

Les dix (10) compétences de l'entrepreneur

Dr. BERREZIGA Amina
épouse Senouci.

Maître de conférences à l'EP- SECG,
Alger.

Résumé : Cet article traite de la question des compétences de l'entrepreneur. En effet, l'Entrepreneuriat constitue de nos jours un nouveau métier et l'entrepreneur représente l'acteur principal de l'acte entrepreneurial, il est donc indispensable pour ce dernier d'avoir des caractéristiques propres à lui et surtout propres à son activité. De ce fait, il va générer des compétences particulières que nous avons établit en dix (10) compétences essentielles pour garantir en premier lieu la concrétisation de l'idée, en deuxième lieu la réussite du projet et enfin la pérennité de l'entreprise.

Mots clés : Entrepreneuriat, entrepreneur, métier d'entrepreneur, compétences de l'entrepreneur.

ملخص: يعالج هذا المقال موضوع كفاءات المقاول. حيث أن المقاولاتية في أيامنا هذه تعدّ عملاً جديداً ويعدّ المقاول الممثل الأساسي للمقاولاتية. لهذا من الضروري لهذا الأخير أن يكون له خصائص ذاتية وخاصة خصائص منسجمة مع نشاطه، ممّا يولّد للمقاول كفاءات خاصة والتي حدّدناها في عشرة (10) كفاءات أساسية لضمان تحقيق الفكرة، نجاح المشروع وبالتالي ضمان ديمومة المؤسسة.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، المقاول، نشاط أو عمل المقاول، كفاءات المقاول.

Introduction :

L'entrepreneuriat constitue de nos jours un enjeu important pour la société. La création d'entreprise ne représente pas seulement un moyen de lutte contre le chômage mais également une source très importante d'innovation. Elle est, en effet, considérée comme 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 pour les mesures destinées à stimuler l'esprit d'entreprise.

L'entrepreneur représente l'acteur de l'entrepreneuriat. Nombreux sont les chercheurs dans ce domaine ayant consacré leurs travaux à l'étude de ce personnage. Cet individu est connu par des caractéristiques particulières qui vont générer le développement de compétences particulières. Ces compétences sont indispensables pour le métier d'entrepreneur ; d'un côté, vu la complexité de l'acte entrepreneurial (à savoir le nombre important d'étapes qui constituent le processus entrepreneurial) et d'un autre côté, vu l'environnement des affaires qui devient de plus en plus complexe et très riche en intervenants.

La principale question qui guide notre réflexion ici conduite est celle relative aux compétences de l'entrepreneur mais avant d'y répondre, nous avons exposé un certain nombre d'éléments introductifs tels que : les paradigmes entrepreneuriaux, les caractéristiques de l'entrepreneur, la temporalité et l'apprentissage du métier d'entrepreneur. Enfin, cette revue de littérature nous a servi de base afin d'établir les compétences d'un entrepreneur que nous jugeons essentielles afin de pouvoir concrétiser l'idée, réussir le projet et surtout garantir la pérennité de l'entreprise.

1. L'Entrepreneuriat : définitions et paradigmes :

Afin de faciliter la compréhension de l'Entrepreneuriat, deux dimensions sont nécessaires à retenir à savoir : sa définition et ses paradigmes.

1.1 Définitions de l'Entrepreneuriat :

Le débat sur la définition de l'entrepreneuriat a pris plusieurs aspects. En effet, l'entrepreneuriat est un phénomène complexe et diversifié qui signifie diverses choses. La compréhension que nous avons se doit beaucoup à l'économiste Josef Schumpeter, d'après lui « Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie. L'entrepreneuriat conduit beaucoup de changements dans les marchés et les secteurs de l'économie parce que de nouveaux produits arrivent pour remplacer les anciens ».(J.Schumpeter, 1979,p 479).

La notion d'innovation est un concept central (paradigme) dans la construction de l'acte d'entreprendre, Schann renvoie le concept d'entrepreneuriat à l'esprit d'entreprise et à la volonté de faire générer des innovations. Pour Julier et Marchesnay « Le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : l'entrepreneur, l'esprit d'entreprise, et la création d'entreprise ».(A.Julier et M.Marchesnay,1997,p 26). Par cette définition nous déduisons que l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu à une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi le terme d'entrepreneuriat décrit une relation entre un entrepreneur et son organisation, comme le signale Julier et Marchesnay en rajoutant le concept de risque.

D'après Fayolle et Filion « L'entrepreneuriat : c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise ».(A.Fayolle et I-J Filion ,2006,p254).

Les déclencheurs de l'entrepreneuriat peuvent être : la formation, l'expérience, la disponibilité de fonds, le réseau environnemental, la détection d'une opportunité d'affaire, l'envie de devenir son propre patron, la perte d'un travail....etc.

Une lecture de plusieurs articles, ouvrages et revues, nous a amené à analyser plusieurs définitions qui sont larges, riches et diverses. De nombreux chercheurs ont défini l'entrepreneuriat, chacun à sa manière et chacun renvoi ce terme à plusieurs autres termes, ce qui a rendu le concept étudié riche et très diversifié. Dans ce qui suit, nous exposons les définitions dans le tableau suivant.

Tableau n°1 : Aux diverses définitions de l'Entrepreneuriat

Auteur	Définitions
J. Schumpeter (1979)	Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie.
A. Fayolle et J. Filion (2006)	L'entrepreneuriat : c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la démarche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise.
J. Filion (1997)	L'entrepreneuriat est le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : les activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leurs comportements ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales.
E.M. Hernandez (1999)	L'entrepreneur est le sujet, l'acteur, et la création d'entreprise, le résultat de son action. Aussi, l'entrepreneuriat ne peut-il être défini qu'en faisant référence à l'entrepreneur.
	La démarche entrepreneuriale au sens large prend plusieurs aspects : la création d'entreprise, la franchise, l'essaimage et reprise d'entreprise.
A.Julien et M.Marchesnay	Le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : l'entrepreneur, l'esprit d'entreprise, et la création d'entreprise.
	L'esprit d'entreprise peut être 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 (« une en-

(1997)	treprise »), consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses.
T. Verstraete (2000)	L'entrepreneuriat est un phénomène combinant deux niveaux d'analyse à savoir l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci.
J.L. Schaan (1993)	L'esprit d'entreprise c'est générer les innovations et avoir la volonté de les voir aboutir.
K.Knight et Peter Drucker (1985)	L'entrepreneuriat consiste à prendre des risques.
Bygrave et Hoffer (1991)	An entrepreneur is someone who perceives an opportunity and creates an organisation to pursue it.
C. Bruyat (1993)	L'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneurship est la dialogique individu création de valeur.
A. Tounès (2003)	L'entrepreneuriat est le fruit de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques. Il prend forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de motivations et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné. Il peut s'exprimer sous diverses formes tels que l'entrepreneuriat, l'essaimage, la franchise ou la filialisation.

Source : élaboré par l'auteur.

1.2 Les paradigmes de l'entrepreneuriat :

Pour Verstraete et Fayolle quatre paradigmes permettent de cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat : la création d'entreprise, l'exploitation d'une opportunité d'affaire, la création de valeur et l'innovation. Vu la diversité et la complexité du terme, les paradigmes nous renseignent sur les caractéristiques du terme Entrepreneuriat.

1.2.1 Le paradigme d'opportunité d'affaire:

L'environnement joue un rôle important pour inciter et sensibiliser les individus à exercer une activité entrepreneuriale. Ce-

pendant, la création d'entreprise constitue pour nous la manifestation la plus visible du phénomène entrepreneurial. Elle prend le sens d'une opportunité que nous assimilons à la concrétisation d'un projet avec les risques y afférents.

D'après Timmons «entrepreneurship is the processus of creation or seizing an opportunity and persuing it regardless of the ressources currently controlles »(J.A Timmons, 1994, p7).

Le processus entrepreneurial est déclenché après la détection de cette opportunité d'affaire. Timmons ajoute l'association des ressources nécessaire pour l'exploitation des opportunités. C'est-à-dire qu'on peut percevoir ou détecter une opportunité mais on doit l'exploiter à travers des ressources qui doivent être utilisées, sinon on risque de perdre sa valeur. Hoffer et Bygrave concilient le paradigme de l'entrepreneuriat à celui d'opportunité et ce dernier à celui de création d'une organisation.

L'opportunité d'affaire provient des informations de diverses sources notamment l'environnement de l'entrepreneur. Après c'est à l'entrepreneur potentiel de juger de la crédibilité de cette opportunité et de la transformer en un projet réalisable à l'aide des ressources.

1.2.2 Le paradigme de création de la valeur :

C. Bruyat insiste sur la relation très forte entre l'entrepreneuriat et la création de valeur. A ce sujet, il note « L'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneurship est la dialogique individu création de valeur ».(C. Bruyat, 1993, p57).

En effet, l'entrepreneuriat est cette capacité de valoriser une idée et la rendre créatrice de richesses au sein d'un environnement réceptif et qui est habilité à se développer.

Pour A. Tounès « L'entrepreneuriat est le fruit de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques. Il prend forme d'attitudes, d'aptitudes, de perceptions, de motivations

et de comportements qui se manifestent dans un contexte donné. Il peut s'exprimer sous diverses formes telles que l'entrepreneuriat, l'essaimage, la franchise ou la filialisation ».(A.Tounès, 2003, p 30).

En d'autre terme nous comprenons que la valeur est une variable qui encourage et motive l'individu à entreprendre, malgré l'existence de l'entrepreneuriat solidaire qui ne tient pas compte du concept profit mais plutôt à l'aspect social, l'esprit de communauté et d'aide.

1.2.3 Le paradigme de l'innovation :

L'entrepreneur est une personne qui est prête à mettre en jeu sa carrière et sa sécurité financière pour mettre en œuvre une idée. L'innovation est maintenant définie comme "le processus qui mène de l'idée d'un nouveau produit ou procédé jusqu'à sa commercialisation réussie ". Cette définition appelle quelques précisions :

- La nouveauté peut être radicale, mais se limite souvent à une simple modernisation de l'existant ;
- L'idée qui déclenche le processus part presque toujours d'une perception du marché ;
- En revanche le succès du processus d'innovation est en général fortement lié à un effort technologique ;
- L'entrepreneur innovateur est l'entrepreneur fondateur, propriétaire, gestionnaire et initiateur d'innovations. Il possède une double caractéristique, il est à la fois un entrepreneur : un créateur d'entreprise, un dirigeant, mais aussi un innovateur : une personne ingénieuse capable d'exploiter les technologies actuelles pour en développer de nouvelles.

- Le créateur d'entreprise agit par la conviction de participer à l'activité économique pour y réaliser un profit. Il construit une entreprise en fonction des marchés où il a repéré une opportunité de croissance, donc de gain.

L'innovateur a cette volonté de produire différemment. Il utilise les ressources qui sont à sa disposition pour construire des alternatives. Il a ce désir profond de mettre en œuvre des procédés nouveaux, différents, distincts de ceux qui sont existants, procédés étrangers aux habitudes. Par essence, l'innovateur est un acteur de la dynamique, il anime les habitudes culturelles dans le temps, il bouscule les routines de production de l'industrie, il génère des réticences mais toujours il engendre quelque chose d'étranger à la tradition.

L'entrepreneur innovateur sera capable d'entraîner une suite d'actions conduisant à la production d'un nouveau bien (en modifiant les habitudes des consommateurs) ou à l'acceptation d'une nouvelle méthode de production. R. Cantillon renvoie la fonction principale de l'entrepreneur à la prise de risque des actions futures incertaines et J. Schumpeter, à celui qui conduit l'innovation. Nous pouvons aussi associer à l'entrepreneuriat d'autres termes : l'esprit d'entreprise,

D'un autre côté, A.Tounès considère :

L'entrepreneuriat = innovation + risque. (Tounès.A,séminaire ESC, avril 2007).

Tounès considère donc une partie de l'entrepreneuriat comme une innovation c'est-à-dire crée un service qui n'existe pas, et l'autre partie au risque qui peut prendre diverses formes, il peut être financier : perte d'argent ou sociale ; en échouant l'individu peut être mal vu par la société.

L'innovation se définit comme une action d'inventer, de créer quelque chose de nouveau ou de transformer. Marchesnay donne une grande importance à ce paradigme puisqu'il représente

le fondement de l'entrepreneuriat. Il ne focalise pas seulement à l'acte de créer une nouvelle entreprise ou un nouveau produit mais il aborde aussi la voie de la nouvelle manière de faire les choses, de distribuer ou de vendre.

L'innovation peut être une exigence indispensable pour la création de valeur, c'est à dire l'individu aura une valeur ajoutée individuelle et de type monopolistique. Ce qui va nous amener à présenter ce paradigme comme source de développement économique et source de création de la compétition. Mais il n'est pas toujours présent dans les activités entrepreneuriales.

1.2.4 Le paradigme de création d'organisation :

Ce paradigme représente l'axe le plus utilisé dans le champ de l'entrepreneuriat, selon Verstaete : « l'entrepreneuriat est vu comme un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés à l'occasion ».(T.Verstaete, 2003, p13).

En effet le Larousse définit l'entrepreneuriat comme « une fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises ».

L'entrepreneuriat est donc un phénomène combinant un individu à une organisation. Il n'y a pas d'entrepreneuriat s'il n'y a pas d'organisation. Souvent la création d'entreprise est le concept le plus cité et le plus proche de l'entrepreneuriat. A cet effet, T. Verstraete donne la définition suivante « l'entrepreneuriat est un phénomène combinant deux niveaux d'analyse à savoir l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci ». (Verstraete.T, 2000, p 229). Par cette définition nous pouvons dire que l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu à une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi, le terme d'entrepreneuriat décrit une relation entre un entrepreneur et son organisation.

Ainsi le terme de l'entrepreneuriat symbiotique entre un entrepreneur et une organisation. L'entrepreneur utilise ses ressources afin de créer sa propre entreprise. La création d'entreprise est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat.

2. L'entrepreneur : l'acteur principal

L'entrepreneuriat est vu comme une pratique qui est exercée, comme un métier, une profession et un gagne pain pour ceux qui l'exercent.

Le métier d'entrepreneur fait appel à un ensemble de caractéristiques intrinsèques spécifiques à la personne, à des connaissances, des apprentissages et des compétences.

Pour mieux cerner ce métier d'entrepreneur, nous devons comprendre qui est entrepreneur ? que fait-il ? pourquoi et comment il entreprend ? Les trois approches de l'entrepreneuriat nous renseignent sur ces questions, à savoir, l'approche descriptive (qui est ?), comportementale (que fait ?) et processuelle (pourquoi, comment ?) et elles nous donnent une vision sur le travail à accomplir en tant qu'entrepreneur.

2.1 Les approches de l'entrepreneur :

A ce jour, on peut schématiser l'évolution de la recherche en entrepreneuriat selon trois grands courants de pensée. Jusqu'à la fin de la décennie 1980, tout comme l'entrepreneur depuis deux siècles et demi, la recherche a connu essentiellement deux approches : descriptive et fonctionnelle (comportementale). Globalement, la première voulait répondre à la question "**Qui est... ?**". La seconde tentait de répondre à la question "**Que fait... ?**".

La décennie 1990 a vu naître une approche qui tient compte du dynamisme du processus et du phénomène entrepreneurial. Cette approche s'intéresse davantage au "**Pourquoi... ?**" Et au "**Comment... ?**". Chronologiquement, nous présentons l'évolution des recherches en entrepreneuriat en distinguant trois approches : descriptive, comportementale et processuelle.

2.1.1 L'approche descriptive :

« Cette approche a pris forme dans les premiers écrits des théories économiques et s'est quelque peu atténuée depuis la fin de la décennie 1970 ». (Fayolle, 2000, p404). En analysant le rôle que joue l'entrepreneur dans la croissance économique, en définissant l'entrepreneur par ses fonctions économiques et sociales et en le décrivant par ses caractéristiques où l'économie a concentré l'essentiel de la recherche en entrepreneuriat, cette dernière peut se résumer essentiellement en des essais de définition de l'entrepreneur, du manager ou du propriétaire-dirigeant.

Appelée aussi approche centrée sur les individus ; cette approche décrit les entrepreneurs à travers :

- Leurs caractéristiques personnelles ;
- Leurs motivations ;
- Leurs historiques : appartenance sociale, parcours professionnel, entourage et environnement.

L'école des caractéristiques psychologiques est celle qui décrit l'entrepreneur en se focalisant sur l'approche descriptive car elle repose sur l'identification des traits et des caractéristiques des entrepreneurs. Il s'agit « de valeurs (éthique, responsabilité....), d'attitudes (prise de risques, d'initiatives, autonomie....) ou de besoins (autonomie, accomplissement, reconnaissance...) ». (A.Fayolle et J.M.Degeorge, 2012, p26).

Cette approche tente de répondre à la question « qui est ? » à travers la définition d'un entrepreneur par ses fonctions économiques et sociales et en le décrivant par ses caractéristiques. Des chercheurs ont aussi essayé de distinguer entre l'entrepreneur, le manager ou le propriétaire dirigeant afin de conclure que l'entrepreneur est différent des autres. D'après A.Fayolle, ces approches centrées sur l'étude des individus « cherchent peut-être aussi un profil type d'entrepreneur qu'il serait possible d'identifier par une caractéristique principale ou un ensemble de traits ».(A.fayolle, p12)

Nous pouvons comprendre cela à travers le nombre important de chercheurs qui étudient des échantillons afin d'identifier le profil des entrepreneurs et de pouvoir les classer dans différentes typologies. Ce classement qui permet de décrire les principaux traits a été le travail de plusieurs chercheurs. Smith distingue deux types d'entrepreneurs « Crafts-man et opportunistic », Laufer présente quatre types d'entrepreneurs : l'entrepreneur manager ou innovateur, l'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance, l'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité et l'entrepreneur artisan. Miles et Snow dans les années 70 présente quatre types d'entrepreneurs : le prospecteur, l'innovateur, le suiveur et le réacteur.

D'autres auteurs s'intéressent à la question est ce que l'individu naît entrepreneur ou est ce que l'individu construit sa personnalité d'entrepreneur grâce à l'influence de facteurs, ou à travers l'influence de l'environnement. L'école des « grands hommes » attribue le 6^{ème} sens pour les entrepreneurs qui sont des êtres exceptionnels, à l'instinct inné, qui sont aussi de grands leaders. Cela peut sembler contradictoire avec le fait que l'entrepreneuriat est maintenant un domaine d'enseignement et que l'entrepreneur peut apprendre maintenant à entreprendre.

2.1.2 L'approche comportementale :

A force de parler de l'entrepreneur, on oublie que la réussite n'est pas uniquement redevable à des qualités personnelles. Celle-ci implique la famille qui lui a donné naissance et la société dans laquelle il puise sa culture. L'initiative individuelle n'est rien sans un contexte social, culturel, économique et politique propice.

M. Weber est sans doute le premier auteur auquel nous pouvons rattacher l'approche comportementale dans le champ de l'entrepreneuriat.

Les variables environnementales caractérisant les individus sont donc devenues, elles mêmes de réels objets d'analyse. Les causes des actes des entrepreneurs constituent l'intérêt principal de la recherche. Ainsi, des travaux ayant pour origine diverses disciplines des sciences humaines (Gestion, Economie, Psychologie,

Sociologie, Anthropologie...) se sont orientés vers l'explication des comportements entrepreneuriaux en liaison avec l'environnement dans lequel ils s'expriment.

Cette approche tente de trouver les principales variables pouvant influencer l'acte d'entreprendre. Elle tente de répondre à la question « que fait ? » cet entrepreneur en le représentant dans un contexte social, culturel et économique. W.B. Gartner avance dans cette optique « this behavioral approach views the creation of an organization as a contextual event, the outcome of many influences ».(Gartner, p57)

Ce nouveau courant qui émergea au début des années 90 et qui explique la performance de l'entreprise à travers les compétences de l'entrepreneur s'oriente beaucoup plus vers ce que fait l'entrepreneur et non pas par ce qu'il est. Cette approche par les faits met l'accent sur « l'agir », c'est-à-dire sur le comportement de l'entrepreneur. L'école classique stipule que la fonction essentielle de l'entrepreneur est l'innovation et l'introduction de nouvelles combinaisons de facteurs de production.

L'approche comportementale s'intéresse moins à la question de savoir qui est l'entrepreneur qu'à celle de savoir ce qu'il fait. Ce sont ses conduites, les démarches et les activités qu'il met en œuvre qui constituent l'objet d'études.

2.1.3 L'approche processuelle:

L'analyse comportementale a dominé le champ de l'entrepreneuriat entre les années 1960 et les années 1980. Selon Filion « La fin de la décennie 1980 a connu une remise en cause des théorisations "traditionnelles" sur l'entrepreneuriat en présentant le phénomène entrepreneurial comme un processus ».(Filion L-J, P 138)

D'après M.Coster « l'axe central du phénomène est le processus créatif qui mouvemente et structure la dynamique homme / projet pour l'entraîner vers une configuration entrepreneuriale susceptible d'exploiter avec succès l'opportunité visée ».(M.Coster, PXX).

2.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur :

Dans la littérature économique, l'entrepreneur présente plusieurs facettes : capitaliste, organisateur, coordinateur, innovateur, décideur, directeur, opportuniste....etc. Dans une tentative de synthèse, nous avons pris, les principales figures de l'entrepreneur à savoir : coordinateur, preneur de risque, organisateur et innovateur.

2.2.1 L'entrepreneur est un coordinateur :

D'après J.B. Say l'entrepreneur « coordonne des ressources qu'il se procure pour produire des biens ». D'après lui, l'entrepreneur coordonne le savoir et les connaissances du savant et le facteur travail produit par les travailleurs pour aboutir à son processus de production. L'entrepreneur Sayen intervient dans l'entreprise de plusieurs manières en combinant les ressources et les personnes. Cette coordination du facteur humain suppose la division du travail. A cet effet, il est aussi directeur, décideur et organisateur de ses ressources.

D'un autre côté, Walras fait la différence entre l'entrepreneur, le détenteur de capital et le travailleur et considère l'entrepreneur comme coordinateur, il prend de chacun ce dont il a besoin pour arriver à ses fins.

L'entrepreneur est une personne habilitée à diriger une entreprise à son compte, à cet effet, il doit impérativement mettre à sa disposition des facteurs de production pour atteindre son objectif. De cette caractéristique, nous pouvons en déduire que l'entrepreneur est un individu qui gère ses ressources matérielles et humaines, il est supposé avant de gérer son entreprise, de gérer ses ressources et surtout humaines qui sont très importantes au sein de l'entreprise. A cet effet, il doit motiver son personnel pour que ce dernier puisse améliorer la qualité de son travail.

2.2.2 L'entrepreneur est un preneur de risque :

Dans le système économique, l'entrepreneur joue un rôle important. Il peut être assimilé à un « risk-taker /risk-manager » d'après Cantillon, Say et Knight.

En entreprenant, l'entrepreneur engage ses ressources financières, en même temps, il court un risque de perte de ses ressources dans le cas où son entreprise échoue. L'entrepreneur part généralement de la détection d'une opportunité d'affaire et d'après sa première évaluation il va lui apporter une valeur, il est donc opportuniste et créateur de valeur.

D'après Coster.M, l'entrepreneur a une capacité à prendre des décisions dans l'incertitude du résultat final. C'est ce qu'affirment de nombreux auteurs qui associent risque et aventure au métier de l'entrepreneur. La création d'entreprise est vue comme une aventure que va vivre l'entrepreneur car il ne connaît pas ce qui va se passer, à quoi va-t-il être confronté ? Et surtout du résultat des ses efforts et de ses investissements.

Selon Cantillon, l'entrepreneur supporte les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix, car il effectue des achats à prix certains mais ses ventes sont incertaines, tout dépendra de la réaction des consommateurs et de la situation du marché.

2.2.3 L'entrepreneur est un organisateur :

Dans le sens où l'entrepreneur est un créateur d'une structure dont le but est de produire des biens et des services à travers un processus qui mène vers cette création, cela lui impose une certaine organisation. L'entrepreneur doit évidemment organiser ses ressources pour arriver à son but. Il est donc contraint à organiser et à maîtriser le processus de production, de commercialisation et de distribution. Il est son propre patron, il doit gérer le tout.

N'oublions pas, que l'un des paradigmes d'entrepreneuriat est la création d'organisation. Cela nous amène à dire, que pour arriver à cette organisation et pour qu'elle puisse bien fonctionner, l'entrepreneur va commoditer entre de nouvelles activités qui vont lui permettre d'arriver à cette organisation.

2.2.4 L'entrepreneur est un innovateur :

Schumpeter est réputé comme « père du champ de l'entrepreneuriat », il fût le premier auteur à faire émerger les pre-

mières assises du champ de l'entrepreneuriat et surtout le premier qui associe l'entrepreneur à l'innovation et le voit comme un agent de changement. J-Schumpeter représente cette innovation à travers l'exécution de nouvelles combinaisons de facteurs de production à travers le processus de « destruction créatrice » qui est caractérisé par l'innovation.

L'innovation interpelle aussi la détection des opportunités d'affaires qui sont sources d'innovations. Ainsi, elles nous conduiront à la réalisation d'un nouveau produit ou service. Ici opportuniste rime avec innovateur et preneur de risque.

D'après Duthil et Vanhaecke « l'entrepreneur-innovateur entraîne deux types de conséquences :

- Dans la mesure où l'innovation dans la combinaison de production permet de produire à des coûts unitaires plus bas, le profit qui en découle revient à l'entrepreneur, maître d'œuvre de cette innovation. Mais ce profit est par nature incertain puisqu'il dépend de la confirmation ou non des prévisions de l'entrepreneur sur l'état du marché. Ce profit est également temporaire et finira par disparaître après une période plus ou moins longue de baisse des prix.

- La fonction d'entrepreneur ne lui fait subir aucun risque. Jamais l'entrepreneur n'a de risque à supporter. C'est celui qui fournit le crédit, qui essuie les pertes si l'affaire ne réussit pas. Quant à l'entrepreneur, il ne peut être concerné que pour autant qu'il soit à la fois entrepreneur et bailleur de fonds. le risque est donc lié uniquement à la dimension financière de l'activité. Cependant Schumpeter concède toutefois que le risque, inhérent à tout ce qui n'est pas à l'ordre de routine, puisse être considéré comme l'une des composantes de l'environnement de l'entrepreneur et puisse, à ce titre, peser indirectement sur son action et limiter l'espace de ses initiatives.(Duthil.G et Vanhaecke.D , 1993, p17).

3. L'Entrepreneuriat : ce nouveau métier

L'entrepreneuriat est un métier qui nécessite des compétences particulières surtout pour franchir les différentes étapes de

création à savoir : la détection d'une opportunité d'affaire, l'étude de marché, la rédaction d'un business plan, la négociation avec les banques...etc. Avant d'exposer les dix compétences de l'entrepreneur, nous abordons la notion de temporalité et d'apprentissage du métier.

3.1 La temporalité du métier d'entrepreneur :

Le métier a une particularité temporelle. Dans ce sens, Hernandez E-M confirme qu'en pratique, il faut plusieurs années pour construire une entreprise significative. On peut prendre quelques semaines ou quelques mois pour créer une entreprise mais il faut quelques années pour que l'entreprise soit viable, ait une part de marché, une clientèle et des bénéfices. L'auteur fait aussi référence au succès que peut connaître certaines entreprises mais qui ne durent pas longtemps. Or la création la plus significative est celle qui prend du temps pour connaître un succès mais qui dure longtemps.

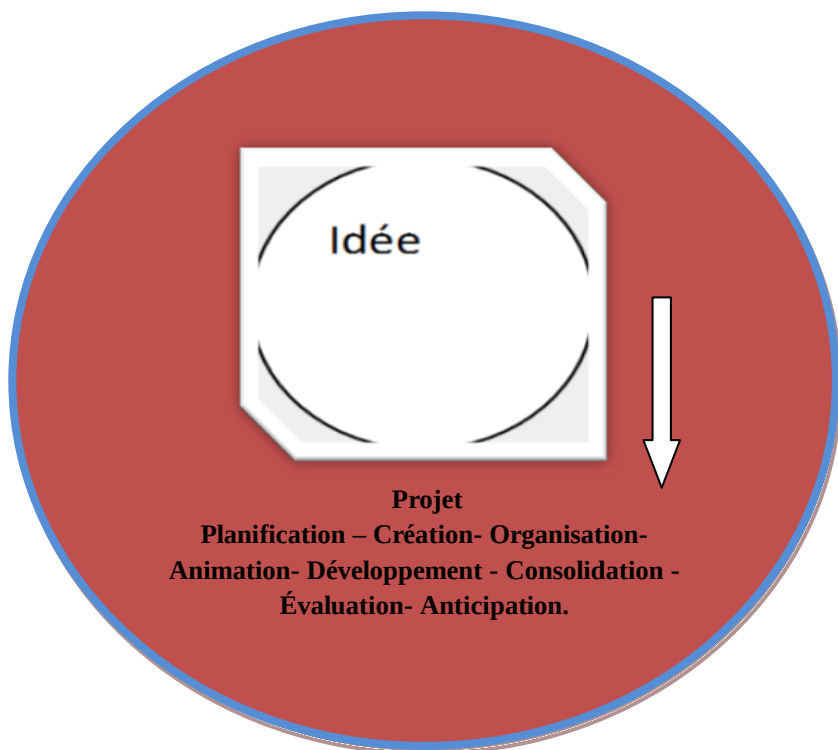
3.2 L'apprentissage du métier d'entrepreneur :

D'après Hernandez, le métier d'entrepreneur ne s'apprend pas ; ici l'auteur exclut toute possibilité de formation ou d'enseignement qui peuvent apporter des connaissances sur le métier et indique que le métier s'acquiert après l'exercice et la mise en place de la structure car l'entrepreneur devait faire face à des situations imprévues par lesquelles se dégageraient des comportements nouveaux. Ces comportements s'assimilent à de nouveaux apprentissages que va connaître l'entrepreneur et automatiquement, à de nouvelles compétences qui s'acquièrent à travers ces apprentissages. Comme chaque métier exercé, le métier d'entrepreneur a des spécificités et surtout il exige des compétences particulières.

3.3 Les dix compétences de l'entrepreneur :

Si on reprend les missions et compétences de l'entrepreneur, nous pourrions les schématiser de la manière suivante :

Figure n°1 : Les dix compétences de l'entrepreneur



Source : élaboré par l'auteur.

1. Choix de l'idée :

L'entrepreneur est cette personne en mesure de transformer une **idée** en projet selon une trajectoire bien définie. Pour cela, le choix de l'idée est la principale compétence qui concerne surtout le tamisage (savoir tamiser) à la lumière des données de l'environnement.

2. Concrétiser le projet :

En deuxième lieu, la principale question que tout entrepreneur qui cherche la réussite de son projet doit poser est la suivante : comment prendre cette idée et lui donner forme pour la mettre dans un **projet** apte à être concrétisé. Cette deuxième compétence concerne surtout le montage de projet. Pour cela, l'entrepreneur doit

être suffisamment informé en textes et lois régissant la création d'entreprise mais surtout avoir des habilités suffisantes pour mettre au point son projet d'entreprise. A ce niveau il doit trancher sur plusieurs questions : le secteur d'activités porteur qui offre plus d'opportunités de réussite que d'échec, la taille de son entreprise et le business plan.

3. Savoir planifier :

L'entrepreneur doit être un **planificateur** capable de prévoir tous les moyens matériels et humains pour le montage de son entreprise. En d'autres termes, avoir une vision claire sur ce qu'il compte atteindre comme objectifs et prévoir les moyens nécessaires.

Après avoir réussi à faire l'étude de faisabilité, l'entrepreneur cherche à mettre en forme son projet. Pour cela, il doit être outillé en connaissance de base en management de projet. Savoir monter un projet réalisable comportant l'ensemble des éléments nécessaires est une condition sine qua none pour la réussite de toute création d'entreprise.

4. Création d'une entreprise :

Le passage de la situation A (projet) à la situation B (entreprise) suppose une bonne maîtrise de la **création** et la concrétisation des projets. L'entrepreneur est supposé faire un démarrage réussi de son projet. Le démarrage d'une entreprise est l'une des étapes les plus délicates en raison des contraintes qui pourraient surgir à tout moment.

5. Savoir Organiser :

Le lancement d'une entreprise est suivi de **l'organisation** à mettre en place. L'entrepreneur est appelé à mettre en place l'organisation (structure) adéquate pour son entreprise. A ce stade, il doit avoir un ensemble de compétences en matière de choix des systèmes de gestion (système d'information, de communication, etc.). La prise de décision fait partie de cet ensemble organisationnel qui constitue une partie des compétences organisationnelles de l'entrepreneur.

6. Savoir animer :

L'animation du système organisationnel mis en place est du ressort du créateur de l'entreprise. Il doit opérer un choix en matière du style de management pour son entreprise. A ce stade, il est fortement nécessaire que l'entrepreneur dispose de certaines qualifications en management d'équipe, en communication et en techniques d'animation des équipes de travail. **L'animation** d'un système humain fait appel aux différentes techniques de management et de leadership.

7. Savoir développer :

Une fois l'entreprise créée avec ses différents systèmes de gestion et lancée, l'entrepreneur doit savoir comment lui donner l'énergie nécessaire pour un lancement sans retour en arrière. **Le développement** de l'entreprise nécessite de son propriétaire une bonne visibilité pour lui donner l'impulsion nécessaire. Les études ont démontré que beaucoup d'entreprise « s'estompent » au lancement. C'est comme une étoile filante qui ne reste pas pour longtemps en vie. L'entrepreneur doit donc avoir cette compétence de mettre l'entreprise sur la bonne rampe.

8. Savoir consolider :

Les premiers pas d'une entreprise sont décisifs pour la suite de sa vie. L'entrepreneur est appelé à **consolider** chaque pas pour une irréversibilité consolidée. A ce niveau, il est important pour lui de bien maîtriser les informations pour une lecture à temps en vue de conserver les acquis réalisés (clients, part de marché, etc.).

9. Savoir évaluer :

Pour mieux consolider les premiers résultats, l'entrepreneur ne peut continuer son chemin en l'absence d'une **évaluation** (fonction contrôle en management) du système des différentes interfaces par l'usage de la comptabilité analytique, l'audit, etc. Il n'est pas exigé de l'entrepreneur de tout savoir en matière de gestion de

l'entreprise, mais sa compétence réside surtout dans la mise en œuvre de l'évaluation par une démarche à choisir.

10. Savoir anticiper :

L'évaluation comme pratique managériale aide l'entrepreneur à mieux anticiper sur les risques et les opportunités. **L'anticipation** est une compétence nécessaire qui permettra à l'entrepreneur de ne pas se laisser emballer par un environnement sans cesse mouvant, porteurs de risques plus d'opportunités. L'entrepreneur est un manager visionnaire au même titre que ces des grandes entreprises, surtout que les PME sont plus vulnérables face à ces regroupements des entreprises pour faire face aux turbulences imprévisibles de l'environnement actuel.

Conclusion :

De nos jours, l'entrepreneur a plusieurs facettes, il est imprévisible en matière de comportements et de caractéristiques car chaque entrepreneur est unique et préfère faire les choses à sa manière. Néanmoins, les typologies nous aident à avoir une idée plus claire sur ce que pourrait être ce personnage. Aussi les approches : descriptive, comportementale et processuelle nous renseignent sur qui peut être entrepreneur, que peut-il faire et comment va-t-il exercer son métier.

Les dix compétences établies dans cette réflexion peuvent être généralisées, comme elles peuvent être changées tout dépendra du profil de l'entrepreneur, de son vécu, de l'activité envisagée et surtout du pays et l'environnement des affaires. Personne ne peut nier qu'un commerce dans un pays ou dans un autre répondent à des conditions différentes, néanmoins, l'acteur principal de ce nouveau métier d'entreprendre constitue la clé de réussite de n'importe quel acte entrepreneurial.

Bibliographie :

1. Bruyat C, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble), ESA, 1993.
2. Bygrave W.D, Hofer C.W, "Theorizing about entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1991, winter.
3. Coster.M, « Entrepreneuriat », édition Pearson Education, Paris, 2011.
4. Drucker P, « Les entrepreneurs », Editions Lattés, Paris, 1985.
5. Duthil.G et Vanhaecke.D, « Les fondements de l'économie d'entreprise », l'Harmattan, Paris, 1993.
6. Fayolle.A « Introduction à l'entrepreneuriat », éditions Dunod, Paris, 2005.
7. Fayolle.A et Degeorge J-M « Dynamique entrepreneuriale : le comportement de l'entrepreneur », édition de boeck, 1^{er} édition, Paris, Mai 2012.
8. Fayolle.A « Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre », édition Dunod, 2012, Paris.
9. Filion L.-J, "Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances", *revue internationale P.M.E.*, vol. 10, n° 2, 1997.
10. Filion l-j, Fayolle A « Devenir entrepreneur des enjeux aux outils », édition village mondial, 2006.
11. Hernandez, E.M, « Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », l'Harmattan, Paris, 1999.
12. Julien P.-A, Marchesnay M, « L'entrepreneuriat », Edition Economica, Paris, 1996.
13. Say.J.B « Traité d'économie politique », édition dictionnaire du commerce et des marchandises, 6^{ème} édition, Paris, 1841.
14. Schaen.J.L « L'esprit d'entreprise », édition John Libbey Eurotext collection actualité scientifique, Paris, 1993.
15. Scherhorn , John.R, James. G. Hunt, Richard. N. Osborn al « Comportement humain et organisation », village mondial, 2eme édition, Paris, 2002.
16. Schmitt.C et Lièvre.P, « Nouvelles perspectives en entrepreneuriat », PUN-édition universitaire de Lorraine, Paris, 2012.
17. Schumpeter J, « Capitalisme, socialisme et démocratie », Payot, Paris, 1979.
18. Schumpeter. J « Théorie de l'évolution économique », édition Dalloz , Paris, 1935.
19. Smith. A « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », Edition Flammarion, Paris, 1991.
20. Tounès A, « Cadre d'analyse de l'enseignement de l'entrepreneuriat en France », n° 03-69, centre de recherches et d'études en gestion des organisations, université de Rouen, France, 2003.
21. Tounès.A.« Entrepreneuriat », Séminaire avril 2007 à l'ESC d'Alger.
22. Tounès.A « L'intention Entrepreneuriale »Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion Université de Rouen, France, 2003.
23. Verstraete T « Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat », édition de l'adreg 2003.
24. Verstraete.T « Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat », édition management et société, Paris, 2000.
25. Verstraete.T et Fayolle.A « Paradigmes et entrepreneuriat », *revue de l'entrepreneuriat*, vol 4, n°1, 2005.
26. Walras. L « Eléments d'économie politique pure, ou, théorie de la richesse sociale » », Paris, 1976.
27. Walras. L « Théorie mathématique de la richesse sociale », édition guillau-min Paris, 1883.