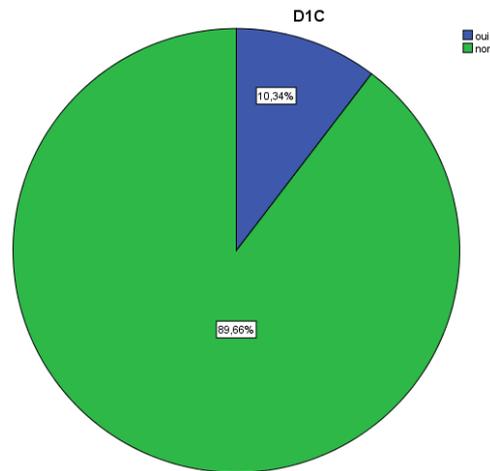
**Figure 34 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par contribution de la famille et ou amis.

Les résultats du tableau n°(D1B) indiquent les contributions de la famille / ou amis 63,16% des répondants ont eu des contributions, alors que 36,84% n'ont pas eu.

**Tableau 10 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par prêt bancaire. (D 1C)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	44	59,5	60,3	60,3
Oui	3	4,1	4,1	64,4
Non	26	35,1	35,6	100,0
Total	73	98,6	100,0	
Manquant au système	1	1,4		
Total	74	100,0		

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE



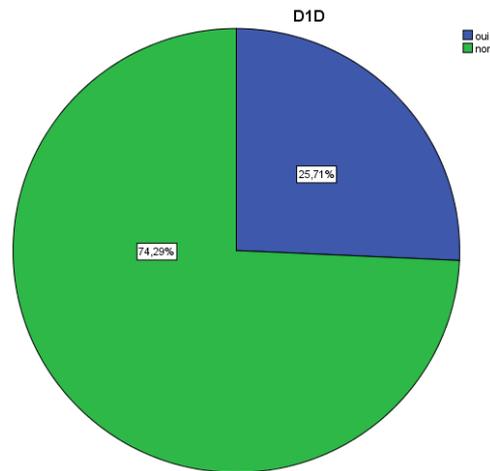
**Figure 35 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par prêt bancaire.

Les résultats du tableau n° (D1C) indiquent que 10,34% des répondants ont créés leur entreprise à l'aide d'un prêt bancaire alors que la majeure partie qui est de 89,66% n'ont pas utilisée de prêt.

**Tableau 11 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par ANSEJ/CNAC/ANGEM. (D 1D)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	38	51,4	52,1	52,1
Oui	9	12,2	12,3	64,4
Non	26	35,1	35,6	100,0
Total	73	98,6	100,0	
Manquant au				
Système	1	1,4		
Total	74	100,0		

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

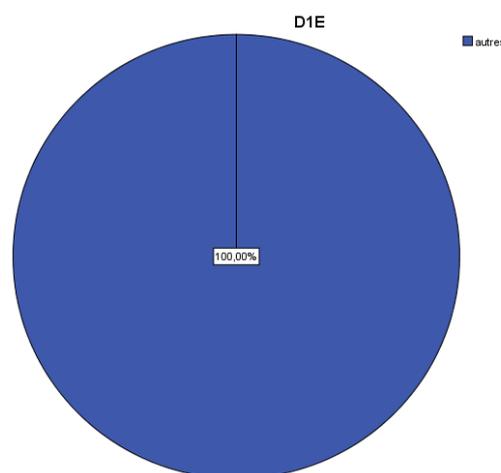


**Figure 36 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par ANSEJ/CNAC/ANGEM.

Les résultats du tableau n° (D1D) indiquent que 25,71% ont créé leur entreprise à l'aide de l'ANSEJ / CNAC / ANGEM alors que 74,29% n'ont pas profité de ces services mentionnés.

**Tableau 12:** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par un autre moyen. (D 1E)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	71	95,9	95,9	95,9
Autres	3	4,1	4,1	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 37 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon le financement de l'entreprise par un autre moyen.

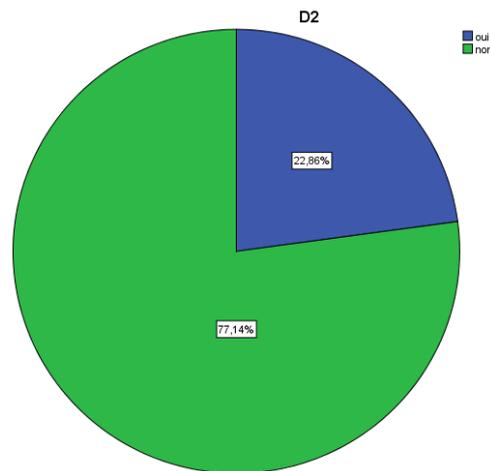
Les résultats du tableau n° (D1E) indiquent que les répondants qui ont données d'autres précisions du financement à la création de leur projet.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 13 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon une manifestation d'une demande de financement dans le cadre des activités de l'entreprise.

(D2)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	4	5,4	5,4	5,4
Oui	16	21,6	21,6	27,0
Non	54	73,0	73,0	100,0
Total	74	100,0	100,0	



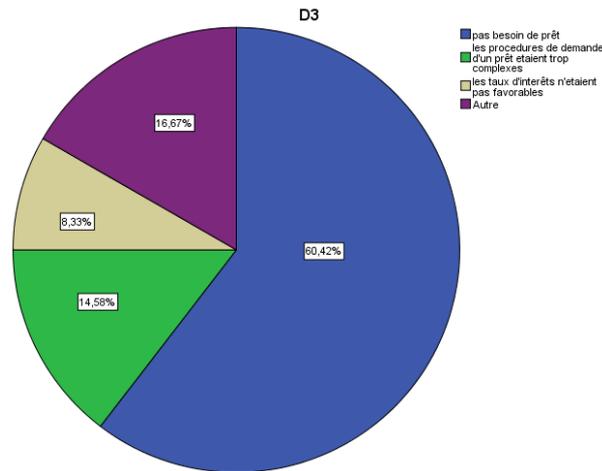
**Figure 38 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon une manifestation d'une demande de financement dans le cadre des activités de l'entreprise.

Les résultats du tableau n°(D2) indiquent que si l'entreprise a-t-elle manifesté d'une demande de financement 22,86% des entreprises ont profité de cette demande alors que 77,14% n'ont pas fait.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 14 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon refus de l'entreprise pour demande d'un prêt. (D 3)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	26	35,1	35,1	35,1
Pas besoin de prêt	29	39,2	39,2	74,3
Les procédures de demande d'un prêt étaient trop complexes	7	9,5	9,5	83,8
Les taux d'intérêts n'étaient pas favorables	4	5,4	5,4	89,2
Les exigences de garantie étaient trop élevées	2	2,7	2,7	91,9
A-B	1	1,4	1,4	93,2
A-C	1	1,4	1,4	94,6
A-E	1	1,4	1,4	95,9
B-C	2	2,7	2,7	98,6
C-E	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



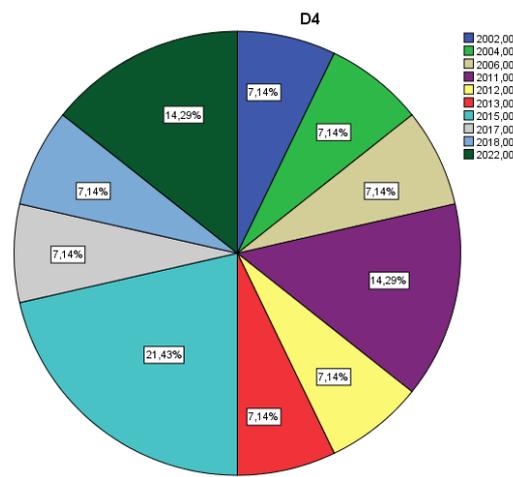
**Figure 39 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon refus de l'entreprise pour demande d'un prêt.

Les résultats du tableau n°(D3) indiquent pourquoi l'entreprise n'a-t-elle pas demandé un prêt : 60,42% des entreprises n'avaient pas besoin de prêt, 14,58% des répondants ont mentionnées que la procédure de demande d'un prêt étaient très complexes, 8,33% ont répondu que les taux d'intérêt n'étaient pas favorables et 16,67% des répondants disent que les exigences de garantie étaient trop élevées.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 36 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'année de la dernière demande de financement de l'entreprise. (D 4)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	60	81,1	81,1	81,1
2002,00	1	1,4	1,4	82,4
2004,00	1	1,4	1,4	83,8
2006,00	1	1,4	1,4	85,1
2011,00	2	2,7	2,7	87,8
2012,00	1	1,4	1,4	89,2
2013,00	1	1,4	1,4	90,5
2015,00	3	4,1	4,1	94,6
2017,00	1	1,4	1,4	95,9
2018,00	1	1,4	1,4	97,3
2022,00	2	2,7	2,7	100,0
Total	74	100,0	100,0	



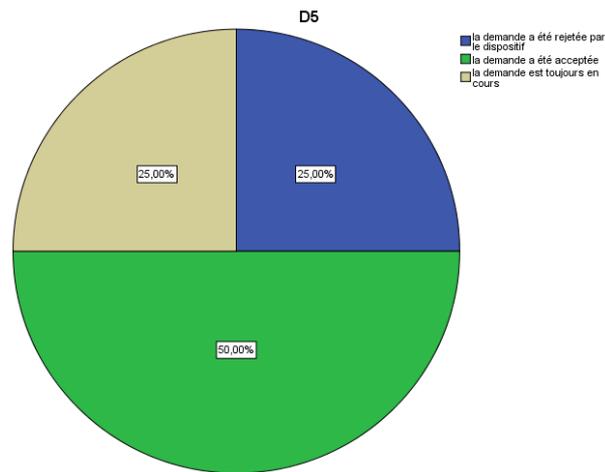
**Figure40 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon l'année de la dernière demande de financement de l'entreprise.

Les résultats du tableau n°(D4) indiquent la dernière date de la demande du financement, 7,14% ont répondu par les années suivantes (2002,2004,2006,2012,2013,2017,2018) 14,29% ont demandé en 2011 et en 2022 et 21,43% des répondants ont effectué la demande en 2015.

**Tableau 37 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la réponse à la demande de financement. (D 5)

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	58	78,4	78,4	78,4
La demande a été rejetée par le dispositif	4	5,4	5,4	83,8
La demande a été acceptée	8	10,8	10,8	94,6
La demande est toujours en cours	4	5,4	5,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



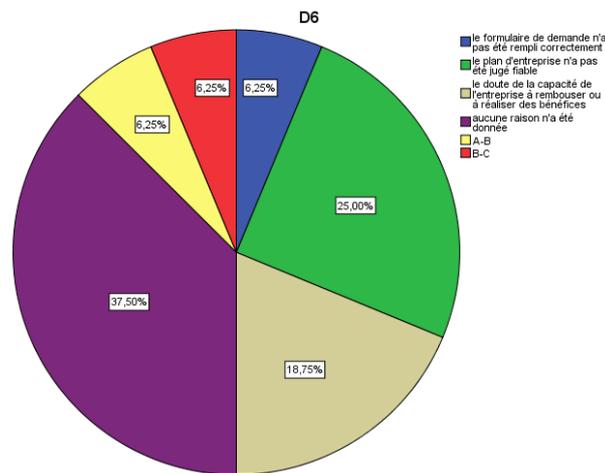
**Figure 41** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la réponse à la demande de financement.

Les résultats du tableau n°(D5) indiquent le résultat de la demande du financement 50% des répondants leur demande a été acceptée, 25% leur demande a été rejetée et 25% leur demande est toujours en cours.

**Tableau 15** : Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les raisons du rejet de la demande de financement. (D 6)

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	58	78,4	78,4	78,4
Le formulaire de demande n'a pas été rempli correctement	1	1,4	1,4	79,7
Le plan d'entreprise n'a pas été jugé fiable	4	5,4	5,4	85,1
Le doute de la capacité de l'entreprise à rembourser ou à réaliser des bénéfices	3	4,1	4,1	89,2
Aucune raison n'a été donnée	6	8,1	8,1	97,3
A-B	1	1,4	1,4	98,6
B-C	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



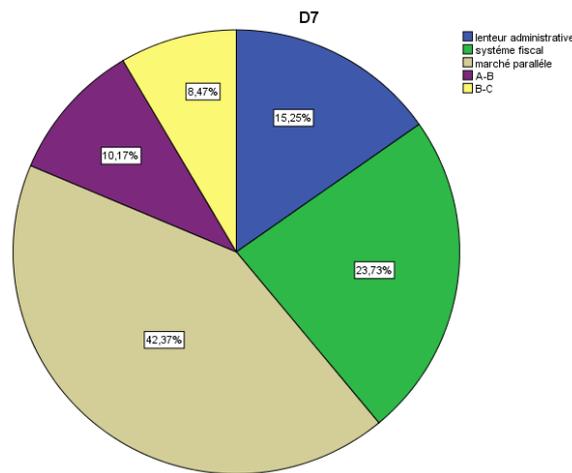
**Figure 42 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les raisons du rejet de la demande de financement.

Les résultats du tableau n°(D6) indiquent les raisons du rejet, 37,50% des répondants n'ont eu aucune raison du rejet 25% le plan d'entreprise n'a pas été jugé fiable et 18,75% ont douté de la capacité de l'entreprise à rembourser ou à réaliser des bénéfices.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 16 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les difficultés rencontrées par l'entreprise dans l'exécution de ses activités. (D 7)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	15	20,3	20,3	20,3
Lenteur administrative	9	12,2	12,2	32,4
Système fiscal	14	18,9	18,9	51,4
Marché parallèle	25	33,8	33,8	85,1
A-B	6	8,1	8,1	93,2
B-C	5	6,8	6,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 43 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon les difficultés rencontrées par l'entreprise dans l'exécution de ses activités.

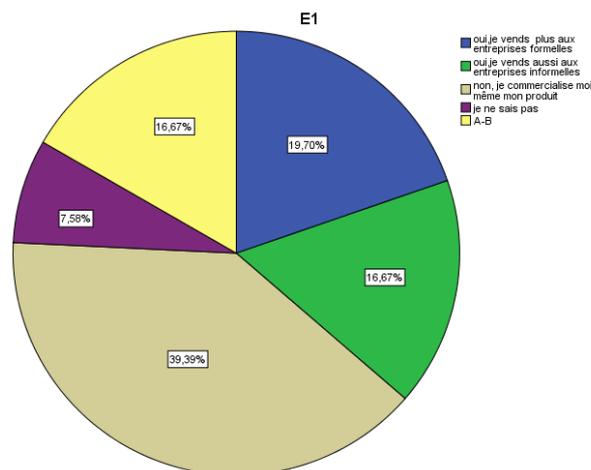
Les résultats du tableau n°(D7) montrent les difficultés rencontrées par l'entreprise dans l'exécution des activités, 15,25% ont répondu par la lenteur administrative, 23,73% ont répondu par le système fiscal 42,37% du marché parallèle 10,17% ont rencontré la lenteur administrative et le système fiscale en même temps et 8,47% ont rencontré le système fiscal et le marché parallèle comme obstacle.

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

#### Section E : Opportunité / nécessité entrepreneuriale.

**Tableau 40 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon des relations avec des partenaires commerciales. (E 1)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	8	10,8	10,8	10,8
Oui, je vends plus aux entreprises formelles	13	17,6	17,6	28,4
Oui, je vends aussi aux entreprises informelles	11	14,9	14,9	43,2
Non, je commercialise moi-même mon produit	26	35,1	35,1	78,4
Je ne sais pas	5	6,8	6,8	85,1
A-B	11	14,9	14,9	100,0
Total	74	100,0	100,0	



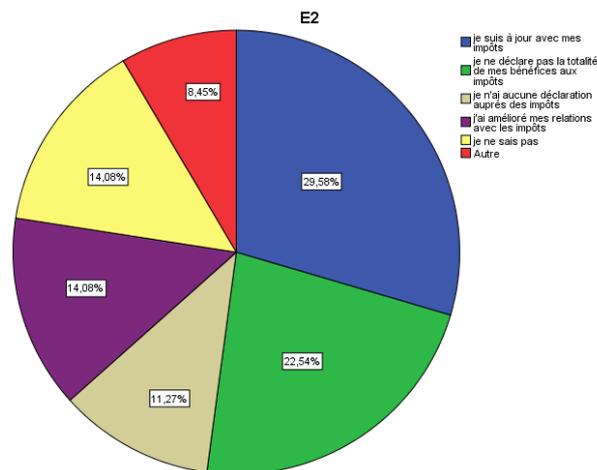
**Figure 44 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon des relations avec des partenaires commerciales.

Les résultats du tableau n°(E1) indiquent que 39,39% qui est presque la majeure partie des entrepreneurs qui commercialisent par eux même leur produits, 19,70% qui vendent aux entreprises formelles 16,67% des répondants vendent aussi aux entreprises informelles, aussi 16,67% des répondants commercialisent leur produit aux entreprises formelles et informelles, la partie restante des répondants qui est de 7,58% ne savent pas.

**Tableau 17 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec les impôts. (E 2)

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	3	4,1	4,1	4,1
Je suis à jour avec mes impôts	21	28,4	28,4	32,4
Je ne déclare pas la totalité de mes bénéfices aux impôts	16	21,6	21,6	54,1
Je n'ai aucune déclaration auprès des impôts	8	10,8	10,8	64,9
J'ai amélioré mes relations avec les impôts	10	13,5	13,5	78,4
Je ne sais pas	10	13,5	13,5	91,9
A-B	2	2,7	2,7	94,6
A-D	2	2,7	2,7	97,3
B-D	1	1,4	1,4	98,6
C-D	1	1,4	1,4	100,0
Total	74	100,0	100,0	



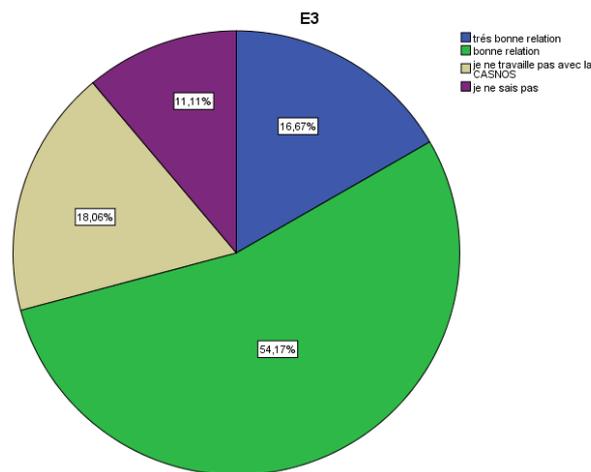
**Figure 45 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec les impôts.

Les résultats du tableau n°(E2) indiquent que la majorité des répondants sont à jour avec les impôts avec un pourcentage de 29,58%, 22,54% des répondants ont dit qu'ils ne déclarent pas la totalité de leurs bénéfices aux impôts, 11,27% n'ont aucune déclaration auprès des impôts, 14,08% des répondants ont amélioré leurs relations avec les impôts, 14,08% des personnes qui ne sont pas au courant de leur situation avec les impôts et 8,45% qui ont donné d'autres réponses.

## CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

**Tableau 42 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec la CASNOS. (E 3)

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
00	2	2,7	2,7	2,7
Très bonne relation	12	16,2	16,2	18,9
Bonne relation	39	52,7	52,7	71,6
Je ne travaille pas avec la CASNOS	13	17,6	17,6	89,2
Je ne sais pas	8	10,8	10,8	100,0
Total	74	100,0	100,0	



**Figure 46 :** Synthèse des caractéristiques de notre échantillon d'étude selon la relation avec la CASNOS.

Les résultats du tableau n°(E3) montrent la relation des entrepreneurs avec la CASNOS, 54,17% ont une bonne relation 16,67% ont une très bonne relation, 18,06% des répondants ne travaillent pas avec la CASNOS et 11,11% ne sont pas au courant de leur situation avec la CASNOS.

### 3.4 Test des hypothèses

Corrélations			
		Système politique	Opportunité Envi
Système politique	Corrélation de Pearson	1	0,196
	Sig. (Bilatérale)		100
	N	72	72
Opportunité envi	Corrélation de Pearson	0,196	1
	Sig. (Bilatérale)	100	
	N	72	74

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les résultats du tableau N indiquent une relation positive ( $\text{sig}=0.196$ ) et significative entre le système politique et la formalisation de l'entreprise, ce qui nous permet de valider l'hypothèse H1 selon laquelle les systèmes politiques du pays stimulent la formalisation de l'entreprise informelle. En d'autres termes les résultats obtenus nous permettent d'observer une relation positive et significative entre l'opportunité environnemental et la formalisation de l'entreprise informelle, ce qui nous permet de valider l'hypothèse H2 selon laquelle les opportunités environnementales augmentent la formalisation de l'entreprise informelle.

<b>Nombre total =74</b>	<b>CHOIX</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>POURCENTAGE</b>	<b>RÉSULTAT DE FORMALISATION</b>
Genre	Féminin	26	35%	62,5 %
	Masculin	48	65%	81%
Age	Entre 18 de 34ans	26	35.1%	16%
	Entre 35et 44ans	13	17.6%	42%
	Entre 45ans et 54ans	24	32.4%	76%
	(+) de 55ans	11	14.9%	91%
niveau d'instruction	Primaire	2	2.7%	50%
	Secondaire	27	36.5%	73%
	Universitaire	35	47.3 %	58,5%
	Formation professionnelle	10	13.5 %	30%
Ayant déjà une formation en entrepreneuriat	Oui	24	32.4%	77%
	Non	50	67.6%	54%
Selon les secteurs d'activités de l'entreprise.	Commerce	30	40,5%	58%
	Industrie	9	12,2%	89%
	Artisanat	18	24,3%	67%
	Service	17	23,0%	83%

Le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

- Les hypothèses H3a, H3b, H3c et H3d sont liées au profil de l'entrepreneur.

Les tableaux fournis ne donnent pas d'informations directes sur le profil des entrepreneurs et son impact sur la formalisation de l'entreprise informelle. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions spécifiques à cette hypothèse.

### **3.5. Synthèse et extrapolation des résultats**

Analyse et synthèse des résultats par rapport à la problématique "Quels sont les facteurs stimulant la formalisation de l'entreprise informelle vers le formelle, cas des entreprises algériennes ?" et des hypothèses formulées :

H1 : Les systèmes politiques du pays stimulent la formalisation de l'entreprise informelle :

- Les résultats du tableau 32 indiquent une relation positive et significative entre le système politique et la formalisation de l'entreprise informelle.

- Cela confirme l'hypothèse H1 selon laquelle les systèmes politiques du pays jouent un rôle dans la stimulation de la formalisation de l'entreprise informelle.

H2 : Les opportunités environnementales augmentent la formalisation de l'entreprise informelle :

- Les résultats obtenus permettent d'observer une relation positive et significative entre l'opportunité environnementale et la formalisation de l'entreprise informelle.

- Cela valide l'hypothèse H2 selon laquelle les opportunités environnementales favorisent la formalisation de l'entreprise informelle.

H3 : Le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

- Les hypothèses H3a, H3b, H3c et H3d sont liées au profil de l'entrepreneur.

H3a : L'âge de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

- Aucune information n'a été fournie concernant l'âge des entrepreneurs dans les tableaux donnés. Par conséquent, il n'est pas possible de tirer des conclusions ou d'extrapoler des résultats spécifiques à cette hypothèse.

H3b : Le genre a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

- Aucune information n'a été fournie concernant le genre des entrepreneurs dans les tableaux donnés. Il est donc impossible de tirer des conclusions ou d'extrapoler des résultats spécifiques à cette hypothèse.

H3c : La culture entrepreneuriale a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

### CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

- Aucune information n'a été fournie concernant la culture entrepreneuriale dans les tableaux donnés. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions ou d'extrapoler des résultats spécifiques à cette hypothèse.

H3d : La situation financière a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle :

- Les tableaux fournis ne donnent pas d'informations directes sur la situation financière des entrepreneurs et son impact sur la formalisation de l'entreprise informelle. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions spécifiques à cette hypothèse.

Les résultats des tableaux fournis confirment l'hypothèse H1 selon laquelle les systèmes politiques du pays stimulent la formalisation de l'entreprise informelle. De plus, les résultats valident également l'hypothèse H2 selon laquelle les opportunités environnementales favorisent la formalisation de l'entreprise informelle. Cependant, les hypothèses H3a, H3b, H3c et H3d ne peuvent pas être analysées et extrapolées en l'absence d'informations spécifiques dans les tableaux donnés.

<b>Hypothèses</b>	<b>Résultats et conclusions</b>
H1 : Les systèmes politiques stimulent la formalisation de l'entreprise informelle	Les résultats montrent une relation positive et significative entre le système politique et la formalisation.
H2 : Les opportunités environnementales augmentent la formalisation de l'entreprise informelle	Les opportunités environnementales influencent positivement la formalisation des entreprises informelles.
H3 : Le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle	Les données ne permettent pas de tirer de conclusions définitives sur l'âge, le genre et la culture
H3a : L'âge de l'entrepreneur a-t-il un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle	Données insuffisantes pour évaluer la corrélation l'impact de l'âge sur la formalisation
H3b : Le genre a-t-il un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle	Données insuffisantes pour évaluer la corrélation l'impact du genre sur la formalisation
H3c : La culture entrepreneuriale a-t-elle un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle	Données insuffisantes pour évaluer la corrélation l'impact de la culture entrepreneuriale
H3d : La situation financière a-t-elle un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle	Données insuffisantes pour évaluer la corrélation l'impact de la situation financière

## CHAPITRE III : ETUDE PRATIQUE

Les résultats suggèrent que les systèmes politiques favorables et les opportunités environnementales influencent positivement la formalisation des entreprises informelles en Algérie. Cependant, des données supplémentaires spécifiques à l'âge, au genre, à la culture entrepreneuriale et à la situation financière des entrepreneurs sont nécessaires pour évaluer leur impact sur la formalisation.

Il est important de mener des études approfondies et de collecter des données plus précises pour mieux comprendre les facteurs qui stimulent la formalisation des entreprises informelles et élaborer des politiques et des stratégies adaptées pour encourager cette transition vers le secteur formel.

### **Conclusion**

Dans ce chapitre, notre objectif était de tester les hypothèses que nous avons formulées en nous appuyant sur la revue de la littérature étudiée.

L'investigation a été réalisée durant le troisième trimestre de l'année 2022, auprès de entrepreneurs algériens exerçant dans différents secteurs économiques.

Nous avons dans un premier temps, élaboré un questionnaire composé principalement des différentes variables de notre recherche, en nous référant à des échelles de mesure déjà prouvées et validées par des études antérieures.

Nous avons ensuite procédé à un pré-test du questionnaire auprès d'une dizaine d'entrepreneurs pour nous assurer de la clarté des items proposées. La version finale a été ensuite adressée à 120 entrepreneurs algériens.

Dans un troisième temps, nous avons présenté et expliqué notre méthode de recherche, ainsi que les différentes étapes de traitement statistique effectué à l'aide du logiciel SPSS.

Finalement, nous avons évalué notre modèle de recherche par les tests de validité, de fiabilité des mesures et des relations entre les variables indépendantes et dépendantes en appliquant une régression linéaire.

Les résultats de notre recherche ont démontré que le système politique est un facteur majeur de la trajectoire obligatoire vers la formalisation de la création de l'entreprise.

Afin de pouvoir apporter des éléments de réponses qui permettraient aux entreprises et aux décideurs politiques de mieux appréhender ce phénomène pour lutter contre le secteur informel.

Pour cela nous avons essayés de savoir quel élément de ce modèle peut être utilisé comme facteur stimulant la formalisation à la création d'entreprises.

Notre analyse a révélé que ce sont les systèmes politiques qui sont à l'origine de la stimulation de la formalisation des entreprises algériennes.

# **ANNEXE**



### Questionnaire d'études

Dans le cadre de la préparation d'une thèse de doctorat de recherche en Gestion option entrepreneuriat sous le thème : "**Les facteurs qui stimulent la création d'entreprise de l'informel vers le formel cas des entreprises Algériennes**", et en sachant que votre temps est précieux, nous vous serons reconnaissant de bien vouloir répondre à ce questionnaire.

Les informations recueillies de ce questionnaire seront confidentielles et anonymes et ne seront utilisées que pour des fins de recherche scientifiques, il est important aussi que vous sachiez que toutes les réponses sont bonnes du moment où elles reflètent réellement vos perceptions.

Merci pour votre coopération.

**Veillez cochez un X pour répondre aux questions****Section A : Profil de l'entrepreneur**A1. Sexe: رجل  homme  femme

A2. Tranche d'âge:

De 18 à 34 ans De 35 à 44 ans De 45 à 54 ans De 55 à 64 ans 65 ans et plus 

A3. الحالة العائلية

أعزب  Célibataire  متزوج  Marié (e)  أرمل، مطلق  Veuve  (ve), Divorcé(e) A4. ما هو مستواك الدراسي؟ **Quel est votre niveau d'instruction ?**ابتدائي  Primaire  ثانوي  Secondaire  جامعي  Universitaire تكوين مهني  Formation Professionnelle A5. الخبرات السابقة في المقاولاتية **Expérience antérieure en entrepreneuriat.**

Questions	Oui	Non
a. Avez-vous déjà suivi une formation en entrepreneuriat ? هل سبق لك أن أخذت دورة تكوينية في المقاولاتية	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Avez-vous travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre هل عملت في شركة أخرى قبل المقاولاتية	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Si oui à (b) était-elle formelle ? إذا كانت الإجابة بنعم في (ب) هل كانت رسمية	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Avez-vous déjà travaillé dans le même domaine d'activité que votre entreprise ? هل سبق لك أن عملت في نفس الميدان في شركة أخرى	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

--	--	--

A6. Quelles ont été vos motivations à la création de votre entreprise ? ما الذي دفعك لإنشاء شركتك

Raisons	Oui	Non
Vous étiez à la recherche d'un emploi كنت تبحث عن وظيفة	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vous vouliez être indépendant أردت أن تكون حرا	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vous aviez perdu votre emploi لقد فقدت وظيفتك	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vous aviez perçu une opportunité d'affaires رأيت فرصة عمل	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre à préciser حدد أخرى		

## SECTION B : RAPPORT ENTREPRISE- CASNOS

B1. هل تعرف صندوق الضمان الاجتماعي لغير الموظفين ( CASNOS )

Connaissez-vous la caisse de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS) ?

Oui لا Non

B2. Quel est votre Statut actuel par rapport à la CASNOS ما هي وضعيتك الحالية مع CASNOS

Adhérent actif عضو ناشط  Adhérent inactif عضو غير ناشط

Non adhérent غير منخرط  Je ne sais pas لا أعرف

B3. اذا كنت عضو (ناشط أو غير ناشط) ما هو تاريخ الانخراط الى برنامج (CASNOS) (الشهر و السنة).

Si vous êtes adhérent (actif ou inactif) Quelle est la date d'adhésion au programme des CASNOS (mois et année) :

<input type="text"/>	<input type="text"/>	/	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	---	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

B4. ما هي الفوائد التي يمكنك الحصول عليها بعد الانضمام الى (CASNOS).

Quels sont les avantages que vous pouvez avoir après l'adhésion à la CASNOS ?

- Les avantages sociaux المكتسبات الاجتماعية
- Les prestations de service de base (Carte Chiffa / retraite) الخدمات الأساسية (بطاقة الشفاء/التقاعد)
- Accéder aux soumissions / marchés publics (Misea jour) المشاركة في المناقصات/الأسواق العامة(التحديث)

## ANNEXE

- الحصول على المساعدة المالية من الهياكل الداعمة (ANSEJ, CNAC, ANGEM) Avoir des aides financiers des structures d'appui
- لا شيء/ لا خيار Rien/ aucun choix
- حدد أخرى Autre à préciser: .....

B5. بشكل عام كيف تقيم نوعية الخدمات التي تقدمها (CASNOS)

Comment appréciez-vous globalement la qualité des services fournis par la CASNOS

حسنة Acceptable مقبول  لا فكرة Mauvaise  Bonne  Aucune idée

B6. كيف تقيم الوضع المالي لشركتك بعد الانخراط؟

Comment appréciez-vous la situation financière de votre entreprise après votre adhésion ?

كثير  Un peu améliorée تحسن طفيف  Beaucoup améliorée تحسن كثير

بدون تغيير  Baissée منخفض  Aucune idée لا فكرة  Inchangée

## SECTION C. GESTION DE L'ENTREPRISE

C1. Date du début des activités (mois et année) : تاريخ بدء الأنشطة (الشهر و السنة)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

C2. Dans quels secteurs d'activité exerce votre entreprise ? (Cochez un ou plusieurs domaines d'activités) في أي قطاع تتشغل شركتك؟

- التجارة Commerce
- الصناعة Industrie
- حرف Artisanat
- خدمات Service
- أخرى Autres

C3. Comment avez-vous choisi ce secteur d'activité كيف اخترت هذا المجال؟

- Par opportunités sur le marché حسب الفرص المتاحة في السوق
- Par nécessité / Besoin sur le marché حسب الضرورة/ الحاجة في السوق
- Par héritage. بالميراث
- Autre أخرى

**C4. ما هو عدد الموظفين في بداية النشاط؟ Quel est l'effectif du personnel au début des activités**

- Moins de 10 employés أقل من 10 موظفين
- Entre 10 et 50 employés بين 10 و 50 موظف
- Plus de 50 employés أكثر من 50 موظف

**C5. L'entreprise possède-elle les éléments suivants ? هل تملك شركتك ما يلي؟**

- Numéro d'identification fiscale (NIF). رقم التعريف الضريبي
- Numéro d'identification à la(CNAS) رقم التعريف بال CNAS
- Numéro d'identification Statistique (NIS) رقم التعريف الاحصائي

**C6. / Quelle est la méthode utilisée par votre entreprise en comptabilité ? ما هي طريقة المحاسبة التي تستخدمها شركتك؟**

- Prise de note des achats et ventes. تسجيل المشتريات و المبيعات
- Ne tient pas de comptabilité. لا تستعمل المحاسبة
- Comptabilité formelle. المحاسبة الرسمية
- Autre أخرى

**C7. / Après votre adhésion à la CASNOS avez-vous recruter plus de personnel ? هل قمت بتوظيف المزيد من الموظفين؟**

OUI  Non

#### SECTION D. ENVIRONNEMENT GENERAL

**D1. Comment avez-vous financé votre entreprise à la création ? كيف تم تمويل شركتك في البداية؟**

Type de financement	Oui	Non
Fond propre رأسمال الخاص	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Contributions de la famille et/ou amis مساهمات من العائلة/أو الاصدقاء	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prêt bancaire قرض بنكي	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ansej /Cnac / Angem	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANNEXE

أخرى	حدد	Autre	à	préciser		
.....						

**D2. هل قدمت طلب تمويل لشركتك / Votre entreprise a-t-elle manifesté une demande de financement dans le cadre de ses activités ?**

**نعم Oui**  **لا Non**

**D3. إذا كانت الإجابة على D2/ بلا لماذا لم تقوم بطلب قرض؟ « non à D2 » Pourquoi votre entreprise n'a-t-elle pas demandé un prêt ?**

- Pas besoin de prêt.
- Les procédures de demande d'un prêt étaient trop complexes.
- Les taux d'intérêts n'étaient pas favorables.
- La taille du prêt et l'échéance étaient insuffisantes.
- Les exigences de garantie étaient trop élevées.

**D4. إذا كانت الإجابة على D2 بنعم في أي سنة تم تقديم آخر طلب تمويل؟ « oui à D2 » En quelle année la dernière demande de financement a été faite ?**

--	--	--	--	--	--	--	--

**D5. إذا كانت الإجابة على D2 بنعم كيف كانت النتيجة؟ « oui à D2 », quel était le résultat ?**

- La demande a été rejetée par le dispositif.
- La demande a été acceptée
- La demande est toujours en cours.

**D6. إذا كانت الإجابة على D2 في حالة الرفض من قبل جهاز المساعدة في D2 لأي سبب؟ « rejetée par le dispositif d'aide à D2 » pour quelles raisons ?**

- Le formulaire de demande n'a pas été rempli correctement.
- Le plan d'entreprise n'a pas été jugé fiable.

## ANNEXE

- شكوك حول قدرة الشركة على السداد أو جني الأرباح Le doute de la capacité de l'entreprise à rembourser ou à réaliser des bénéfices.
- الضمان المقدم لم يكن كافيا La garantie offerte était insuffisante.
- لم نحصل على أي سبب الرفض Aucune raison n'a été donnée

**D7. Quelles sont les difficultés rencontrées par votre entreprise dans l'exécution de ses activités ?**

النظام الضريبي  Lenteur administrative  Système fiscal

السوق الموازي  حدد أخرى  Autres à Préciser: .....

## SECTION E: Opportunité/ nécessité entrepreneuriale.

**E1. هل لديك علاقات مع شركاء تجاريين؟ Avez-vous des relations avec des partenaires commerciales ?**

- نعم ابيع المزيد للشركات الرسمية Oui, Je vends plus aux entreprises formelles.
- نعم أبيع أيضا للشركات الغير الرسمية Oui, Je vends aussi aux entreprises informelles.
- لا أقوم بتسويق منتوجي بنفسني Non, je commercialise moi-même mon produit
- لا أعرف Je ne sais pas

**E2. كيف هي علاقتك بالضرائب؟ Comment est votre relation avec les impôts.**

- Je suis à jour avec mes impôts أقوم بتسديد كل ضرائبي
- Je ne déclare pas la totalité de mes bénéfices aux impôts. لا أصرح عن كل أرباحي للضرائب
- Je n'ai aucune déclaration auprès des impôts. ليس لدي إقرار ضريبي
- J'ai amélioré mes relations avec les impôts. لقد حسنت علاقتي مع الضرائب
- Je ne sais pas لا أعرف

**E3. Comment est votre relation avec la CASNOS ما هي علاقتك مع CASNOS ؟**

- Très bonne relation علاقة جيدة جدا
- Bonne relation علاقة جيدة
- Je ne travaille pas avec la CASNOS لا اتعامل مع
- Je ne sais pas لا اعرف

**E4. ماهي توصيتك لتوسيع ونمو الشركات الجزائرية؟ Quelles sont vos recommandations pour le développement et la croissance des entreprises algériennes**

a).....

.....

b).....

.....

c).....

.....

d).....

.....

**Merci pour votre collaboration**

## **Etudes Théorique Sur L'entrepreneuriat Formel Et Informel**

Theoretical Studies on Formal and Informal  
Entrepreneurship

**HADDAM Soheyb<sup>1</sup>**

Doctorant/Laboratoire LARMHO

Faculté des sciences économiques.Université de Tlemcen.Agérie  
soheyb.haddam@univ-tlemcen.dz

**BERRACHED wafaa**

Pr

Faculté des sciences économiques.Université de Tlemcen.Agérie/  
Laboratoire LARMHO  
wafaa26dz@yahoo.fr

Date de soumission : 25.09.2022, Date d'acceptation : 26.10.2022 , Date de publication :15.12.2022

### **Résumé :**

L'entrepreneuriat informel en Algérie est assez peu étudié, en dépit de son poids significatif et croissant dans l'économie nationale. Le but de notre réflexion consiste à étudier l'activité entrepreneuriale formelle et informelle, en portant une attention particulière sur les différents aspects entourant ce phénomène. Cette revue de la littérature nous a permis de dégager deux possibilités d'action pour favoriser la formalisation des entreprises ; d'abord la simplification des procédures institutionnelles à travers un système politique et juridique plus susceptible d'être respecté. Ensuite, accompagner les entrepreneurs dans la création de leurs entreprises. Néanmoins la formalisation des entreprises n'a jamais été une tâche facile pour les gouvernements car l'informel représente un phénomène multidimensionnel qui impose des solutions urgentes.

**Mots-clés :** L'entrepreneuriat informel , la formalisation des entreprises , la création d' entreprises , Algérie

**Code JEL :**L2,L26,L29

### **Abstract :**

Informal entrepreneurship in Algeria is little studied, despite its significant and growing weight in the national economy. The aim of our study is to examine formal and informal entrepreneurial activity, paying particular attention to the different aspects surrounding this phenomenon. This review of the literature has

---

<sup>1</sup> Auteur Correspondant

enabled us to identify two possible courses of action to promote the formalisation of enterprises; firstly, the simplification of institutional procedures through a political and legal system that is more likely to be respected; and secondly, to support entrepreneurs in the creation of their enterprises. However, formalising businesses has never been an easy task for governments because the informal sector is a multidimensional phenomenon that requires urgent solutions.

**Keywords: Informal entrepreneurship, formalisation of enterprises, business creation, Algeria**

**Jel Classification Codes: L2,L26,L29**

### **Introduction**

La création d'entreprise est devenue aujourd'hui le mot d'ordre en matière de développement. Face aux défis de la mondialisation, l'entrepreneuriat devient un moyen pour les acteurs économiques d'assurer leurs capacités d'innovation et leur compétitivité. La capacité des nouvelles entreprises à générer la croissance économique, des emplois et de l'innovation, justifie l'intérêt qu'elles suscitent. Elles sont considérées comme source de richesse, la solution à tous les maux auxquels la société et l'économie sont confrontées et c'est ce qui explique l'intérêt des Etats et des collectivités territoriales à prendre des mesures qui sont destinées à stimuler l'esprit d'entreprise.

L'acte entrepreneurial est une démarche de création visant la satisfaction de besoins spécifiques du porteur de projet ainsi que la recherche d'une meilleure adéquation avec les besoins de son environnement.

Les entrepreneurs sont influencés par le système social et économique auquel ils prennent part, et puisque cette situation est en état de changement, les motivations des entrepreneurs diffèrent d'un pays à l'autre et d'une époque à l'autre, De ce fait, l'Algérie inculque des motivations spécifiques de par son contexte social et économique.

La motivation est l'ensemble des raisons qui poussent un individu à agir pour réaliser un objectif» qui est, dans notre cas, la création de sa propre entreprise. Plus le « pourquoi entreprendre » est fort, plus la motivation à aller jusqu'au bout est puissante et durable et vice versa. Etant donné qu'on ne crée pas une entreprise sans raison précise, la création correspond donc à un comportement qui révèle un besoin.

C'est en 1972 dans un rapport du BIT sur le Kenya que la notion de « secteur informel» est proposée pour expliquer des phénomènes pas ou très mal pris en compte par les approches économiques classiques<sup>2</sup>. Dans ce rapport, le secteur informel est défini à partir de 7 critères : La facilité d'entrée, la non réglementation des marchés de concurrence, la propriété familiale des entreprises, la petite échelle des opérations, l'utilisation de ressources locales, des technologies adaptées et à forte intensité de travail ainsi que des formations acquises en dehors du système scolaire.

---

<sup>2</sup>Lautier,B.2004.L'économieinformelledansletiersmonde.Paris:Ladécouverte.

L'entrepreneuriat informel en Algérie est assez peu étudié, en dépit de son poids significatif et croissant dans l'économie nationale

Le but de notre réflexion consiste à étudier l'activité entrepreneuriale formelle et informelle, en portant une attention particulière sur les différents aspects entourant ce phénomène. Pour mieux expliquer les facteurs entrepreneuriale de transition, mieux vaut observer les acteurs eux-mêmes ; pour ce faire, notre étude va porter sur une question centrale suivante : Quels sont les facteurs qui stimulent l'entrepreneur pour passer de l'informel vers le formel ?

Ce papier cherche donc, à partir de différents travaux empiriques déjà menés dans différents pays, à améliorer la compréhension du secteur informel, et de s'interroger sur les facteurs susceptibles de favoriser ou non la formalisation des entreprises en Algérie.

### **1-Retour sur quelques études réalisées sur l'entrepreneuriat formel et informel :**

Ces dernières années, une nouvelle théorie institutionnaliste a émergé pour expliquer la prévalence de l'entrepreneuriat dans le secteur informel. Cela soutient que les échecs institutionnels formels conduisent à l'émergence d'une asymétrie entre les règles formelles (lois et règlements) et les normes, valeurs et croyances des entrepreneurs concernant l'acceptabilité de participer au secteur informel, ce qui à son tour conduit à la prévalence de l'entrepreneuriat informel. Nous exposons dans ce qui suit une revue de la littérature sur l'entrepreneuriat formel e informel :

#### **1-1'informalisation des entreprises due au système politique :**

Nous avons recensé dans cette première partie, un certain nombre de travaux qui ont conclu que c'est le système politique du pays qui motive le secteur informel.

Colin C. Williams et Slavko Bezeredi (2018)<sup>3</sup>, Les résultats révèlent non seulement une association significative entre la participation à l'économie informelle et le non-alignement des points de vue des entrepreneurs sur les règles formelles, mais des défaillances institutionnelles formelles spécifiques qui sont significativement associées à l'acceptabilité de l'entrepreneuriat informel, à savoir des services publics de mauvaise qualité, un manque d'équité fiscale, la corruption et l'instabilité des institutions formelles.

R. ASHID et M. ATAANI et all<sup>4</sup>. Les chercheurs ont fait une étude qualitative qui s'appuie sur la théorie institutionnelle pour éclairer l'émergence d'entrepreneurs informels cachés à Oman.

L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants : c'est d'avoir un marché libre à Oman, c'est bien, mais il devrait y avoir des règlements qui peuvent contrôler l'entrée sur le marché. Comment les institutions normatives ont favorisé l'émergence d'entrepreneurs cachés. Il constate

---

<sup>3</sup>Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.

<sup>4</sup>Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.

que des pratiques cachées ont été intégrées dans le contexte social, semblable à la plupart des activités informelles. L'entrepreneuriat caché augmente la pression sur les entrepreneurs actifs. En générant une concurrence déloyale sur le marché. Les personnes interrogées ont déclaré que les non-omanais ont tendance à accepter des bénéfices inférieurs. Ce qui est obtenu en employant des travailleurs issus des réseaux étrangers, qui acceptent des salaires inférieurs.

Les personnes interrogées ont également souligné l'impact négatif des entrepreneurs cachés sur l'économie au sens large. Par exemple, les profits générés par les activités cachées sont souvent transférés à l'étranger au lieu d'être diffusés dans l'économie omanaise.

Les entrepreneurs cachés peuvent être utilisés comme bon réseau avec des liens avec des ressources internationales et marchés. Ils ont généralement accès à la connaissance, les finances, les ressources humaines et les fournisseurs qui sont indisponibles à Oman.

Claudia Alvarez, David Urbano, Alicia Coduras et Jozé Ruiz-Navarro<sup>5</sup> ont tenté d'évaluer l'influence des facteurs environnementaux sur l'entrepreneuriat au niveau régional espagnol.

Cette recherche a généré les résultats suivants :

- 1- Les institutions informelles influencent le niveau d'entrepreneuriat.
- 2- Les institutions formelles, les programmes gouvernementaux et l'ouverture des marchés ont un coefficient significatif et négatif.
- 3- Les infrastructures commerciales et de services et les droits de propriétés intellectuelles ont un coefficient significatif et positif.
- 4- Les institutions formelles influencent le niveau d'activité entrepreneurial.
- 5- Les institutions formelles telles que, la finance et l'infrastructure physique n'ont pas d'impact significatif.
- 6- Les institutions informelles ont une plus grande influence sur l'esprit d'entreprise que les institutions formelles.
- 7- L'entrepreneuriat masculin est de plus de 71% de la variance de l'entrepreneuriat féminin.
- 8- L'enseignement primaire et les normes culturelles et sociales ont une influence négative sur l'entrepreneuriat.
- 9- Les opportunités de création d'entreprise et l'image sociale de l'entrepreneur ont une influence positive.

Nick Williams et Tim Vorley<sup>6</sup> ont tenté d'évaluer l'environnement institutionnel et son influence sur le développement de l'entrepreneuriat en Bulgarie.

Cette recherche a généré les résultats suivants :

---

<sup>5</sup>Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.

<sup>6</sup>Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861

1) Si l'activité entrepreneuriale est une attitude positive envers l'entrepreneuriat elle doit être encouragée, et les règles formelles doivent être alignées sur les normes informelles.

2) L'entretien avec les entrepreneurs a exploré la nature et l'impact des asymétries institutionnelles.

3) La normalisation de l'entrepreneuriat informel représente une économie illégale et un obstacle à la promotion de forme d'entrepreneuriats plus productifs et ambitieux.

4) Le développement d'institution informelle pro-entrepreneuriat est tout aussi important que le renforcement et l'amélioration des institutions formelles pour réduire l'asymétrie.

ALLA, L. , EL JAOUHARI, S. BENTALHA, B.<sup>7</sup> ont publié un article dans la revue *Alternatives Managériales et Economiques* dont l'objectif était de contribuer à la compréhension des entrepreneurs exerçant dans l'informel et les levier à mobiliser pour réussir le processus de formalisation et les résultats de leur analyse à révéler que la lutte contre l'entrepreneuriat informel doit combiner une meilleure :

- sensibilisation et prévention
- renforcement et affectif de sanction
- avantage ciblage et contrôle
- une meilleure articulation entre ces dispositifs

Nabila SMAÏLI et Yacine BOUBAKEUR<sup>8</sup> ont publié un article dans la revue *d'études juridiques et économique* édité au centre Universitaire d'Aflou intitulé « L'entrepreneuriat au sein du secteur informel en Algérie ».

Les auteurs ont remarqué que les études consacrées à cette catégorie d'entrepreneurs qui exercent dans le secteur informel sont plutôt rares en Algérie.

A cet effet ils ont construit leur étude autour du questionnaire suivant : quels sont les facteurs qui empêchent ces entreprises de se formaliser.

Les auteurs ont fait ressortir le processus de développement de l'entrepreneuriat informel en Algérie.

- Premièrement : La période coloniale : l'essentielle des activités informelles étaient dues à la pauvreté, la misère donc par nécessité de survie.
- Deuxièmement : la période de l'économie planifiée et administrée a vu naître l'existence du marché officiel et le marché parallèle.
- Troisièmement : la période de transition à l'économie de marché a introduit une production et une distribution dans le secteur informel qui représente 46% du P.I.B. en 2015 et une progression en volume de l'auto-emploi avec un peu plus de soixante trois mille employeurs indépendants de 2004 à 2016.

---

<sup>7</sup>Alla, L., Jaouhari, E., & Bentalha, B. (2022). Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour une approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 4(1), 180-202.

<sup>8</sup>SMAILI, N., & BOUBAKEUR, Y. L'entrepreneuriat Au sein du secteur informel en Algérie.

Nous pouvons remarquer que les auteurs ont mis l'accent sur les principales causes de l'entrepreneuriat informel en se basant sur la complexité des procédures de création des entreprises privées à la fois lourde, longue et coûteuse. Ceci avec 14 procédures d'une durée moyenne de 24 jours et qui coûte 13,2% du revenu annuel entre : (administration fiscale, CNRC, notaire, CASNOS, CNAS, tribunal, Banque).

### **1.2. Analyse de l'informatisation des entreprises due au système politique**

Pour cela les auteurs proposent une stratégie de formalisation qui repose sur trois aspects : de persuasion, d'incitation et de dissuasion. En prenant compte de la simplification des formalités administratives et fiscales, organisation en masse de campagne de vulgarisation et les mesures de lutte contre la corruption et la bureaucratie.

En conclusion, la voie institutionnelle constitue une première possibilité d'action, cette mesure, certes limitée mais suffisamment tempérée pour ne pas risquer de faire plus de mal que de bien à une activité qui permet la survie d'une part importante de la population.

### **1.3. l'informalisation des entreprises due à la nécessité et/ou l'opportunité :**

Dans cette deuxième partie de notre travail, nous avons recensé un certain nombre de travaux qui ont conclu que l'entrepreneur travaillait dans l'informel par nécessité ou par opportunité.

CHRISTOPHER F. ACHUA et ROBERT N. LUSSIER (2014)<sup>9</sup>. Les résultats prouvent que la majorité, en particulier street.marcheur et st. les entrepreneurs informels du coin, sont principalement motivés par la nécessité tant que st. Les entrepreneurs propriétaires sont principalement axés sur les opportunités. Leur étude a également révélé un modèle de progression par lequel st. les marcheurs progresse vers st. coin et finalement à st. propriétaire entrepreneur

Farzad H. Alvi et jorge Albert Mendoza<sup>10</sup> ont tenté d'évaluer l'entrepreneuriat informel dans les rues de Mexico par opposition au mouvement vers un autre, le secteur formel.

L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

1) La résistance à rester dans le secteur informel en raison du manque d'opportunité dans le secteur formel.

2) Les vendeurs qui se croient capables de quitter la rue ont tendance à être plus jeunes et plus instruits, ou ont moins d'ancienneté au travail.

3) Certains vendeurs de rue souhaitent quitter le secteur informel en raison des épreuves et d'autres trouvent que leur autonomie l'emporte sur les difficultés.

---

<sup>9</sup>Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informaleconomy in Cameroon. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(04).

<sup>10</sup>Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico city streetvenders and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.

4) 27% de l'échantillon ont déclaré préférer rester dans le commerce de rue, même s'il est offert un salaire plus élevé dans un emploi formel en raison de la croyance des vendeurs dans leur faible accès à un emploi formel.

Adom, K., & Williams<sup>11</sup>, ont tenté d'évaluer l'entrepreneuriat informel dans les pays du tiers monde pour essayer de combler le manque de travaux sur la question dans les pays du tiers monde.

L'analyse de contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants :

-la majorité travaille de cette manière parce qu'ils n'ont pas le choix, le constat à Koforidua est que seulement un tiers environ (35 %) choisissent de travailler dans l'informel, et environ les deux tiers (65 pour cent) des entrepreneurs informels travaillent de cette manière principalement en raison des difficultés à obtenir un emploi formel, ce qui suppose qu'ils sont marginalisés par rapport à l'économie formelle et font donc ce travail par nécessité. En d'autres termes, pour deux entrepreneurs informels motivés par la nécessité, on le fait pour des raisons d'opportunité.

-les entrepreneurs informels les plus riches s'engagent souvent dans de telles entreprises pour une combinaison des deux justifications fondées sur la nécessité et les opportunités.

-Les femmes entrepreneurs informels (90%) ont tendance à être davantage motivées par la nécessité et les hommes entrepreneurs (50%) informels davantage axés sur les opportunités dans leurs motivations.

Sebastian Aparicio, David Urbano & David Audretsch<sup>12</sup> ont tenté d'évaluer les facteurs institutionnels qui encouragent l'entrepreneuriat d'opportunité afin d'atteindre un taux de croissance économique plus élevés.

Cette recherche a généré trois résultats clés :

- Premièrement : Il y a une preuve d'une relation positive entre les facteurs institutionnels et l'entrepreneuriat d'opportunité.

- Deuxièmement : Il a été trouvé une relation positive entre l'opportunité TEA et la croissance économique.

- Troisièmement : Il est possible de suggérer que les institutions informelles mesurent par la maîtrise de la corruption et la confiance en ces compétences encouragent l'esprit d'entreprise nécessaire pour favoriser la croissance économique.

En ce qui concerne les pays d'Amérique latine, le contexte social pourrait être amélioré par la promotion de l'entrepreneuriat d'opportunité.

Colin C. Williams et Youssef Youssef<sup>13</sup> ont tenté d'évaluer d'une manière critique les explications concurrentes de l'informel et l'esprit d'entreprise du secteur qui

---

<sup>11</sup>Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.

<sup>12</sup>Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.

<sup>13</sup>Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion?. *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.

lisent ces efforts pour résulter soit l'exclusion des prestations de l'état et des circuits de la modernité économique ou la sortie volontaire des travailleurs des institutions formelles dans les zones urbaines du Brésil.

Cette recherche à générer les résultats suivants :

- 1- 86% des entrepreneurs du secteur informel fonctionnent comme des commerçants indépendants et sans aucun employé.
- 2- 13% des entreprises fonctionnent avec cinq employés au moins.
- 3- 31% ayant terminé leurs études jusqu'au secondaire, et 8% diplômé universitaire et seulement 9% n'ont pas d'études ou moins d'un an d'études.
- 4- 52% travaillent quarante heures par semaine, 70% parmi ceux qui ont des employés.
- 5- La raison principale de la création d'entreprise est :
  - o 69% ont quitté l'emploi formel pour des raisons plus volontaires telles que la réalisation d'objectifs personnels.
  - o 27% occupaient un emploi formel avant d'établir leur micro-entreprises.
  - o 31% des entrepreneurs du secteur informel ont leur incapacité à trouver un emploi formel.
  - o 45% des entrepreneurs du secteur informel étaient une question de choix.

Il résulte que ces perspectives de sortie ou d'exclusion ne peuvent plus être considérés comme mutuellement exclusives.

Simen Serge Francis<sup>14</sup> décrit la dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal. L'analyse du contenu a permis aux auteurs de dégager les résultats suivants des entrepreneurs qui souhaitent évoluer de manière permanente dans l'informel : dans cette catégorie, on trouve très souvent des entrepreneurs informels ayant des activités à taille modeste voire petite, ce sont essentiellement les femmes. Les jeunes (étudiants diplômés ou non) auctômage. Les entrepreneurs qui sont dans l'informel mais souhaitent transiter vers la formalisation de leurs activités : dans cette catégorie on trouve généralement des individus ayant des moyens un peu plus importants et évoluant dans des activités avec des réelles perspectives d'évolution. Ce sont les chômeurs (jeunes formés), des individus déjà employés dans des entreprises formelles et des retraités. ainsi que Ceux qui veulent maintenir leur position dans l'informel : dans cette catégorie on trouve les artisans et ceux qui veulent complètement se formaliser.

Pour lutter contre l'entrepreneuriat informel, les auteurs ont identifié quatre voies possibles : laisser faire, l'éradication, la dérèglementation ou la facilitation de la formalisation.

André Modeste<sup>15</sup> a mis en évidence les stratégies de formalisation et de développement des activités qui montrent qu'il y'a une transition partielle des entreprises. L'analyse du contenu a permis de dégager les résultats suivants : le niveau d'instruction n'a pas d'effet sur la décision de formaliser et les

---

<sup>14</sup>Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal: caractéristiques et particularités.

<sup>15</sup>Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel: Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).

entrepreneurs qui ont légalisé ou recourt au conseil des experts fiscalistes ou comptables pour les accompagner à gérer les relations avec les administrations et que le choix de la légalisation intervient généralement après trois ans de fonctionnement dans l'informel.

Christopher Sutter, Justin Webb<sup>16</sup> a mis en évidence de recherches antérieures qui se sont apparues pour faire le passage à la formalité comme choix stratégique des entrepreneurs.

Les résultats obtenus mettent en évidence comment une telle transition implique bien plus qu'un changement dans la conformité légale. En étudiant l'entrepreneuriat dans l'économie informelle, les universitaires bénéficieront d'une plus grande considération du rôle des normes. Il est important de noter que l'ONG n'a pas agi de manière isolée dans la promotion de la formalisation. Les données étaient limitées à l'action de l'ONG et des agriculteurs.

En conclusion, nous pouvons constater que tous ces travaux se rejoignent sur le fait que les entrepreneurs choisissent de travailler dans l'informel par nécessité, c'est-à-dire qu'ils ne possèdent pas les moyens financiers et intellectuels pour formaliser leurs entreprises. Ils considèrent également qu'il y'a absence d'opportunité dans le secteur formel.

#### **1.4. Analyse l'informalisation des entreprises due à la nécessité et/ou l'opportunité :**

Cette deuxième partie vient compléter la première, en effet, les actions visant à promouvoir la formalisation des entreprises doivent être axées, en plus de la simplification de la voie institutionnelle, vers le développement d'actions orientées d'abord vers un accompagnement intellectuel à travers des formations, des coaching ainsi et un accompagnement financier (prêt bancaire, ansej...)

#### **2-le model proposé**

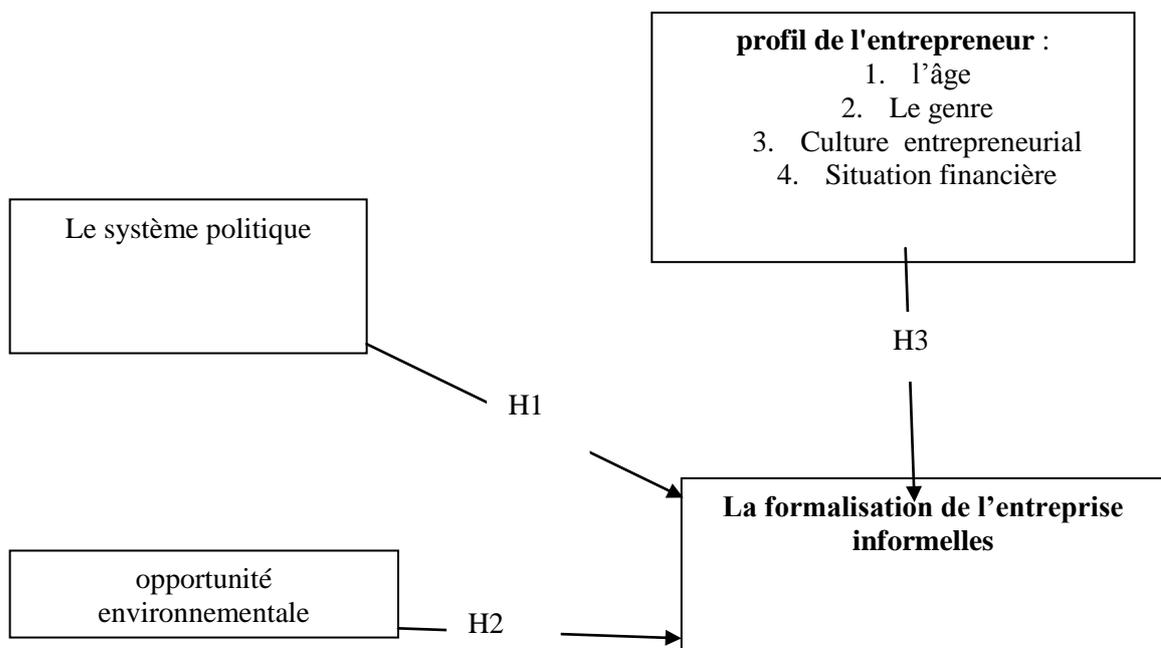
En nous appuyant sur cette revue de la littérature, nous avons pu déterminer les variables susceptibles de motiver l'entrepreneur à exercer dans le secteur informel et que les pouvoirs public doivent considérer pour accroître et inciter les entrepreneurs à formaliser leurs entreprises.

Nous présenterons ces variables à travers le modèle ci-dessous :

---

<sup>16</sup>Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.

**Figure 1. model proposé**



H1 : Les système politique du pays stimule la formalisation de l'entreprise informelle

H2 :Les opportunités environnementale augmentent la formalisation de l'entreprise informelle.

H3 : le profil de l'entrepreneur a un impact sur la formalisation de l'entreprise informelle

### **Conclusion**

L'étude de la formalisation des entreprises, passe inévitablement par la compréhension du secteur informel. C'est la compréhension des motivations de l'entrepreneur, qui explique son choix de travailler dans le secteur informel.

Cette revue de a littérature nous a permis de dégager deux possibilités d'action pour favoriser la formalisation des entreprises ; d'abord la simplification des procédures institutionnelles à travers un système politique et juridique plus susceptible d'être respecté.

Ensuite, accompagner les entrepreneurs dans la création de leurs entreprises.

Néanmoins la formalisation des entreprises n'a jamais été une tâche facile pour les gouvernements car l'informel représente un phénomène multidimensionnel qui impose des solutions urgentes.

En fin cette étude stimulera d'autres recherches pour comprendre comment les entrepreneurs peuvent être transférés vers l'économie formelle.

**Références bibliographiques:**

1. Lautier, B. (2004). *L'économie informelle dans les tiers monde*. Paris: La découverte.
2. Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.
3. Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.
4. Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
5. Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861
6. Alla, L., Jaouhari, E., & Bentalha, B. (2022). Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 4(1), 180-202.
7. MAILI, N., & BOUBAKEUR, Y. l'entrepreneuriat Au sein du secteur informel en Algérie.
8. Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informal economy in Cameroon. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(04).
9. Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico city street vendors and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.
10. Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.
11. Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.
12. Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion?. *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.
13. Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal: caractéristiques et particularités.
14. Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel: Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).
15. Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.

## **RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

1. Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel: Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).
2. Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informaleconomy in Cameroon. *Journal*
3. Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.
4. Alla, L., Jaouhari, E., & Bentalha, B. (2022). Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 4(1), 180-202.
5. Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formaleconomy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.
6. Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: aregional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
7. Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico City Street vendors and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.
8. Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico City Street vendors and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.
9. ALLPORT, G. W. (1935), "Attitudes", in Murchison, C. (Ed.), "*Handbook of Social Psychology*", pp. 798-884, Worcester, MA: Clark University
10. Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico City Street vendors and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.
11. Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.
12. Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

13. Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.
14. BAYAD.M, BOUGHATASS. Y et SCHMITT. C (2006), «Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition de compétences », in *Actes de 8<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
15. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril
16. BILLET.J(2007) « Educational à l'entrepreneuriat et développement de l'esprit d'entreprendre auprès des étudiants des écoles de Management : le cas de l'ESCPAU, in *Actes de 5<sup>ème</sup> congrès de l'académie de l'entrepreneuriat, 4 et 5 octobre 2007, Sherbrooke (Canada)*.
17. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.
18. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.
19. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.
20. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.
21. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars /1 avril.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

22. BACHELET.R, FRUGIER.D et HANNACHI.A (2005), « Comment aider les jeunes ingénieurs à développer leur esprit d'entreprendre ? Attitudes, comportements, croyances, compétences: Sur quelles dimensions l'école peut-elle agir? », Document du travail.
23. BACHELET.R et al (2003), « Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs », in *Actes du 3<sup>ème</sup> congrès de L'Académie de l'entrepreneuriat « Itinéraires d'Entrepreneur »*, Lyon 31 mars / 1 avril.
24. Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861 of *Developmental Entrepreneurship*, 19(04).
25. *Business Management*, 1988, 26/3, 1-7. P. M. Diop (2012, p. 136) dans « La motivation entrepreneuriale dans le contexte sub-saharien francophone » /
26. Commission Européenne, « livre vert : l'esprit d'entreprise en Europe », publications DG entreprises, 2003.
27. CAR SURD. A.L et JOHNSON. R.W (1989), « Entrepreneurship : A social psychological perspective », in *Entrepreneurship and Regional Development*, 1(1), pp21-31.
28. Commission Européenne, « livre vert : l'esprit d'entreprise en Europe », publications DG entreprises, 2003
29. DIAKITE.B (2004), « Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée: étude exploratoire des ethnies peule et ousou », Thèse de doctorat en Sciences des Administrations, Université Laval Québec.
30. DANJOU.I (2002), « L'entrepreneuriat un champ fertile à la recherche de son unité », in
31. *Revue française de Gestion*, pp, 110-125.
32. Dubois, P. L. et JOLIBERT A. (1998), *Le marketing-Fondements et pratique. Economica.*
33. Dubois, P. L. et JOLIBERT A. (1998), *Le marketing-Fondements et pratique. Economica.*
34. Ernest & Young: "Nature or nurture: decoding the DNA of the entrepreneur". Juin 2011.
35. EMIN.S (2003), « L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics; le cas français », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Pierre Mendès France de Grenoble.
36. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 20, pp. 91–104. Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

S. Jabeen (1013) op cite p. 148.

- 37.FAYOLLE, des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat. 2000, P405
- 38.FAYOLLE.A(2004c),«*Entrepreneuriat apprendre à entreprendre* », DUNOD,PARIS.
- 39.GARTNER.W.B,SHAVER.K.G,GATEWOOD.EetKATZ,J.A(1994),“Findingthe entrepreneurinentrepreneurship”,*EntrepreneurshipTheoryandPractice* 18(3),pp5-10.
- 40.GARTNER.W.B,SHAVER.K.G,GATEWOOD.EetKATZ,J.A(1994),“Findingthe entrepreneurinentrepreneurship”,*EntrepreneurshipTheoryandPractice* 18(3),pp5-10.
- 41.Gasse, Y. (2000). Et D’Amours, A.,(2000).« *Profession: Entrepreneur*». *Les Éditions Transcontinentales*.
- 42.GREENBERGER, D.B. et SEXTON, D.L. An interactive model of new venture initiation. *Journal of Small*
- 43.Gartner, W. B., Gatewood, E., & Shaver, K. G. (1991). Reasons for starting a business: Not-so-simple answers to simple questions. *Research at the marketing/entrepreneurship interface*, 90.
- 44.GURAL.Y,ATSAN.N(2006), “*Entrepreneurial characteristics amongst university students, some insights for entrepreneurship education and training in Turkey, in Education + Training, Vol 48, Iss1, pp25-39.*
45. Lautier,B.2004.L'économieinformelledansletiersmonde.Paris:Ladécouverte.
- 46.Martinez-Velasco, J. (1993). CHANGEUX, JP ; GELDER, B. y otros, Philosophie de l'esprit et sciences du cerveau, J. Vrin, Paris, 1991, 162 págs. AnuarioFilosófico, 26(3), 731-732.
- 47.Martin, R. (2000). Changer l'esprit de l'entreprise. HARVARD BUSINESS REVIEW, Le changement, Editions d'organisation, 127-156.
- 48.Najib IBN ABDELJALIL, « l'entreprise et son environnement », recueil de publications, édition consulting, 1997
- 49.N.F. Krueger, and D.V. Brazeal, (1994) Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs,

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

50. Krueger et Carsrud (1993), « *Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière "crédible"* ». par Kolvereid, 1996, pp.49
51. Krueger et Carsrud (1993), « *Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière "crédible"* ». par Kolvereid, 1996, pp.49
52. KRUEGER (1993), « *Starting a new venture must be a believable opportunity* ». pp7.
53. Les individus qui ont un lieu de contrôle interne ont tendance à attribuer les événements de leurs vies à leurs propres actions, alors que ceux qui ont un lieu de contrôle externe les attribuent à l'environnement comme par exemple la chance, le destin ou à d'autres personnes. Si la plupart pense que cette caractéristique permet de distinguer les entrepreneurs des non entrepreneurs, Brockhaus (1982) trouve qu'elle distingue d'avantage les entrepreneurs à succès des entrepreneurs qui échouent.
54. MC CLELLAND, D (1961) *The achieving society*, Princeton, Van Nostrand, An" J-L. Guyot et B.V. Rompaey (2002) op cite p.12
55. OCDE(2001), « *Encourager les jeunes à entreprendre. Les défis politiques* », in. *Cahiers Leed*, no, 29, Paris, 107 p.
56. Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal: caractéristiques et particularités.
57. SMAILI, N., & BOUBAKEUR, Y. l'entrepreneuriat Au sein du secteur informel en Algérie.
40. Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.
58. Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.
59. Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in
60. Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion? *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

61. Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivek Ananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of personality and social psychology*, 9(4), 283.
62. Shaver, K.G. and L.R. Scott (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), 23–45.
63. Taormina, R. J., & Lao, S. K. M. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation: Personality and environmental influences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
64. Ernest&Young: "Nature or nurture: decoding the DNA of the entrepreneur". Juin 2011
65. ROBINSON.P.B, STIMPSON.D.V, HUEFNER.J.C. et SLATER.J (1991), "An Attitude Approach to Prediction of Entrepreneurship", in *Entrepreneurship Theory and Practice*. 15(1), pp13-31.
66. Robinson, D. A., Dewey, K. F., & Heim, R. R. (1993). Global snow cover monitoring: An update. *Bulletin of the American Meteorological Society*, 74(9), 1689-1696.
67. SHEPHERD. D.A, et DOUGLAS. E (1997), "Entrepreneurial Attitudes and Intentions of career Decision makers", Paper presented to the ICSB World Conference,
68. SHEPHERD. D.A, et DOUGLAS. E (1997), "Entrepreneurial Attitudes and Intentions of career Decision makers", Paper presented to the ICSB World Conference, <http://www.usasbe.org/knowledge/proceeding/1997/P18888.sherpherd.PDF>.
69. Schumpeter, J. (1928). The instability of capitalism. *The economic journal*, 38(151), 361-386.
70. TOULOUSE.J-M., (1990), « La culture entrepreneuriale », Rapport de recherche n° 90-03-02, Montréal : Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, École des HEC de Montréal.
71. SHAPERO.A et SOKOL.L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
72. KIRBY.A.D (2004), « Entrepreneurship education: Can business schools meet the challenge », in *Education + Training*, Vol 46, N°8-9, pp510-519.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

73. SHAPERO, A. et SOKOL, L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
74. SHAPERO, A. et SOKOL, L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
75. OCDE (2001), «Encourager les jeunes à entreprendre. Les défis politiques», in *Cahiers Leed*, no, 29, Paris, 107 p.
- Krueger, N.F. (1993) The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 5, pp. 5–21. Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S. Jabeen (2013) op cite p. 146.
76. KRUEGER, N.F. (1993), The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 5, pp5–21. . Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S. Jabeen (2013) op cite pp146.
77. SHAPERO, A. et SOKOL, L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
78. C'est la raison pour laquelle, il ne l'a pas adoptée dans sa recherche (Krueger 2000).
79. K.E. Learned, what happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 1992, 17/1, 39-48. P. M. Diop (2012) op cite p. 73.
80. Krueger, N.F., Reilly, M.D. et Carsrud, A.L. (2000), "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15(5/6), 411-432. Y. WANG (2010) op cite p. 48-49
81. LEARNED, K.E. (1992), «What happened before the organization? A model of organization formation», in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.17, N°, pp.39-48
82. Lord, R.G., Foti, R.J. (1987), "Prototypes and scripts: The effects of alternative methods of processing information on rating accuracy", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 318-340. Cité par M. Bourguiba (2007) op cite/
83. Cité par BOURGUIBA, M. (2007), « De l'intention à l'action entrepreneuriale : Approche comparative auprès de TPE Françaises et Tunisiennes », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, l'Université de Nancy 2.
84. LEARNED, K.E. (1992), «What happened before the organization? A model of organization formation», in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.17, N°, pp.39-48

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

85. Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Small Business Journal*, 12(4), 11-31. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p. 5.
86. Weick, K.E. (1979). *The Social Psychology of Organizing*. Reading (Mas): Addison-Wesley Pub. Cité par P. Lorino (2009, p. 105) dans «concevoir l'activité collective conjointe l'enquête dialogique ». *Activités* vol 6, n°1
87. Boyd et Vozikis (1994) "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.
88. Bird (1988) Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, 13/3, 442-453. P. M. Diop (2012) op cite pp78
89. Ces deux processus sont sous-jacents à la création de plan d'affaire, à l'analyse des opportunités et aux autres actions planifiées
90. AJZEN. I (1987), "Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behaviour in *Personality and Social Psychology*", *Advances in experimental social psychology*, p 63.
91. Gist. M. E. (1987). Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management. *Academy of Management Review*. 12(3), 472-485. Cité par N.G. Boyd et G.S. Vozikis (1994, p. 66-67) an
92. Bandura (1982) «Self efficacy mechanism in human agency » in *American Psychologist*, N°37, 2, pp 122-147.
93. A ce sujet, il est à noter que dans la théorie socio-cognitive de Bandura le comportement est gouverné par trois éléments : les conséquences attendues d'une situation (les conséquences qui auront lieu sans intervention de la personne), les attentes de résultats (les conséquences normales attendues de l'action) et les perceptions d'efficacité personnelle (les perceptions des compétences requises pour réaliser les actions spécifiques afin d'atteindre un résultat désiré). Les attentes de résultats (le deuxième élément) sont considérées comme particulièrement importants dans la formation des intentions mais moins dans le contrôle de l'action. Selon, Boyd et Vozikis, cet élément renvoie plus au concept de « contrôle perçu ».
94. BOYD. N.G et VOZIKI. G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

95. « Les croyances de Self- efficacy soulignent une évaluation des capacités ("pourrai-je le faire?"), par opposition aux préoccupations envers les résultats espérés ("si je le fais, qu'est ce qui arrivera?").
96. Ceux qui ont l'intention de créer une entreprise mais qui ne passent jamais à l'action.
- 97.S. Emin (2003) « L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics; le cas français », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, Université Pierre Mendès France de Grenoble.
98. BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.
99. N. G. Boyd et G. S. Vozikis (1994, p. 65) an « The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions." ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE.
100. BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), pp63-77.
101. Krueger et Carsrud (1993), « *Dans le modèle Shapero les intentions entrepreneuriales exigent que les fondateurs perçoivent l'esprit d'entreprendre comme alternative de carrière "crédible"* ». Par Kolvereid, 1996, pp.49
102. SHAPERO. A et SOKOL. L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
103. Bird, B. (1993). Demographic approaches to entrepreneurship: The role of experience and background. In J.
104. A. Katz & R. H. Brockhaus Sr. (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth* (Vol. 1, pp. 11-48). Greenwich: JAI Press. Cite par P. Davidsson (1994). An Researching Entrepreneurship op cite p. 119.
105. P. D Reynolds, (1991). Sociology and entrepreneurship: Concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 47-70. Cité par P. Davidsson, (2005) Paul D. Reynolds : *Entrepreneurship Research*
106. Reynolds, P.D. (1995) Who starts new Firms? Linear additive versus interaction-based models, Babson –

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Kauffman Entrepreneurship Research Conference, London, 19–23 April. E. Autio, R. H. Keeley, M. Klofsten, G.

G. C. Parker and M. Hay (2001) op cite p. 149

107.P. D Reynolds, D. J Storey, & P. Westhead, (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28(4), 443-456. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p. 4

108. P Davidsson, L., Lindmark, & C. Olofsson, (1994). *Dynamiken i svensknäringsliv (Business Dynamics in Sweden)*. Lund, Sweden: Student litteratur. Cité par P. Davidsson (2008) op cite p. 3

109.Lynn, R. (1991). *The Secret of the Miracle Economy: Different national Attitudes to Competitiveness and Money*. The Social Affairs Unit: London. Cité par M. Lynn (2000) personality Effects on Tipping Attitudes, Self-Reported Behaviors and Customs: A Multi-Level Inquiry.

<http://tippingresearch.com/uploads/PAID-D-07-00441%5B1%5D.pdf>

110.D. McClelland *The achieving society*, Princeton, Van Norstand, 1961. An” J-L.Guyot et B.V. Rompaey (2002) op cite p.12

111.Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. San Francisco, CA: Jossey-Bass. Cité par F. C. Lunenburg

(2001, p. 1) an « Expectancy Theory of Motivation: Motivating by Altering Expectations » INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT, BUSINESS, AND ADMINISTRATION VOLUME 15, NUMBER 1, 2011.

112.Scheinberg, S., MacMillan, I.C., 1988. An 11-country study of motivations to start a business. In: Kirchoff, B.A., Long, W.A., McMullan, W.E., Vesper, K.H., Wetzel, W.E. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*,

113.Wellesley, MA: Babson College, pp. 669–687. Cité par Nancy M. Carter, W.B. Gartner, K.G. Shaver et E. J. Gatewood () an « The career reasons of nascent entrepreneurs » *Journal of Business Venturing* 18 (2003) 13–

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 114.R. G. MacGrath et I. C. MacMillan (1992) « more like each other than anyone else? a cross-cultural study of entrepreneurship perceptions » *Journal of Business Venturing* 7, pp. 419-429. Cité par J. Lee (1999, p.1) and
- « Impact of culture on entrepreneurship » *AAM JOURNAL* VOL, 4, n° 2 /7/ 1999. [Web.usm.my/aamj/4.2.1999/4-2-1.pdf](http://Web.usm.my/aamj/4.2.1999/4-2-1.pdf)
- 115.G. Hofstede (1980) *culture's consequence: International Difference in Work-Related Values*, Beverly Hills, California: sage Publications. Cité par J. Lee (1999) op cite p. 9.
- 116.Storey, D. J. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge. Cité par P. Davitsson (2008) op cite P8
- 117.BOYD. N.G et VOZIKI.G. S (1994), "The influence of self-efficacy on the development of Entrepreneurial Intentions and Actions", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4),pp63-77.
118. N.F. Krueger, and D.V. Brazeal (1994), Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 20, pp. 91–104. Cite par Cité par A. Md Rasli, S.R. Khan, S. Malekifar et S. Jabeen (1013) op cite p. 148.
- 119.SCHERER. R, ADAMS. J, CARLEY. S, and WEIBE. F (1989), *Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 53-81. Cité par N. F. Krueger and A.L. CARSRUD (1993, p. ) and Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour *ENTREPRENEURSHIP REGIONAL DEVELOPMENT*, 5 (1993). 315-330
- 120.SHAPERO. A et SOKOL.L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
121. Brockhaus, R.H. (1982) Psychology of the entrepreneur. In Kent, Sexton, Vesper (Eds), *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 39-57 cité par J.W. Carland et J. C. Carland (1995, p.) and
- « A MODEL OF ENTREPRENEURSHIP: THE PROCESS OF VENTURE CREATION ».
- <http://erc.jlu.edu.cn/sql/upload/A%20MODEL%20OF%20ENTREPRENEURSHIP%20%20THE%20PROCESS%20OF%20VENTURE%20CREATION.pdf>

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

122. Rogers E.M. (1983), *Diffusion of innovations (3rd ed.)*, New York: The Free Press. Cité par M. Wright and D.Charlet (1995, p. 2) an « New Product Diffusion Models in Marketing: An Assessment of Two Approaches »

Marketing Bulletin, 1995, 6, 32-41, Article 4 Marketing Bulletin, 1995, 6, 32. <http://marketing-bulletin.massey.ac.nz>

123. Pour plus de détails sur le concept de Conviction, voir notamment les travaux de Davidsson (1995).

124. L'importance des facteurs de situation dans la décision entrepreneuriale est formulée dans les modèles proposés par Bird (1993), Martin (1984) et Shapero et Sokol (1982). L'auteur assimile, généralement, ses facteurs aux déplacements ou aux situations intermédiaires.

125. "In empirical testing situational variables can be assumed to have their strongest influence directly on behavior (cf. Krueger & Carsrud, 1993). Reynolds' (1995) results suggest that a noticeable influence on pre- decision variables should also be assumed." Par Davidsson (1995, p.5). C'est à dire, «dans les tests empiriques,

Les variables situationnelles peuvent avoir une influence plus forte directement sur le comportement. (Cf. Krueger et Carsrud, 1993). Les résultats de Reynolds (1995) suggèrent que l'influence visible sur des variables de pré- décision devrait également être assumée ».

126. AJZEN. I (1991), "The theory of planned behavior",  
in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.

127. SHAPERO. A et SOKOL. L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

128. AJZEN. I (1991), "The theory of planned behavior",  
in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.

129. E. Autio, R. Keeley, M. Klofsten et T. Ulfstedt (1997), "Entrepreneurial Intent among Students: Testing an Intent Model in Asia, Scandinavia and in the USA", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College. Cité M. Bourguiba (2007) op cite p. 143.

130. SHAPERO. A et SOKOL. L (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

140. E. Autio, R. Keeley, M. Klofsten et T. Ulfstedt (1997), "Entrepreneurial Intent among Students: Testing an Intent Model in Asia, Scandinavia and in the USA", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College. Cité M. Bourguiba (2007) op cite p. 143.
141. A. Tounes (2003) « L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Roue.
142. SHAPERO. A. et SOKOL. L. (1982), "The social dimension of entrepreneurship", in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, inc., Chapter IV, 1982, p.72-90.
143. AJZEN. I. (1991), "The theory of planned behavior", in *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp179-211.
144. TOUNES. A. (2003), « L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE », *Thèse de doctorat* en Sciences de Gestion, Université de Roue.
145. J. A. Chirchil (1979) a paradigm for developing better measures of marketing constructs » *Journal of Marketing Research* 1979. 16, 000001; ABI/ inform global p 64.
146. Schneider,  
F. & Enste, D. 2002. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
147. Castel, O. 2007. *Del'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques*. In  
O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*: 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
148. OECD. 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p20
149. ILO. 1993. *Highlights of the Conference and text of the Three Resolutions Adopted*. Paper presented at the International Conference of Labour Statisticians: Geneva.
150. Rosanvallon, P. 1980. *Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles*. *Le débat*, 2:15-27
151. Becker, H. S. 1963. *Outsiders. Etudes de sociologie de la déviance*. Paris: Métailié.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

152. Lautier, B. 2004. *L'économie informelle dans le tiers monde*. Paris: La Découverte.
153. Il est ainsi question d' « économie non officielle, non enregistrée, non déclarée, dissimulée, submergée, clandestine, parallèle, alternative, grise, autonome, marginale, invisible, illégale, non observée, cachée, sous-marine, souterraine, secondaire, duale, occulte, noire, irrégulière, périphérique, informelle, de l'ombre ou encore contre-économie » (Willard 1989).
154. Sindzingre, A. 2004. *The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A Theoretical Appraisal*. Paper presented at the Unlocking Human Potential: Linking the Informal and Formal Sectors, Helsinki, Finland.
155. Il liste les termes suivants: “alternate, autonomous, black, cash, clandestine, concealed, counter, dual, grey, hidden, invisible, irregular, marginal, moonlight, occult, other, parallel, peripheral, secondary, shadow, submerged, subterranean, twilight, unexposed, unofficial, untaxed, underwater” (Van Eck 1987).
156. Georgakakis, D. (2000). La démission de la Commission européenne : scandale et tournant institutionnel (octobre 1998-mars 1999). *Cultures & Conflits*, (38-39).
157. Hanousek, J. & Palda, F. 2006. Problems measuring the underground economy in transition. *Economic of Transition*, 14(4):707-718.
158. Gourévitch, J.-P. 2002. *L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics*. Paris: Le Pré aux clercs.
159. Schneider, F. & Enste, D. 2002. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
160. Giles, D. E. A. 1999. The Rise and Fall of the New Zealand Underground Economy: Are the Responses Symmetric? *Applied Economics Letters*, 6(3):185-189.
161. Bajada, C. 2005. Unemployment and the Underground Economy in Australia. *Applied Economics*, 37(2):177-189.
162. Choon-Yin, S. 2005. Singapore's Experience in Curbing Corruption and the Growth of the Underground Economy. *SOJOURN: Journal of Social Issues in Southeast Asia*, 20(1): 39-66.
163. Mahon, P. 2007. Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle. In O. Crevoisier &

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

F.Hainard&P.Ischer(Eds.),L'économieinformelle:unealternativeàl'exclusionéconomiqueetsociale? 89-109. Berne: Unesco&Université de Neuchâtel.

164.Cebula, R. J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics & Sociology*, 56(2):173-185.

165. Fortin, B., Lacroix, G., & Montmarquette, C. 2000. Are Underground Workers More Likely to be Underground Consumers? *Economic Journal*, 110(466).

166. Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. De la phase domestique à la dynamique macro-économique. Paris: Karthama et Orstom.

167. Pickhardt, M. & Pons, J. S. 2006. Size and Scope of the Underground Economy in Germany. *Applied Economics*, 38(14):1707-1713.

168. Williams, C. C. 2007. The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector: Evidence from England. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2): 239-254.

169. Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Lepré aux clercs.

Dell'Anno, R., Gomez-Antonio, M., & Pardo, A. 2007. The Shadow Economy in Three Mediterranean Countries: France, Spain and Greece. A MIMIC Approach. *Empirical Economics*, 33(1):51-84.

170. Ahn, N. & Rica, S. D. L. 1997. The Underground Economy in Spain: An Alternative to Unemployment? *Applied Economics*, 29(6):733-743.

171. Chiarini, B. & Marzano, E. 2006. Market Consumption and Hidden Consumption. A Test for Substitutability. *Applied Economics*, 38(6):707-716.

172. Schneider, F. & Savasan, F. 2007. Dynamic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries. *International Research Journal of Finance & Economics*(9): 126-143.

173. Hanousek, J. & Palda, F. 2006. Problems measuring the underground economy in transition. *Economics of Transition*, 14(4):707-718.

174. Williams, C. C. & Round, J. 2007. Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1): 119-136.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

175. Bensahel, L. & Fontanel, J. 2006. L'économie souterraine. L'exemple de la Russie. Paris :L'Harmattan.
176. Kolesnikov, V.V. 2006. Economie informelle et équilibres socio-économique. In L. Bensahel & J. Fontanel (Eds.), L'économie souterraine. L'exemple de la Russie: 87-90. Paris: Le Harmattan.
177. Schneider, F. & Enste, D. 2002. The Shadow Economy: An International Survey. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
178. Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris :Lepré aux clercs. Pestiau, P. 1989. L'économies souterraine. Paris: Pluriel inédi.
179. Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La découverte.
180. Roubaud, F. 1994. L'économie informelle au Mexique. De la phase domestique à la dynamique macro-économique. Paris: Karthama et Orstom.
181. Gourévitch, J.-P. 2002. L'économie informelle. De la faillite de l'Etat à l'explosion des trafics. Paris: Lepré aux clercs.
182. Ambrosini, M. 1999. Travailler dans l'ombre. Les immigrés dans l'économie informelle européenne des Migrations Internationales, 15(2):95-121.
183. Crevoisier, O. 2007. Propos d'étape. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale ? 201-210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
184. Crevoisier, O., Hainard, F., & Ischer, P. 2007. L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ? 210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
185. Crevoisier, O. 2007. Propos d'étape. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale ? 201-210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
186. OECD. 2002. Measuring the Non-Observed Economy. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p164
187. Becker, H. 1988. Whose Side Are We On? In A. Bryman (Ed.), Quantity and Quality in Social Research, Vol. 4:33-43. London: Unwin Hyman.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

188. Vargas-Hernandez, J. G. 2010. From 'Entrepreneurial State' to 'State of Entrepreneurs': Ownership Implications of the Transformation in Mexican Governance since 1982. *International Journal of Public Policy*, 5(1):57-73.
189. Webster, E. et al., 2008. Making Visible
190. Ponsares, P., Shapland, J., & Williams, C. C. 2008. Does the Informal Economy link to Organised Crime? *International Journal of Social Economics*, 35(9/10):644-650.
191. Mahon, P. 2007. Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?*:89-109. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
192. Ferrell, J. 1999. Cultural Criminology. *Annual Review of Sociology* 25(1):395.
193. Williams, C. C. 2008a. A critical evaluation of competing representations of the relationship between formal and informal work. *Community, Work & Family*, 11(1):105-124.
194. Cusinato, A. 2007. Quelle approche pour l'économie informelle ? De l'individualisme méthodologique à la perspective institutionnaliste. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 65-88. Berne : Unesco & Université de Neuchâtel.
195. Adair, P. 1985. *L'économie informelle (figures et discours)*. Paris: Editions anthropos.
196. Charmes, J. 2003. *Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel*.
197. Mozère, L. 1999. *Travail au noir, informalité: liberté ou sujétion ? Une lecture de travaux relatifs à l'économie informelle*. Paris: L'Harmattan.
198. Bourdieu, P. 1979. *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Les Editions de Minuit.
199. Vois, P. 1947. *Le budget familial: traité pratique d'économie domestique*. Paris: Delmas.
200. Ce système de classification fut réalisé en 1993 par 5 organisations internationales : la Commission Européenne - Eurostat, le FMI, l'OCDE, les Nations Unies, et la Banque Mondiale.
201. OECD. 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p14

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

202. Weber, F. 2007. *Le travail à-côté. Etude d'ethnographie ouvrière*. Paris: EHESS.
203. Dacheux, E. 2001. *Pour une économie alternative et solidaire*. Paris: L'Harmattan.
- Debare, M. 1992. *Les milliards de l'ombre. L'économie souterraine*. Paris: Hatier.
- 204.
- Van Buiren, S. 1984. *Les nouvelles technologies et la création d'emplois sur une petite échelle (l'économie alternative et la création d'emplois aux Etats-Unis, avec des recommandations applicables au contexte européen)*. Luxembourg: Communautés Européennes.
205. Outrequin, P. 1984. *L'économie alternative: une réponse à la crise?* 241. Paris: Commissariat Général au Plan.
206. Dacheux, E. 2001. *Pour une économie alternative et solidaire*. Paris: L'Harmattan.
- Debare, M. 1992. *Les milliards de l'ombre. L'économie souterraine*. Paris: Hatier.
207. Van Buiren, S. 1984. *Les nouvelles technologies et la création d'emplois sur une petite échelle (l'économie alternative et la création d'emplois aux Etats-Unis, avec des recommandations applicables au contexte européen)*. Luxembourg: Communautés Européennes.
208. Backhaus, J. 1990. *Financing the Alternative Economy*. *Annals of Public & Cooperative Economics*, 61(2/3): 403.
- 209.
- Castel, O. 2007. *De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques*. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?* 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
210. Castel, O. 2007. *De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire: Concepts et pratiques*. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle: une alternative à l'exclusion économique et sociale?* 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
211. Djefal, S. 2005. *Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalyseur du développement économique?* *Forum Finances & Développement* (78): 32-44.
- 212.
- OECD. 2007. *Working Party on the Information Economy. RFID Implementation in Germany: Challenges and Benefits*: 71.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

213. Pierrat, J. 2006. *La mafia des cités. Economies souterraines et crime organisés dans les banlieues*. Paris: Denoël Impacts.
214. Tafferant, N. 2007. *Le Business. Une économie souterraine*. Paris: PUF. Le monde.
- Sutherland, E. H. 1940. White-Collar Criminality. *American Sociological Review*, 5(1): 1-12.
215. Biderman, A., & Reiss Jr, A. J. (1980). *Data Sources on White-Collar Law-Breaking*. Washington. DC: *US Gov't Printing Office*.
216. Ivancevich, J.M, et al., 2003. *Deterring White-Collar Crime*. *The Academy of Management Executive* (1993), 17(2): 114-127.
217. Crevoisier, O., et al., 2007. *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale?* 210. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
218. Palan, R. 2003. *The Offshore World: Sovereign Markets, Virtual Places and Nomad Millionaires*. Ithaca & London: Cornell University Press.
219. Pons, N. 2006. *Cols blancs et mains sales*. Paris: Odile Jacob.
220. Gilman, N. 2009. *Hacking goes pro [engineering security]*. *Engineering & Technology* (17509637), 4(3): 26-29.
221. Bollé, A. 2004. *Le produit de la délinquance de proximité. L'économie criminelle souterraine*. Paris: L'Harmattan.
222. OECD. 2002. *Measuring the Non-Observed Economy*. Paris: Organization for Economic and Co-operation and Development. p13
223. Saviano, R. 2008. *Maimed by The Mob*, *Time South Pacific* (Australia/New Zealand edition): 24-25.
224. Friman, H.R. 2004. *The Great Escape? Globalization, Immigrant Entrepreneurship and the Criminal Economy*. *Review of International Political Economy*, 11(1): 98-131.
225. Bajada, C. 2003. *Business Cycle Properties of the Legitimate and Underground Economy in Australia*. *Economic Record*, 79(247): 397-411
226. Fortin, B, et al., 2000. *Are Underground Workers More Likely to be Underground Consumers?* *Economic Journal*, 110(466).
227. Wilson, K. 2006. *Encouraging the Internationalisation of SMEs*, Vol. 6: 43-66: OECD.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

228. Webster, E., Benya, A., Dilata, X., Joynt, K., Ngoepe, K., & Tsoeu, M. 2008. Making Visible the Invisible: Confronting South Africa's Decent Work Deficit. University of the Witwatersrand, Johannesburg: Department of Labour by the Sociology of Work Unit.
229. Bajada, C. 2005. Unemployment and the Underground Economy in Australia. *Applied Economics*, 37(2):177-189.
230. Castel, O. 2007. Del' économie informelle à l' économie populaire solidaire: Concepts et pratiques. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L' économie informelle: une alternative à l' exclusion économique et sociale?*: 111-134. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
231. Cebula, R. J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics & Sociology*, 56(2):173-185.
232. Dabla-Norris, E. R. A. & Feltenstein, A. 2005. The Underground Economy and its Macroeconomic Consequences. *Journal of Policy Reform*, 8(2):153-174.
233. Bouchard, M. & Dion, C. B. 2009. Growers and Facilitators: Probing the Role of Entrepreneurs in the Development of the Cannabis Cultivation Industry. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1):25-38.
234. Roubaud, F. 1994. *L' économie informelle au Mexique. De la phase domestique à la dynamique macro-économique*. Paris: Karthama et Orstom.
235. Hainard, F. & Ischer, P. 2007. L' économie informelle licite comme alternative contrainte à l' exclusion économique et sociale : questions pour un colloque. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L' économie informelle : une alternative à l' exclusion économique et sociale ?*: 13-26. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
236. Rosanvallon, P. 1980. Le développement de l' économie souterraine et l' avenir des sociétés industrielles. *Le débat*, 2:15-
237. Debare, M. (1992). *Les Milliards de l' ombre de l' économie souterraine*. Hatier.
238. Weber, F. 2007. *Le travail à côté. Etude d' ethnographie ouvrière*. Paris: EHESS.
239. ILO. 2004. *Developing a Model of change for the informal economy*: 9: International Labour Organization.
240. Lautier, B. 2004. *L' économie informelle dans le tiers monde*. Paris: La découverte.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

241. Bourgeois, P. 1995. *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*. Cambridge: Cambridge University Press.
242. Shane, S. A. 2008. *The Illusion of Entrepreneurship. The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live.* New Haven & Londres: Yale University Press.
243. McElwee, G. 2009. *The Ethics of Exploring Entrepreneurship Beyond the Boundaries*. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1):iii-iv.
244. Smith, R., & Christou, M. L. (2009). Extracting value from their environment: some observations on pimping and prostitution as entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1), 69-84.
245. Smith, R. 2007. Editorial. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(4): 245-
250. Smith, R. & Christou, M. L. 2009. *Extracting Value from Their Environment: Some Observations on Pimping and Prostitution as Entrepreneurship*. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(1):69-84.
246. Williams, C. C. 2006. *The Hidden Enterprise Culture - Entrepreneurship in the Underground Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
247. Williams, C. C. 2007. *The Nature of Entrepreneurship in the Informal Sector: Evidence from England*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2): 239-254.
248. Venkatesh, S. 2008a. *Reply to Critics*. *Qualitative Sociology*, 31(2):199-202.
249. Williams, C. C. 2006. *The Hidden Enterprise Culture - Entrepreneurship in the Underground Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
250. Hainard, F. & Ischer, P. 2007. *L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque*. In O. Crevoisier & F. Hainard & P. Ischer (Eds.), *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?* 13-26. Berne: Unesco & Université de Neuchâtel.
251. Williams, C. C. & Round, J. 2007. *Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1): 119-136.
252. Williams, C. C. 2008b. *Beyond Ideal-type Depictions of Entrepreneurship: Some Lessons from the Service Sector in England*. *Service Industries Journal*, 28(7/8):1041-1053.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

253. ILO. 2002. *Decent Work and the Informal Economy*. Geneva.
254. Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.
255. Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). Evaluating the impact of informal sector competition on firm performance: Some lessons from South-East Europe. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(04), 1850025.
256. Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informal economy in Cameroon. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(04), 1450024.
257. Worou-Houndekon, R. D., & Pesqueux, Y. (2013). Informal economy as a “good” “bad practice”? Informal sale of medicines in Lomé. *Society and Business Review*.
- 258.** VESTREATE, T., « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n° 1, 2001
259. VERSTRAETE, T. (2000), *Histoire d'entreprendre - les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions Management et société.
260. Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861.
261. Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorizing entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion? *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.
262. Youssef, A. B., Boubaker, S., & Omri, A. (2018). Entrepreneurship and sustainability: The need for innovative and institutional solutions. *Technological Forecasting and Social Change*, 129, 232-241.
263. Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
264. Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal: caractéristiques et particularités.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

265. Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel: Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).
266. Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-442.
267. Elston, J. A., Chen, S., & Weidinger, A. (2016). The role of informal capital on new venture formation and growth in China. *Small Business Economics*, 46(1), 79-91.
268. Kasseeah, H., & Tandrayen-Ragoobur, V. (2016). Ex-garment female workers: a new entrepreneurial community in Mauritius. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*.
269. Vilatte, J. C. (2007). op, cit, p9
270. Lautier, B. 2004. L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La Découverte.
271. Williams, C. C., & Bezeredi, S. (2018). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some lessons from FYR Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(03), 1850019.
273. Al-Mataani, R., Wainwright, T., & Demirel, P. (2017). Hidden entrepreneurs: Informal practices within the formal economy. *European Management Review*, 14(4), 361-376.
274. Alvarez, C., Urbano, D., Coduras, A., & Ruiz-Navarro, J. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
275. Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840-861
276. Alla, L., Jaouhari, E., & Bentalha, B. (2022). Repenser l'entrepreneuriat au sein du secteur informel au Maroc à l'ère du post Covid-19: Pour une approche prospective de la formalisation intégrative. *Alternatives Managériales et Economiques*, 4(1), 180-202.
277. SMAILI, N., & BOUBAKEUR, Y. l'entrepreneuriat Au sein du secteur informel en Algérie.
278. Achua, C. F., & Lussier, R. N. (2014). Entrepreneurial drive and the informal economy in Cameroon. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(04).

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

279. Alvi, F. H., & Mendoza, J. A. (2017). Mexico City Streetvenders and the stickiness of institutional contexts: implications for strategy in emerging markets. *critical perspectives on international business*.
280. Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.
281. Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61.
282. Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion? *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168.
283. Simen, S. F. (2018). Dynamique de l'entrepreneuriat informel au Sénégal : caractéristiques et particularités.
284. Abate, A. M. (2017). Transition des entreprises informelles vers le formel : Les zones-grises comme stratégie entrepreneuriale de façade. *Revue Africaine de Management*, 2(1).
285. Sutter, C., Webb, J., Kistruck, G., Ketchen Jr, D. J., & Ireland, R. D. (2017). Transitioning entrepreneurs from informal to formal markets. *Journal of Business Venturing*, 32(4), 420-4

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Les liens web

1. G,(2003) «RapportpourVouloirentreprendre»,[www.vouloirentreprendre.com](http://www.vouloirentreprendre.com).
- 2.Davitsson P. (1995)« DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS »*Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995.*
- 3.DAVITSSON P. (1995)« DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS »  
Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995.  
[www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)
- 4.DAVITSSON P. (1995)« *DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS* »  
Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995.  
[www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)
- 5.DAVITSSON P. (1995)« *DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS* »  
Paper prepared for the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, Nov. 23-24, 1995. Guide  
Economie, « la notion de la compétitivité » (consulté sur [www.economie.trader-finance.fr](http://www.economie.trader-finance.fr))
- 6.Gorz,A.1980.Adieux auprolétariat.Paris:LeSeuil.  
<http://www.prisonentrepreneurship.org/what/solution.aspx>
- 7.L'auto-entrepreneur est un nouveau statut créé par la [loi de modernisation](#) sociale d'août  
2008 qui permet desimplifier les formalités administratives de création et de gestion  
d'entreprise. Il est doté d'un régime fiscalsimplifié(<http://www.lautoentrepreneur.fr/>).  
Enunan,plusde420000personnesontobtenucestatut.
- 8.LEGER-JARNIOU.C(2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit  
d'entrepriseoespritd'entreprendre?», Téléchargeableàpartir de:www, gorgergion.net/fr.
- 9.LEGER-JARNIOU.C(2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit  
d'entrepriseoespritd'entreprendre?», Téléchargeableàpartir de:www, gorgergion.net/fr.
- 10.LEGER-JARNIOU.C(2000), « A propos de promotion auprès des jeunes, esprit  
d'entrepriseoespritd'entreprendre?», Téléchargeableàpartir de:www, gorgergion.net/fr.
- Ronen, S., (1986) Comparative and Multinational Management.John Wiley & Sons, New York.
- Segall, M., et.al., (1990) Human Behaviour in Global Perspective. An Introduction to Cross-  
Cultural Psychology. Pergamon Press, Inc. <http://eprint13.blacknight.ie/1963/1/fulltext.pd>
- 11.Ronen, S., (1986) Comparative and Multinational Management.John Wiley & Sons, New  
York. Segall, M., et.al., (1990) Human Behaviour in Global Perspective. An Introduction to

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Cross-Cultural Psychology. Pergamon Press, Inc.  
<http://eprint13.blacknight.ie/1963/1/fulltext.pdf>
12. Sauvy, A. 1984. Histoire économique de la France entre les deux guerres. Paris: Economica.  
[www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)  
[www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)
13. "The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions." ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE.  
<http://www.ftms.edu.my/pdf/Download/UndergraduateStudent/self-efficacy.pdf>
14. <http://www.usasbe.org/knowledge/proceeding/1997/P18888.sherpherd.PDF>.
15. [www.researchgate.net/...Determinants\\_Of\\_Entrepreneur](http://www.researchgate.net/...Determinants_Of_Entrepreneur)
16. [%20Theory%20%20Altering%20Expectations%20IJMBA%20V15%20N1%202011.pdf](http://www.researchgate.net/.../5046351c98d45920ab.pdf)
17. [www.researchgate.net/.../5046351c98d45920ab.pdf](http://www.researchgate.net/.../5046351c98d45920ab.pdf)
18. [www.researchgate.net/...Entrepreneurial.../0912f51130a](http://www.researchgate.net/...Entrepreneurial.../0912f51130a)

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### Dictionaries

1. Dictionnaire de la psychologie, 1991.
2. Dictionnaire de la sociologie, Larousse, 1981
3. « Ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels »  
Sarria Icaza, A. M. & Tiriba, L. 2006. Économie populaire. In J.-L. Laville & A. D. Cattani (Eds.), Dictionnaire de l'autre économie : 258-268. Paris: Gallimard.

# **CONCLUSION GENERALE**

## CONCLUSION GENERALE

### CONCLUSION

Notre étude sur les facteurs qui stimulent la création d'entreprise informelle vers le formel en Algérie est très intéressante. En résumé, notre étude est composée de trois chapitres, le premier explique les généralités sur l'esprit entrepreneurial et le secteur informel, le deuxième chapitre est une revue des études antérieures et statistiques sur l'Algérie, tandis que le troisième chapitre est une étude pratique descriptive testée par le modèle proposé.

En examinant les résultats de notre étude, il est clair que les facteurs clés pour stimuler la transition de l'entreprise informelle vers l'entreprise formelle en Algérie incluent la facilitation de l'accès au financement, l'amélioration de l'environnement réglementaire, l'instauration de la confiance entre les entreprises et les institutions étatiques, et la promotion de la culture entrepreneuriale.

Il est également important de souligner que la formalisation des entreprises a des avantages considérables pour l'économie du pays, notamment en termes de création d'emplois, d'augmentation de la productivité et de renforcement de la compétitivité sur le marché international.

En conclusion, notre étude a identifié les facteurs clés pour stimuler la transition de l'entreprise informelle vers l'entreprise formelle en Algérie, et met en évidence l'importance de la formalisation des entreprises pour l'économie du pays. Ces résultats peuvent être utilisés par les décideurs politiques et les entrepreneurs pour encourager la formalisation des entreprises et améliorer l'environnement des affaires en Algérie.

Notre étude s'est concentrée sur les facteurs qui stimulent la transition des entreprises informelles vers les entreprises formelles en Algérie, en utilisant un modèle proposé et testé de manière descriptive. En examinant les résultats de votre étude, nous pouvons conclure que plusieurs facteurs peuvent encourager la formalisation des entreprises en Algérie.

Tout d'abord, notre étude a mis en évidence la nécessité de faciliter l'accès au financement pour les entreprises algériennes, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (PME) qui représentent une grande partie du secteur informel. L'accès limité aux financements constitue souvent un obstacle majeur pour la transition vers l'entreprise formelle, il est donc crucial de développer des mécanismes qui facilitent le financement des PME en Algérie.

De plus, notre étude a souligné l'importance de l'amélioration de l'environnement réglementaire pour encourager la transition vers l'entreprise formelle en Algérie. Les règles et réglementations en vigueur doivent être claires et accessibles pour les entrepreneurs, afin de faciliter la formalisation de leur entreprise et de réduire les coûts administratifs.

## CONCLUSION GENERALE

Un autre facteur clé identifié dans notre étude est la nécessité d'instaurer la confiance entre les entreprises et les institutions étatiques en Algérie. Les entrepreneurs doivent avoir confiance dans les institutions qui régulent leur environnement commercial, et ces institutions doivent travailler pour créer un environnement favorable à la formalisation des entreprises.

Enfin, notre étude a souligné l'importance de la promotion de la culture entrepreneuriale en Algérie, en encourageant la création d'entreprises innovantes et en stimulant la participation des jeunes entrepreneurs à l'économie. La culture entrepreneuriale peut aider à renforcer l'esprit d'entreprise en Algérie, en encourageant les entrepreneurs à chercher des opportunités pour formaliser leurs activités et à contribuer à la croissance économique du pays.

En conclusion, notre étude a identifié plusieurs facteurs clés pour stimuler la transition de l'entreprise informelle vers l'entreprise formelle en Algérie, notamment l'accès au financement, l'amélioration de l'environnement réglementaire, l'instauration de la confiance entre les entreprises et les institutions étatiques, et la promotion de la culture entrepreneuriale. Ces résultats peuvent être utilisés par les décideurs politiques et les entrepreneurs pour encourager la formalisation des entreprises et améliorer l'environnement des affaires en Algérie, créant ainsi un impact positif sur l'économie du pays.

En effet, le système politique en Algérie peut avoir un impact significatif sur la formalisation des entreprises. Un environnement politique stable, transparent et prévisible peut encourager les entreprises à passer de l'informel au formel, tandis qu'un environnement politique instable peut les dissuader. Il est donc important que les décideurs politiques créent un environnement politique favorable à la formalisation des entreprises en Algérie.

De même, l'opportunité environnementale joue un rôle crucial dans la formalisation des entreprises en Algérie. Les entrepreneurs doivent avoir accès à des opportunités commerciales viables pour réussir dans un environnement concurrentiel. Les opportunités peuvent être liées à la demande du marché, aux conditions économiques ou à l'innovation technologique. Les entrepreneurs doivent être capables de saisir ces opportunités et de les transformer en succès commercial pour passer de l'informel au formel.

Enfin, le profil de l'entrepreneur est également un facteur important pour stimuler la transition de l'entreprise informelle vers l'entreprise formelle. Les entrepreneurs doivent avoir les compétences, les connaissances et les attitudes nécessaires pour réussir dans un environnement formel. Ils doivent être capables de gérer les exigences réglementaires, de maintenir des normes de qualité élevées et de concurrencer sur le marché. Les programmes de formation et de

## CONCLUSION GENERALE

mentorat peuvent aider à renforcer les compétences et les connaissances des entrepreneurs pour réussir dans un environnement formel.

En somme, les facteurs pris en compte dans notre étude, y compris le système politique, l'opportunité environnementale et le profil de l'entrepreneur, sont tous des éléments cruciaux qui peuvent stimuler la transition de l'entreprise informelle vers l'entreprise formelle en Algérie. En les combinant avec les facteurs clés que vous avez identifiés précédemment, les décideurs politiques et les entrepreneurs peuvent travailler ensemble pour créer un environnement favorable à la formalisation des entreprises en Algérie et stimuler la croissance économique du pays.

## Résumé

Dans les domaines de l'économie et de la gestion. L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui a pris plusieurs significations au fil du temps. Les entrepreneurs sont influencés par le système social et économique dans lequel ils évoluent, et les motivations des entrepreneurs diffèrent d'un pays à l'autre et d'une époque à l'autre. Aujourd'hui, la création d'entreprise est devenue le mot d'ordre en matière de développement et les entreprises sont considérées comme source de richesse, de croissance économique, d'emplois et d'innovation. Se concentre sur l'étude de l'activité entrepreneuriale formelle et informelle en Algérie, en portant une attention particulière sur les différents aspects entourant ce phénomène et les facteurs stimulant la formalisation de l'entreprise informelle vers le formel. Pour répondre à cette question, plusieurs autres questions sous-jacentes ont été soulevées, telles que les motivations de l'entrepreneur, son profil, les caractéristiques de son entreprise, ses trajectoires sociales et économiques, ses moyens de financement et les secteurs d'activités. Le texte conclut que l'entrepreneuriat informel en Algérie est assez peu étudié, bien que ses actifs soient moins reconnus.

Mots-clés : Entrepreneuriat, informel, formalisation, opportunité, système politique, profils de l'entrepreneur

abstract

In the fields of economics and management, entrepreneurship is a complex phenomenon that has taken on various meanings over time. Entrepreneurs are influenced by the social and economic system in which they operate, and their motivations differ from country to country and from era to era. Today, creating a business has become the watchword for development, and companies are seen as sources of wealth, economic growth, employment, and innovation. This these focuses on the study of formal and informal entrepreneurial activity in Algeria, paying particular attention to the various aspects surrounding this phenomenon and the factors that stimulate the formalization of informal businesses. To answer this question, several other underlying questions have been raised, such as the motivations of the entrepreneur, their profile, the characteristics of their business, their social and economic trajectories, their means of financing, and the sectors of activity. The text concludes that informal entrepreneurship in Algeria is not studied enough, even though its assets are not well recognized.

Keywords: Entrepreneurship, informal, formalization, opportunity, political system, entrepreneur profiles.

## ملخص

في مجالات الاقتصاد والإدارة، يعدّ ريادة الأعمال ظاهرة معقدة اكتسبت عدة معانٍ مع مرور الوقت. يتأثر رواد الأعمال بالنظام الاجتماعي والاقتصادي الذي ينشطون فيه، وتختلف دوافعهم من بلد إلى آخر ومن عصر إلى آخر. واليوم، أصبح إنشاء الشركات هو الشعار في مجال التنمية، ويتم اعتبار الشركات مصدرًا للثروة والنمو الاقتصادي والوظائف والابتكار.

يتمركز البحث على دراسة النشاط الريادي الرسمي وغير الرسمي في الجزائر، مع التركيز بشكل خاص على الجوانب المختلفة المحيطة بهذه الظاهرة وعوامل التحفيز لتحويل الشركة غير الرسمية إلى شركة رسمية. وللإجابة على هذا السؤال، تم طرح عدة أسئلة أخرى ذات صلة، مثل دوافع رائد الأعمال، وملفه الشخصي، وخصائص شركته، ومساراته الاجتماعية والاقتصادية، ووسائل تمويله، وقطاعات النشاط.

يخلص النص إلى أن ريادة الأعمال غير الرسمية في الجزائر لم تدرس بما فيه الكفاية، على الرغم من أن ممتلكاتها ليست معترف بها بشكل كامل.

كلمات مفتاحية: ريادة الأعمال، غير رسمي، تشكيل، فرصة، نظام سياسي، ملامح رائد الأعمال.