

**La personnalité du dirigeant algérien et l'Orientation  
Entrepreneuriale : Essai d'analyse par les équations  
structurelles (PLS)**

**The personality of the Algerian leader and  
Entrepreneurship: Test of analysis by structural equations  
(Smart PLS)**

**Arabeche Zina<sup>1\*</sup>, Mezouri Ettayib<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Enseignante chercheuse, Université Ahmed Zabana, Relizane,  
(Algérie), [zina.arabeche@univ-relizane.dz](mailto:zina.arabeche@univ-relizane.dz) 

<sup>2</sup>Enseignant chercheur, Université Ahmed Zabana, Relizane, (Algérie),  
[ettayib.mezouri@univ-relizane.dz](mailto:ettayib.mezouri@univ-relizane.dz) 

**Reçu le: 17-10-2021**

**Accepté le: 01-11-2021**

**Résumé :**

L'objectif de cette contribution est de déterminer l'effet du profil du dirigeant comprenant le besoin d'accomplissement, le locus de contrôle interne et l'auto-efficacité sur l'activité entrepreneuriale et afin de réaliser cet objectif, nous avons mené une enquête quantitative auprès de 99 entrepreneurs algériens. Nous avons adopté la modélisation par équation structurelle (SEM) avec l'approche PLS (Partial Least Square) afin de tester nos hypothèses. Parmi les résultats obtenus: la personnalité de l'entrepreneur algérien se caractérise

**Abstract:**

The purpose of this contribution is to determine the impact of leader's Profil including: the Need for achievement, internal locus of control and entrepreneurial self-efficacy in entrepreneurial activity. We use in this paper of research the quantitative method near 99 Algerian entrepreneurs. We adopted structural equation modeling (SEM) with PLS approach in order to test our hypotheses. The result showed that: the personality of the Algerian entrepreneur is characterized by two specific psychological traits: the

---

\* *Auteur correspondant.*

<p>par deux traits psychologiques spécifiques: l'auto-efficacité et le locus de contrôle interne.</p> <p><b>Mots clés:</b> Entrepreneur, locus de contrôle interne, besoin d'accomplissement, auto-efficacité entrepreneuriale, PME Algériennes.</p> <p><b>JEL Classification Codes:</b> L20, L20</p>	<p>self-efficacy and internal locus of control.</p> <p><b>Keywords:</b> entrepreneur , Need for achievement, internal locus of control , entrepreneurial self-efficacy, Algerian SMEs</p> <p><b>JEL Classification Codes:</b> L20, L25</p>
---	--

### 1. Introduction:

Dans le domaine d'entrepreneuriat, il existait une croyance que les entrepreneurs ont des traits de personnalité uniques (Gartner, 1988). Mais, au cours des dernières décennies, la question sur le profil et la personnalité de l'entrepreneur est réapparue, critiquant les travaux initiaux sur les traits de personnalité de différents points de vues, particulièrement, le fait que les mesures des traits de personnalité n'ont pas été exploités spécifiquement pour les entrepreneurs (Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991). Alors, dans ce nouveau paradoxe, en fait, le rôle des traits psychologiques dans le domaine entrepreneurial à commencer d'être discuté dans une perspective renouvelée. Par conséquent, un accord s'est formé entre les spécialistes de l'entrepreneuriat sur le rôle fondamental des traits de personnalité dans les actions et les décisions entrepreneuriales (Collins, Hanges, & Locke, 2004; Zhao & Seibert, 2006; Rauch & Frese, 2007; Zhao, Seibert, & Lumpkin, 2010). Particulièrement après les années 2000. Les travaux d'aujourd'hui décrivent deux façons pour caractériser l'entrepreneur. Certains travaux, dits « déterministes », se focalise sur les traits de l'entrepreneur ; tandis que d'autres, dits « comportementales » analysent plutôt le processus entrepreneurial en tant que résultat de son action. Dans notre recherche nous exposerons uniquement la première approche car beaucoup d'auteurs et pas mal d'articles présentent la relation ou l'interaction existe entre la personnalité du dirigeant et

l'Orientation Entrepreneuriale. Partant de ce qui précède, nous mettons en lumière la problématique suivante:

Dans quelles mesures les traits psychologiques des dirigeants peuvent-ils favoriser l'orientation entrepreneuriale ? Nous allons essayer de vérifier l'hypothèse suivante au sein des PME algériennes :  
H1 : la personnalité du dirigeant affect positivement l'orientation entrepreneuriale.

Cette hypothèse est subdivisée en trois sous hypothèses :

H1.1 Le besoin d'accomplissement affect positivement l'orientation entrepreneuriale du dirigeant algérien.

H1.2 le locus de contrôle interne affect positivement l'orientation entrepreneuriale du dirigeant algérien.

H1.3 l'auto-efficacité entrepreneuriale affect positivement l'orientation entrepreneuriale du dirigeant algérien.

Nous avons été influencés par certaines des recherches précédentes sur ce sujet, citées comme suit :

Une recherche de (Karabulut, 2016) intitulée : " Personality Traits on Entrepreneurial intention". L'auteur a montré que le locus de contrôle interne, le besoin d'accomplissement, la tolérance au risque et la vigilance entrepreneuriale avaient un impact positif sur l'intention entrepreneuriale des étudiants diplômés Turcs. Les résultats de Poon et al., ont montré que le locus de contrôle interne était positivement associé à la performance de l'entreprise, et que dans cette corrélation, l'OE ne jouait pas un effet modérateur. De plus, l'auto-efficacité n'a pas d'influence directe sur la performance organisationnelle ; cependant, elle affecte significativement la performance de l'entreprise par son impact sur l'orientation entrepreneuriale. De même, les motifs d'accomplissement auto-attribués n'étaient pas fortement liés à

l'orientation entrepreneuriale ou à la performance de l'entreprise (Poon, Ainuddin, & Junit, 2006). Une autre étude de (Okhomina, 2010) intitulée " Entrepreneurial Orientation And Psychological Traits : The Moderating Influence Of Supportive Environment ". Les résultats de cette étude confirment des relations positives significatives entre les caractéristiques psychologiques et l'OE. Les résultats indiquent également que l'environnement modère les interactions entre les caractéristiques psychologiques et l'OE. Une étude de (Voda & Florea, 2019) intitulée "Impact Of Personality Traits And Entrepreneurship Education On Entrepreneurial Intentions Of Business And Engineering Students". Les résultats indiquent que le locus de contrôle, le besoin d'accomplissement et l'éducation entrepreneuriale ont eu tendance à être des éléments critiques pour le développement de projets par les jeunes étudiants, que ce soit indépendamment et sous l'action des variables de contrôle.

La caractéristique la plus importante de notre travail par rapport aux études précédentes est : il analyse la relation entre l'orientation entrepreneuriale et les traits psychologiques des entreprises algériennes, la relation entre ces deux variables a reçu une attention académique considérable ; mais très peu d'études d'investigation ont été menées parmi les PME algériennes.

La présentation de ce travail s'articule en deux parties. La première partie est consacrée à l'instauration du cadre théorique de la recherche. La deuxième partie vise la validation des hypothèses de recherche proposées.

## **2. Profil Du Dirigeant Et Orientation Entrepreneuriale : Revue De Littérature Et Hypothèses**

### **2.1 Profil du dirigeant**

L'approche « déterministe » est qualifiée par les behavioristes comme une vision psychologique qui a pour objet de mettre en évidence

les traits de personnalité et les motivations de l'individu. Danjou in (Fayolle & Cherchem, 2010) affirme : « L'entrepreneur se distingue des autres citoyens par des traits de caractères spécifiques, qui peuvent être identifiés et servir d'indicateurs du potentiel entrepreneurial d'un individu. ». Plusieurs résultats confirment les relations positives significatives entre traits psychologiques et l'orientation entrepreneuriale. Miller a montré que la personnalité du dirigeant contribuait à la dynamique entrepreneuriale dans les organisations simples (Miller, 1983). Ainsi, (Lumpkin & Dess, 1996) décrivent les caractéristiques du dirigeant parmi les facteurs pouvant interagir entre l'orientation entrepreneuriale et la performance d'une organisation. Cette perspective considère l'entrepreneur comme l'unité d'analyse afin d'en établir un profil type répondant à des caractéristiques personnelles spécifiques identifiées à travers de ses caractéristiques psychologiques et sociodémographiques, motivations, traits de personnalité, habiletés, réseaux, etc.

## **2.2. L'Orientation Entrepreneuriale du dirigeant**

Le terme de l'orientation entrepreneuriale (OE) trouve son origine dans un article de l'auteur canadien Danny Miller intitulé « The correlates of entrepreneurship in three types of firms » dans lequel cet auteur explique le chemin vers l'entrepreneuriat selon le type d'organisation. Pour mesurer l'intensité entrepreneuriale, Miller a créé une échelle en incluant trois dimensions (Miller, 1983). D'autre part, Hoque and al ont mentionné que l'orientation entrepreneuriale démontre la capacité d'innovation, de création et de proactivité de l'entreprise pour satisfaire les besoins éventuels des clients, à travers de nouveaux biens ou services, en exploitant les ressources et en faisant face aux risques avant ses concurrents (Hoque, 2018). Il a également été largement discuté dans les études précédentes que les caractéristiques psychologiques justifient la tendance entrepreneuriale et l'activité entrepreneuriale (Ferreira, Sousa, & Goncalves, 2018; Munir, Jianfeng, & Ramzan, 2019). L'approche " déterministe " est décrite par les behavioristes comme une vision psychologique qui vise

à mettre en évidence les traits de personnalité et les motivations de l'individu. Plusieurs résultats confirment les relations positives significatives entre les traits psychologiques et l'orientation entrepreneuriale (Voda & Florea, 2019; Sahin, Karadag, & Trucer, 2019; Munir, Jianfeng, & Ramzan, 2019; Karabulut, 2016; Zainol & Ayadurai, 2011; Okhomina, 2010). Nous pouvons déduire donc l'hypothèse suivante :

H1- la personnalité du dirigeant affect positivement l'orientation entrepreneuriale.

La relation entre les traits psychologiques et l'orientation entrepreneuriale est devenue impératif, car les entrepreneurs avec certaines caractéristiques psychologiques peuvent avoir tendance à présenter son orientation entrepreneuriale et de montrer que ces traits peuvent fournir des avantages à l'entreprise.

a- **Besoin D'accomplissement**: De toutes les caractéristiques personnelles reliées à l'entrepreneur, le besoin d'accomplissement (en anglais : need for achievement) est la plus ancienne et connue. Elle renvoie à la perception de l'entrepreneur quant à sa capacité à relever les défis afin de réaliser un accomplissement personnel (McClelland, 1965). Les entrepreneurs donc, ont la volonté de se réaliser et d'accomplir leurs ambitions. Le besoin d'accomplissement devrait conduire les gens à rechercher des difficultés qui correspondent à leur caractère et améliorent leur confiance dans la probabilité de leur prospérité, ce qui peut inciter à une expansion de la croissance de la société générale (Voda & Florea, 2019). Cela nous permet de dégager la première hypothèse :

H1: le besoin d'accomplissement du dirigeant affect positivement l'OE.

b- **Locus De Contrôle Interne** : Ce concept est déterminé selon Rotter comme la perception de l'individu sur sa capacité de contrôler sa conduite et sa destinée (Poon, Ainuddin, & Junit, 2006). D'après les mêmes auteurs, les personnes ayant un locus de contrôle interne croient que leurs propres traits ou comportements (e.g. effort) déterminent les résultats dans leurs vie (e.g les réussite personnelles) , alors que les

individus qui ont le trait locus de contrôle externe croient que leurs réussite est davantage liée à des facteurs externes (e.g. la chance ou le destin, le réseau, les événements...). Selon Munir et al, (2018) le locus de contrôle interne est la conviction que les occasions sont les résultats des propres aptitudes, caractéristiques, pratiques ou activités d'un individu. Le locus de contrôle interne est défini comme les convictions d'une personne quant à ce qui contrôle sa vie (Munir, Jianfeng, & Ramzan, 2019). Donc, ils ont une forte volonté à s'engager dans l'orientation entrepreneuriale et cela nous permet de dégager la deuxième hypothèse : H2 : Le locus de contrôle interne du dirigeant affecte positivement l'OE.

c- **L'auto efficacité entrepreneuriale**: Dans le domaine de l'entrepreneuriat, le concept d'auto-efficacité entrepreneuriale selon McGee (2009) : " mesure la croyance d'une personne dans sa capacité à lancer avec succès une entreprise entrepreneuriale " (McGee, 2009), et exige de prévaloir dans les courses comme le développement, le marketing, la finance et l'innovation qui sont identifiés avec l'établissement d'une autre entreprise (Sahin, Karadag, & Trucer, 2019). L'aspect pratique des activités entrepreneuriales est un précurseur important de l'objectif entrepreneurial ; ainsi, des degrés plus élevés d'auto-efficacité entrepreneuriale augmentent l'espoir de choisir l'entrepreneuriat comme profession (Hsu, Wiklund, & Cotton, 2017) . Cela nous permet de dégager la troisième hypothèse :

H3 : l'auto efficacité entrepreneuriale du dirigeant affecte positivement l'OE.

Ces différents concepts de l'entrepreneur nous permettent de retenir que l'entrepreneur est le fruit de son milieu économique, social et culturel qui cherche à réaliser ses fins socioéconomiques en comprenant les fonctions suivantes : prendre de risque, réaliser un accomplissement personnel, et innover pour relever les défis. A travers ce qui précède, nous remarquons que la personnalité du dirigeant affecte l'orientation entrepreneuriale de l'entreprise et donc, elle conduit à la réussite de cette dernière ou à son échec. D'ailleurs, Johnson in (Fayolle & Cherchem, 2010) souligne: « *l'entrepreneuriat*

*n'existe pas sans l'entrepreneur et son étude requiert la prise en compte du niveau individuel (e.g. en utilisant l'approche par les traits) car les entrepreneurs sont la force motrice du processus entrepreneurial ».* Alors les traits psychologies de l'entrepreneur influencent le comportement entrepreneurial de l'entreprise. Basso stipule que les personnes qui ont ces traits psychologiques ont un potentiel d'agir de manière entrepreneuriale (Basso, 2009). Dans cette voie de pensée, nous avons retenu les trois traits psychologiques les plus répandus dans la littérature qui sont : le besoin d'accomplissement, le locus de contrôle interne et l'auto efficacité entrepreneuriale.

### **3. Validation des hypothèses dans le contexte Algérien**

Cette deuxième partie nous permet l'opérationnalisation des concepts théoriques. En effet, nous avons présenté notre choix du secteur à étudier, l'outil de mesure et de collecte des données. Par la suite, nous avons traité le comportement de l'ensemble des variables, nous avons commencé, par une analyse descriptive de l'orientation entrepreneuriale des dirigeants pour savoir le comportement entrepreneurial des PME algériennes et les traits psychologiques. En effet, pour collecter les informations, nous avons choisi la technique d'enquête par questionnaire. Dans le cas de notre recherche, nous avons choisi les dirigeants des PME appartient au secteur industriel. Cet échantillon a été constitué sur la base d'effectif total. Les entreprises doivent compter généralement entre 10 et 300 personnes employées.

#### **3.1 La méthode de l'échantillonnage**

Dans le cas de notre recherche, nous avons distribué le questionnaire à 140 dirigeants des PME, cependant la réponse de 99 dirigeants ont été retenus, soit un taux de 70%. Afin de décrire le comportement de nos variables nous avons utilisé le SPSS (19) et les modèles d'équations structurelles, la méthode smart PLS. Notre objectif de recherche est de décrire le comportement des entrepreneurs algériens en matière des traits psychologiques et de l'orientation



entrepreneuriale. Pour ce fait, nous avons testé ces dernières dans le secteur industriel situé dans le nord algérien.

### **3.2 Analyse des Résultats**

#### **3.2.1 Analyse descriptive**

D'après les résultats de tri à plat, nous avons remarqué quelques points essentiels :

a. Le sexe des entrepreneurs : dans le contexte algérien la totalité des dirigeants sont des hommes. Nous constatons que le nombre de femmes entrepreneures en Algérie reste relativement faible. Cela nous permet de dire que dans le contexte algérien il y a une domination masculine (Arabeche, 2016).

b. Age du répondant : le tableau de fréquence montre que la majorité des entrepreneurs algériens interrogés sont relativement âgés. 30% d'entre eux leur âge est plus de 50 ans, alors que 31% seulement leur âge compris entre 30 et 40 ans. L'entrepreneur algérien se caractérise par son expertise et sa longue expérience dans le fonctionnement de son entreprise.

c. Niveau de formation : les résultats de tris à plat nous indique que 49 % des entrepreneurs algériens interrogés ont suivi la formation professionnelle. Selon GEM (2009), l'Algérie possède le plus faible pourcentage d'adultes qui pensent posséder les connaissances et les compétences afin de démarrer une entreprise. Cela c'était prouver empiriquement, car d'après les résultats statistiques descriptifs, la majorité des entrepreneurs ont une formation professionnelle, en d'autres termes, ils n'ont pas suivi des études supérieures (38%). Cependant, ces derniers pensent que l'enseignement supérieur ne favorise pas l'esprit d'initiative et la créativité. Selon eux, la formation

en entrepreneuriat à l'université ne donne pas les notions nécessaires à la bonne compréhension de la vie des affaires.

d. Effectif Total : en ce qui concerne l'effectif des entreprises gérés par les entrepreneurs algériens interrogés, nous remarquons que 40% sont des entreprises employant entre 100 et 200 personnes.

r. Secteur d'activité : 50% des entreprises enquêtées appartient au secteur de l'agroalimentaire, alors que 23% d'entre eux appartient aux travaux publics, le reste est divisé entre le secteur pharmaceutique et constructions soient : 14,3% et 12.5% respectivement.

### **3.2.2 Orientation Entrepreneuriale des dirigeants Algériens :**

48% des dirigeants ne mettent pas l'emphase sur la recherche et le développement (R&D) et les changements technologiques et l'innovation. En effet, Selon les entrepreneurs algériens enquêtés, le manque des ressources financières, les compétences et la maîtrise des nouvelles techniques de la technologie exigent de ne pas penser à l'innovation (Arabeche & Nadjjet, 2020). 70 % des personnes interrogées algériennes considèrent que leurs entreprises entreprennent des actions auxquelles les concurrents répliquent. Cependant, 27% des entrepreneurs questionnés admettent que leurs entreprises sont souvent premières à introduire de nouveaux produits, des nouvelles techniques et des méthodes de production. Bref, nous constatons généralement que les dirigeants algériens sont proactifs car ils cherchent de nouvelles opportunités en anticipant la demande future et le développement de produits concernant les besoins des clients. 57 % des personnes interrogées algériennes ne favorisent pas les projets à haut risque, uniquement 40% d'entre eux ont une tendance à prendre des situations risquées.

D'après le Tri simple, nous avons distingué que les entrepreneurs algériens ont une orientation entrepreneuriale moyennement faible (Arabeche & Nadjjet, 2020).

### **3.3.3. Les traits psychologiques des dirigeants algériens**

D'après les résultats empiriques, nous avons remarqué que la personnalité du dirigeant algérien se caractérise par un besoin

d'accomplissement moyennement élevé. Cela s'explique par 73,3% des entrepreneurs algériens pensent qu'ils possèdent un certain nombre de belles qualités. Ainsi, l'objectif principal de 80% de ces dirigeants est d'obtenir une meilleure performance que la plupart des concurrents. Cependant, la moitié des entrepreneurs algériens annoncent qu'ils sont capables de faire les choses aussi bien que les concurrents.

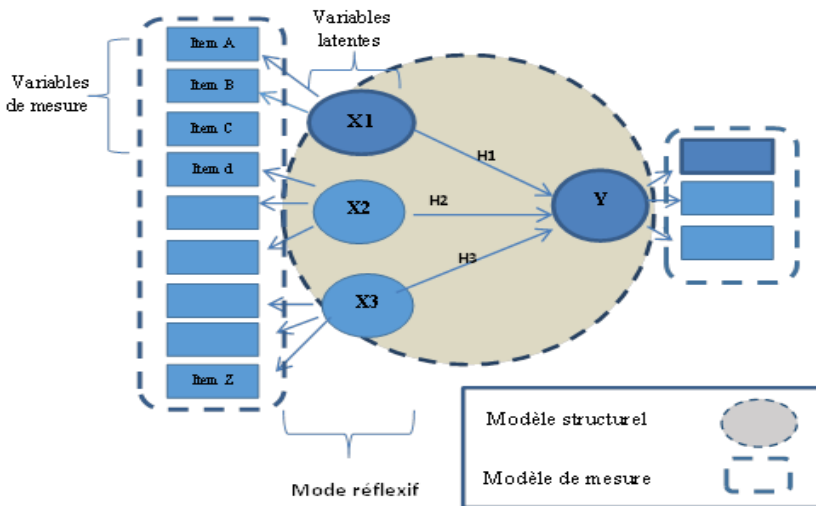
Nous avons remarqué que les entrepreneurs algériens ont un « internal locus of control » moyennement fort ; 63,3% des dirigeants sont d'accord que leur réussite provient de leurs actions personnelles. Encore, 87% des dirigeants algériens citent que la chance ne peut pas jouer un rôle important dans leur vie. 57% des entrepreneurs algériens annoncent qu'ils peuvent créer des nouvelles idées. Ainsi, 63,3% d'entre eux, peuvent voir de nouvelles opportunités de marché pour les nouveaux produits. Alors, les dirigeants algériens ont un fort sentiment d' « auto-efficacité entrepreneuriale » que les dirigeants algériens. *L'entrepreneur algérien possède un besoin d'accomplissement moyennement fort, un locus de contrôle interne moyennement fort et une Auto-efficacité entrepreneuriale moyennement forte.*

#### **4. Modélisation Par Equation Structurelle :**

Les modèles d'équations structurelles (Structural Equation Models) contiennent un nombre important de méthodologies statistiques, dont la méthode PLS « Partial Least Squares régression », « Projection to Latent Structure », elle permet de modéliser les relations complexes entre des variables observées, dites manifestes, et des variables latentes. La méthode PLS a été dès son progression présentée comme adaptée aux relations causales prédictives dans des conditions de forte complexité et d'information théorique faible (Ringle & Sarstedt, 2016). Cette méthode est définie par deux équations linéaires : un modèle de mesure (interne) et un modèle structurel (externe). Le modèle de mesure relie les variables latentes aux variables de mesure, tandis que le modèle structurel lie les variables latentes entre elles. D'après Hair et al, dans la modélisation PLS, il est obligatoire

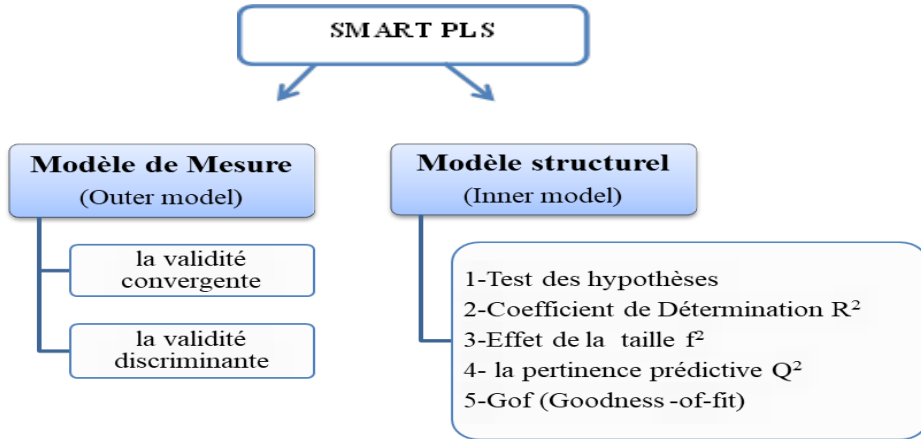
de différencier les construits formatifs des construits réflexifs car les deux modes nécessitent des méthodes d'évaluations distinctes (Hair, Sarstedt, Hopkins, & Kuppelwieser, 2014).

**Figure 1 : Exemple de modèle structurel à variables latentes**



Source : (Mourre, 2016)

Notre modèle est une approche exclusivement réflexive. Nous allons donc présenter seulement les étapes permettant l'évaluation du modèle de mesure selon le mode réflexif à travers les points suivants :



Source : Rédigé par nos soins

#### 4.1 Evaluation de modèle de mesure

**4.1.1 La validité convergente** : la validité convergente repose sur l'examen des corrélations (ou loadings) des mesures avec leurs construits respectifs ou par la variance moyenne partagée (Average Variance Extracted ou AVE). Si les résultats obtenus indiquent des seuils satisfaisants (voir Tableau N° 1), cela indique une bonne corrélation entre les items et le construit et donc une bonne validité convergente. Si les indicateurs indiquent une mauvaise validité convergente indiqué par des contributions factorielles ou une (AVE <0,5), cela indique que la validité des variables de mesure et du construit doit être remise en cause. Il convient alors, en respectant la significativité théorique des items, de retirer ceux qui présentent une contribution factorielle (<0,5) et/ou de réaliser une analyse en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax afin d'épurer les échelles afin d'augmenter les liens entre les construits, ce qui permettra d'améliorer la validité convergente.

**Tableau n°1 : la mesure de la validité convergente des construits de la recherche**

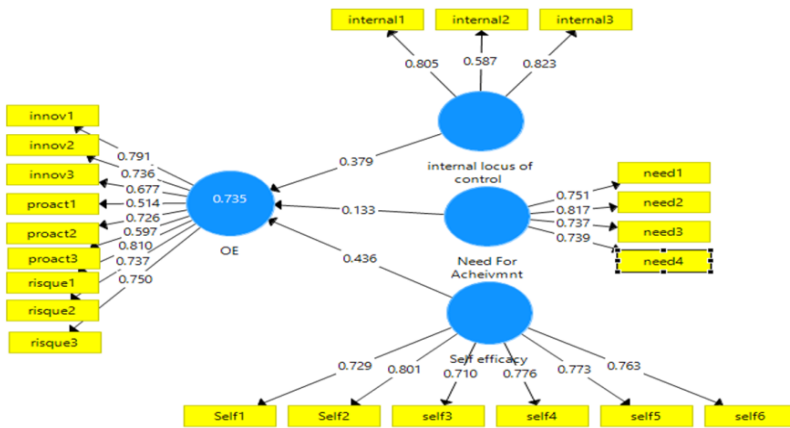
Construits	Items	Loading	CR	Rho-A	AVE
<b>Orientation Entrepreneuriale</b>	Innov1	0,791			
	Innov2	0,736			
	Innov3	<b>0,677</b>			
	Proact1	<b>0,514</b>	0,829	0,922	0,534
	Proact2	0,726			
	Proact3	<b>0,597</b>			
	Risk1	0,810			
	Risk2	0,737			
<b>Besoin d'accomplissement</b>	Risk3	0,750			
	Need1	0,751			
	Need2	0,817	<b>0,647</b>	<b>0,544</b>	<b>0,303</b>
	Need3	0,737			
<b>Auto efficacité entrepreneuriale</b>	Need4	0,739			
	Self1	0,729			
	Self2	0,801	0,767	0,882	0,554
	Self3	0,710			
	Self4	0,776			
	Self5	0,773			
<b>Locus de contrôle interne</b>	Self6	0,763			
	Intrcl1	0,805			
	Intrcl2	<b>0,587</b>	0,837	0,899	0,565
	Intrcl3	0,823			

**Source : Smart PLS. 3**

Durant la phase exploratoire, la validité convergente a été appréciée à travers le calcul du coefficient alpha de Cronbach. Cependant, vu les critiques adressées à ce coefficient, notamment sa sensibilité au nombre d'items, il est recommandé de compléter la vérification de la validité convergente des construits par d'autres indicateurs notamment le Rho de Joreskog qui doit être supérieur à 0,70 pour indiquer une bonne fiabilité de l'échelle. Ainsi, selon Peterson et Kim, (2013, P194) la fiabilité composite (Composite Reliability ou CR)

permet d'assurer une meilleure évaluation de la vraie fiabilité des échelles de mesure proposées (Peterson & Kim, 2013).

D'après les résultats du tableau ci-dessus, les indicateurs Rho-A et CR calculés pour l'ensemble des construits sont supérieurs aux seuils recommandés ( $>0,70$ ) (Tenenhaus, 2005). Aussi, d'après le tableau ci-dessus, la variance moyenne partagée (Average Variance Extracted ou AVE) est supérieur à 0,5, cela indique selon Malhotra qu'il existe une bonne corrélation entre les items et le construit, donc une bonne validité convergente. La validité convergente des construits de nos modèles de recherche est bonne (Tenenhaus, 2005).



Source: Données Smart PLS

#### 4.1.2 La validité discriminante :

La validité discriminante représente l'étendu par lequel les items attribués aux variables latentes différencie aux autres mesures des autres construits du modèle. En d'autres termes, elle présente dans quelle mesure chaque construit du modèle de recherche est à la fois unique et différent des autres.

Dans la méthodologie du PLS, le seul critère approprié à la validité discriminante est que le construit doit plutôt partager la plus grande variance avec ses indicateurs de mesure qu'avec les autres construits du modèle donné (Hulland, 1999).

## La Personnalité Du Dirigeant Algérien Et L'entrepreneuriat

Pour évaluer la validité discriminante, plusieurs chercheurs s'appuient sur le critère de Fornell-Larcker et sur les Loading (Hair, Sarstedt, Hopkins, & Kuppelwieser, 2014). Cette mesure en fait, doit être plus grande que la variance partagées entre le construit et les autres construits du modèle (la corrélation carrée entre deux construits). Nous présentons le critère de Fornell-Larcker dans le tableau suivant :

**Tableau n°2 : Critère de Fornell-Larcker**

	Besoin d'accomplissement	Auto efficacité entrepreneuriale	Locus de contrôle interne	Orientation entrepreneuriale
Besoin d'accomplissement	<b>0,577</b>			
Auto efficacité entrepreneuriale	0,288	<b>0,659</b>		
Locus de contrôle interne	0,225	0,648	<b>0,621</b>	
Orientation entrepreneuriale	0,199	0,641	0,546	<b>0,525</b>

**Source :** Outputs Smart PLS

Le principe demeure le même en comparant l'AVE avec le carré des corrélations. L'ensemble des mesures de validité discriminante sont présentés dans le tableau ci-dessus. On peut dire d'après ces résultats présentés qu'il y a une «indépendance» de nos variables latentes les unes par rapport aux autres, alors, la validité discriminante est ainsi vérifiée.

### 4.2 Evaluation du Modèle structurel

L'étape suivante après l'évaluation de modèle de mesure est l'évaluation du modèle structurel. En suivant les recommandations de (Chin, 2010), la procédure de bootstrapping a été utilisé avec 5000 échantillons de Bootstrap afin de tester la validité des hypothèses de recherche qui seront par la suite mesurer la significativité des liens en calculant t et/ou la valeur P.



#### 4.2.1 La vérification des hypothèses : P-value

Dans le cadre de notre modèle , la signification des liens entre nos variables latents pourrait être évaluée sur Smart PLS. Si le t de Student dépasse 1,96 ou si la valeur p est inférieure à 0,05, on peut dire qu'il y a une significativité statistique entre les variables latents et les hypothèses seront donc confirmées.

**Tableau n°3 : test des hypothèses**

	Hypothèses	Valeur t	Valeur p	Décision
1	le besoin d'accomplissement du dirigeant affect positivement l'OE	1,596	0,111	<i>infirmée</i>
2	Le locus de contrôle interne du dirigeant affecte positivement l'OE	4,664	0,000	<i>Confirmée</i>
3	L'auto efficacité entrepreneuriale du dirigeant affecte positivement l'OE	4,016	0,000	<i>Confirmée</i>

**Source :** outputs Smart PLS

Les résultats des tests d'hypothèses (tableau n°3) a montré après l'effectuation de la méthode Bootstrapping que la première hypothèse : le need for achievement du dirigeant affect positivement l'orientation entrepreneuriale est infirmée car le test de Student (t) est inférieur à 1,96 donc , il n'existe par une relation significative entre les deux variables, cette hypothèse n'est pas validée. Les deux autres hypothèses sont confirmées car le test Student (t) est supérieur à 1,96 et le P-values est inférieur à 0,05, les deux hypothèses sont validées.

#### 4.2.3 Evaluation du pouvoir prédictif

Il convient dans la deuxième étape dans l'évaluation de modèle structurel d'analyser les coefficients de détermination ( $R^2$ ), l'indicateur de Cohen ( $f^2$ ) et le coefficient  $Q^2$  de Stone-Geisser. En fait, d'après Hair et al , un modèle structurel est utilisé pour saisir les effets de régression

linéaire de la construction endogènes les uns sur les autres. La méthode structurelle a la capacité de préciser le modèle de relations entre les constructions (Hair, Rolph, Anderson, Tatham, & Willian, 1998).

### 4.2.3 Le coefficient de Détermination R2

Le coefficient de détermination R2 (Valeur R2) mesure le coefficient structurel ainsi il est calculé comme la corrélation quadratique entre les valeurs réelles et prédictives d'une construction endogène spécifique. La valeur R2 variait de 0 à 1, les niveaux les plus élevés indiquant des niveaux plus élevés de précision prédictive. Il n'est pas possible de fournir des règles empiriques pour des valeurs R2 acceptables parce que cela dépend de la complexité du modèle et de la discipline de recherche (Hair, Ringle, & Sarstedt, 2011; Henseler, Hubona, & Ray, 2016). On notera que les modèles avec de faibles valeurs R2 et/ou de faibles charges factorielles peuvent toujours mener à une qualité d'ajustement acceptable.

Selon le tableau n°4, la variable endogène à savoir l'orientation entrepreneuriale possède un coefficient de détermination R2 égale à 0,73. Cela reflète le fait que notre modèle structurel a un fort pouvoir prédictif.

### 4.2.4 L'effet de taille d'échantillon (size f2) :

En plus d'évaluer les valeurs R2 de toutes les constructions endogènes, les changements de la valeur R2 lorsqu'une construction exogène spécifiée a été éliminée du modèle peut être utilisé pour évaluer si la construction supprimée a eu un impact réel sur les constructions endogènes. Cette mesure s'appelle la valeur de l'effet f2. Selon Cohen, si  $f^2=0,35$  donc, la relation est importante ;  $f^2= 0,15$  la relation est moyenne ;  $f^2=0,02$  la relation est faible (Cohen, 1988).

Les lignes directrices pour l'évaluation de f2 sont que les valeurs de 0,033 ; 0,301 ; 0,222 représentent respectivement des effets faibles, importants, et moyens (Cohen, Op-cit) des variables latentes exogènes (tableau n°4).

### 4.2.5 La pertinence prédictive Q2 :

Cette mesure est un indicateur de la pertinence prédictive du modèle. La valeur Q2 de Stone Geisser devrait également être

examinée, particulièrement pour les constructions à un indicateur unique (Hair, Sarstedt, Hopkins, & Kuppelwieser, 2014). La valeur Q2 peut être calculée à l'aide d'une Blindfolding pour mesurer comment le modèle de trajectoire peut prédire parfaitement les valeurs observées à l'origine. Les valeurs de Q2 supérieurs à zéro pour une certaine variable endogène réfléchissante indiquent la pertinence prédictive du modèle de chemin pour cette construction particulière.

**Tableau n °4 : Critères d'évaluation du modèle structurel**

		Explication
<i>Coefficients de détermination R<sup>2</sup></i>	R <sup>2</sup> =735	Fort pouvoir prédictif
<i>L'indicateur de l'effet de taille f<sup>2</sup></i>	Besoin d'accomplissement = 0,033	Relation Faible
	Locus de control interne = 0,301	Relation importante
	Auto efficacité entrepreneuriale = 0,222	Relation Moyenne
<i>Q2 de Stone Geisser</i>	Q <sup>2</sup> =0,350	Le modèle présente une prédictivité pertinente

Source : Données De Smart PLS

## 5. Discussion Et Conclusion :

Dans l'économie algérienne, nous avons remarqué l'existence d'un environnement entrepreneurial spécifique, lié principalement aux dimensions socio-économiques et socio culturelles (économie informelle et chômage), à la lourdeur des démarches administratives, au manque de financement, de compétence et/ou de formation, de l'expertise ainsi qu'à l'incertitude qui caractérise le marché algérien depuis des décennies. D'après le tri à plat qui permet de déterminer les

traits psychologiques du dirigeant, nous avons constaté que l'entrepreneur algérien possède un besoin d'accomplissement moyennement fort, un locus de control interne moyennement fort et une Auto-efficacité entrepreneuriale moyennement forte. Cependant, l'analyse univariée reste insuffisante pour synthétiser le travail de recherche, car elle permet d'étudier les variables séparément, autrement dit, décrire et résumer chaque variable indépendamment. Car d'après la modélisation des équations structurelles (Smart PLS) nous avons remarqué que les entrepreneurs algériens ont deux traits psychologiques spécifiques tel que : l'auto efficacité entrepreneuriale et le locus de contrôle interne ce qui ne permet pas d'agir de manière entrepreneuriale.

### 5. Liste Bibliographique

- Acha, N. (2013). Accompagnement de l'Orientation entrepreneuriale par un management entrepreneurial : Une approche par les ressources. *XXII international strategic Management conference (AIMS)*. France.
- Arabeche, Z. (2016). L'adaptation culturelle du Management de la qualité totale: cas des entreprises algériennes. *les cahiers de MECAS n13*.
- Arabeche, Z., & Nadjjet, H. (2020). Innovation, Proactivité, Prise de risque et Développement durable : étude comparative entre les PME algériennes et tunisiennes. *Al Bashaer Economic journal, vol 6, N2*.
- Basso. (2009). L'orientation entrepreneuriale. *Revue française de gestion n195*.
- Carrin, G. (2001). L'assurance maladie : un chemin parsemé d'obstacles pour les pays en développement. *La santé au risque du marché : Incertitudes à l'aube du XXIe siècle*. Genève : Graduate Institute Publications.
- Chin, W. (2010). How to Write Up and Report PLS Analyses. *Eds., Handbook of Partial Least Squares: Concepts, Methods and Applications, Springer, Heidelberg, Dordrecht, London, New York, 655-690*.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Collins, C., Hanges, P., & Locke, E. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: a meta-analysis. *Human Performance, Vol. 17 No. 1, 95-117*.
- Fayolle, A., & Cherchem, N. (2010). culture d'entreprise, profil du dirigeant et orientation entrepreneuriale des PME : un modèle théorique. *10th*

- international francophone congress on entrepreneurship and SMEs.* Bordeaux, France.
- Ferreira, J., Sousa, B., & Goncalves, F. (2018). Encouraging the subsistence artisan entrepreneurship in handicraft and creative contexts. *Journal of Enterprising Communities: people and places in the global economy*.
- Gartner, B. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review* 13(3), 429-441.
- Hair, J., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing theory and Practice*, 19(2), 139-152.
- Hair, J., Rolph, E., Anderson, R., Tatham, & Willian, C. (1998). *Multivariate data analysis*. 5th edition, New York: Prentice Hall. .
- Hair, J., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European business review*.
- Henseler, J., Hubona, G., & Ray, P. (2016). Using PLS path modeling in new technology research: updated guidelines. *Industrial management & data systems*.
- Hoque, A. a. (2018). Upshot of Generation ‘Z’ Entrepreneurs’ E-lifestyle on Bangladeshi SME Performance in the Digital Era. *international journal of entrepreneurship and small & medium enterprise* .
- Hsu, D., Wiklund, J., & Cotton, R. (2017). Success, failure, and entrepreneurial reentry: An experimental assessment of the veracity of self-efficacy and prospect theory. *Entrepreneurship theory and practice*, 41(1), 19-47.
- Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic management journal*, 20(2), 195-204.
- Karabulut. (2016). Personality traits on entrepreneurial intention. *Social and Behavioral science*, 299.
- Lumpkin, G., & Dess, G. (1996). clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21 (1), 135-172.
- Mayrhofer, U. (2006). *Marketing*. Breal.
- McClelland, D. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- McGee, J. a. (2009). Entrepreneurial self efficacy: Refining the mesure. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 33,4, 965-988.
- Miller, D. (1983). the correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science* 29 (7), 770-791.
- Munir, H., Jianfeng, C., & Ramzan, S. (2019). Personality traits and theory of planned behavior comparison of entrepreneurial intentions between

- an emerging economy and a developing country. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Okhomina, D. (2010). Entrepreneurial Orientation and psychological traits: the moderating influence of supportive environment. *Journal of behavioral studies in business*.
- Peterson, R., & Kim, Y. (2013). On the relationship between coefficient alpha and composite reliability. *Journal of applied psychology, 98(1), 194.*, 194.
- Poon, J., Ainuddin, R., & Junit, H. (2006). Effect of self concept traits and Entrepreneurial orientation on firm performance. *International Small business journal, vol 24,1*, 61-68.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007). "Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology, Vol. 16 No. 4*, 353-385.
- Ringle, C., & Sarstedt, M. (2016). Gain more insight from your PLS-SEM results: The importance-performance map analysis. *Industrial management & data systems*.
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J., & Hunt, H. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 15 No. 4*, 13-32.
- Sahin, F., Karadag, H., & Trucer, B. (2019). Big five personality traits, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention: A configurational approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Tenenhaus, M. (2005). La regression logistique, PLE. *Droesbeke, M. Lejeune, and G.*
- Voda, & Florea. (2019). Impact of Personality traits and entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and Engineering students. *Sustainability, n11*.
- Zainol, F., & Ayadurai. (2011). Entrepreneurial orientation and firm performance: the role of personality traits in Malay family firms in Malaysia. *international Journal of Business and social science, 2(1)*.
- Zhao, H., & Seibert, S. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review". *Journal of Applied Psychology, Vol. 91 No. 2*, 259-271.
- Zhao, H., Seibert, S., & Lumpkin, G. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: a meta-analytic review. *Journal of Management, Vol. 36 No. 2*, , 381-404.