

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES SOCIALES

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sociologie L.M.D

Option sociologie de travail et des ressources humaines

Thème :

**Le rôle du capital personnel et social dans la
création des PME auprès des femmes
entrepreneures. Étude sociologique chez les
femmes activant dans la région d'AKBOU**

Présenté par :

M^r AIT HAMOUDA Krimo

M^r AIT YATA Stephane

Encadré par :

M^r HADARBECH Bachir

Session juin : 2015

Remerciement

Dieu merci pour la santé, la volonté, le courage et la détermination qui nous ont accompagné tout au long de la préparation de ce mémoire de fin de cycle et qui nous ont permis d'achever ce modeste travail.

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements, notre sincère gratitude et reconnaissance :

A notre promoteur et enseignant Mr Haderbache Bachir pour son suivi, ses conseils, sa disponibilité et son accompagnement tout au long de cette expérience professionnelle, avec beaucoup de patience et de pédagogie qui nous ont été précieuses.

A toutes les femmes entrepreneures qui ont collaboré et adhéré à notre enquête en répondant à nos questions et qui nous ont accordé de leur temps.

Comme nous remercions aussi nos parents et tout ceux qui ont participé de près ou de loin à mener à bien notre projet.

Merci

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à ma très chère mère, et cela en lui exprimant ma profonde gratitude et reconnaissance pour son soutien et encouragements.

Ainsi qu'à mon défunt père, que Dieu l'accueille dans son vaste paradis.

A mes très chers frères Locif, Djamel, Mouhou, Nacer, Raouf, Islam, Athemane, kiki, Rayane et Aymen et à mes adorables sœurs Londia, Katia, Badia, Lydia, Mina, Souhila, Sara et Milina et à toute ma famille et plus particulièrement Hichem. A mes chers beaux frères Mouhand Akli, Malek, et Mouhand Seghir

A mon cher ami et binôme Stéphane et à toute sa famille.

A tous mes amis(e) Katia, Brahim, Rosa, Sofiane, Coucou, Yacine, Farid et Kousseila.

A tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire de fin de cycle.

krimo

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

À mes très cher parents, mon père qui ma beaucoup soutenu durant tout mon cursus scolaire .ma mère qui a viellé jour et nuit pour m'offrir ce dont j'ai besoin. Et cela en leurs exprimant ma profonde gratitude et reconnaissance pour leur soutien et encouragements.

A mes très chers frères Hamid, Kamel, BilaL.

À mes très chères sœurs Salima, Dalila, Kéi.

À mon neveu Luka et à toute ma famille et plus particulièrement

Rabah et KameL.

A mon cher ami et binôme krimo et toute sa famille.

A tous mes amis(e) Salah, Ahmed, Brahim, Sofiane, Coucou, Yacine, Hilal

Katia et Rosa.

A tous ceux qui m'ont aidé de prés ou de loin à la réalisation de ce mémoire de fin de cycle.

Stephane

La liste des abréviations :

Abréviations	Significations
DG	Directeur général
PME	Petites et moyennes entreprises
PMI	Petites et moyennes industries
CNI	Commission nationale des investissements
AGI	L'accès aux autorisations globales d'importations
SARL	Société a responsabilité limité
FMI	Fond monétaire international
SPA	Société par action
EURL	La société unipersonnelle à responsabilité limitée
SNC	Société en nom collectif
SCS	Société en commandite simple
SCA	Société en commandite par action
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
ANGEM	Agence nationale de gestion du microcrédit
ANDI	Agence nationale du développement et d'investissement
ANSEJ	Agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes
CNAS	Caisse nationale des assurances sociales
CASNOS	Caisse nationale des non salariés

CFPA	Centre de formation professionnel et apprentissage
ANEM	Agence nationale de l'emploi
CDD	Contrat à durée déterminée
CV	Curriculum vitae

La liste des tableaux :

N° du tableau	Titre des tableaux	page
1	Population du secteur de la PME	63
2	La répartition des enquêtées selon l'âge	70
3	La situation matrimoniale des femmes entrepreneurs interrogées	71
4	Le nombre d'enfants à charge des femmes entrepreneurs interrogées	72
5	Le niveau d'instruction des femmes entrepreneurs enquêtées	73
6	Le secteur d'activité des femmes entrepreneurs enquêtées	74
7	La durée dans l'activité	74
8	Le nombre de personnes employées par les femmes entrepreneurs interrogées	75
9	La situation des femmes entrepreneurs interrogées avant la création d'entreprise	78
10	Le rôle de la formation initiale dans la prise en charge des activités de l'entreprise	81
11	les raisons de recours à la formation par les femmes entrepreneurs interrogées après la création d'entreprise	82
12	Les personnes qui travaillent au sein des entreprises des femmes entrepreneurs enquêtées	85
13	La source de recrutement des personnes qui travaillent au sein des entreprises de nos enquêtées	87
14	les obstacles rencontrés dans la gestion de l'entreprise par les femmes entrepreneurs enquêtées	89
15	Les solutions adoptées dans la régulation des problèmes de gestion	91
16	La création d'entreprise par l'entourage proche des femmes entrepreneurs interrogées	96

17	L'idée de création de PME chez les femmes d'AKBOU	97
18	Les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise par les femmes entrepreneures	101
19	L'origine du capital investi par les femmes entrepreneures enquêtées	105
20	La nature des relations de nos enquêtées avec d'autres entrepreneures	108

SOMMAIRE

Introduction

Chapitre I : le cadre méthodologique de la recherche

Préambule

1. Les raisons de choix du thème.....	05
2. L'objectif de la recherche	06
3. La problématique	06
4. Les hypothèses	11
5. La définition des concepts	11
6. La pré-enquête	14
7. La méthode et la technique utilisées	16

Chapitre II : la notion de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat.

Préambule

1 .L'entrepreneuriat objet spécifique de recherche.....	22
2. La sociologie économique et le phénomène entrepreneurial.....	24
3. La notion d'entrepreneur pour les économistes, psychologues et gestionnaires	27
4. Le risque entrepreneurial.....	29
5. Le processus de création d'entreprise.....	32

Conclusion du chapitre

Chapitre III: L'entrepreneuriat féminin entre capital social et capital personnel

Préambule

1. Le capital social des femmes entrepreneures.....	39
---	----

2. Le capital personnel des femmes entrepreneures.....	42
3. Les facteurs motivants et encourageants les femmes entrepreneures.....	44
4. Les obstacles entravant les femmes entrepreneures.....	45

Conclusion du chapitre

Chapitre IV : Les PME en Algérie; historique, évolution et caractéristiques.

Préambule

1. Aperçu historique sur les PME algériennes.	51
2. Les formes juridiques des sociétés algérienne.....	54
3. Les organes de promotions et d'accompagnement à la création d'entreprise	57
4. Importance et rôle des PME/PMI dans le développement économique algérien.....	59
5. Les obstacles au développement des PME/PMI en Algérie.....	61
6. Présentation de la population des PME de Bejaia.....	62
7. L'importance économique et sociale de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.....	64
8. Le profil des entreprises dirigées par les femmes entrepreneures.....	64

Conclusion du chapitre

Chapitre V : présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Préambule

1. présentation des entreprises des femmes entrepreneures d'AKBOU.....	67
2. Caractéristiques socioprofessionnelles des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU.....	69

Conclusion du chapitre

Chapitre VI : Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise.

Préambule

1. le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU.....78

2. La gestion de l'entreprise par les femmes entrepreneures et les obstacles rencontrés.....84

Conclusion du chapitre

Chapitre VII : Le rôle du capital social des femmes entrepreneure durant le processus de création de leur PME

Préambule

1. La création d'entreprise par les femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU.....96

2. les obstacles rencontrés lors de la création et les solutions adoptées par les femmes entrepreneures interrogées.....101

Conclusion du chapitre

Présentation des résultats.....112

Conclusion

Bibliographie

Annexes

Introduction

Introduction :

Au lendemain de l'indépendance, le gouvernement Algérien a été confronté à divers obstacles et anomalies engendrés par les pertes et les dégâts de la guerre contre le colonialisme français et ce sur tout les plans, que se soit économique, politique, social, culturel et même démographique. Ce qui a poussé ces autorités à se concentrer sur les aspects basiques qui peuvent remettre le pays sur les rails en adoptant des divers stratégies comme l'adoption du système économique socialiste, étatisé les entreprises et faire de la grande entreprise industrielle publique, le secteur central de l'économie Algérienne.

À l'encontre de ce constat, ces initiatives ont profondément négligé divers aspects, comme l'ouverture du marché sur de nouveaux horizons, l'initiative de l'investissement privé et par conséquent la négligence de l'entrepreneur algérien, ce qui a poussé l'État algérien à réfléchir et à adopter des mesures correctives pour remédier à ces anomalies.

Les indicateurs de ces mesures ne sont identifiables qu'après le début des années 90 en s'insérant dans une économie du marché pour encourager la création des PME privées, accompagnées plus tard par divers programmes d'aide à l'investissement (ANSEJ, ANGEM...etc.) ce qui a attiré de plus en plus les investisseurs privés qui étaient dans la majorité des cas des hommes.

Plus tard, grâce à ces programmes d'aide à l'investissement et au progrès de l'enseignement avancé pour les hommes et les femmes, ces dernières commencent à avoir les mêmes moyens nécessaires à son introduction dans le domaine des affaires, de l'investissement et plus particulièrement la création d'entreprise PME, et ce après avoir compris la place et l'importance de cette

actrice et de ce type d'entreprise dans le développement économique, social et même dans la création d'emplois et l'absorption du chômage.

Malgré toutes ces initiatives qu'on vient de citer, la présence de cette actrice économique demeure toujours timide et peu repérable sur la scène économique Algérienne, mais cela n'empêche pas de dire qu'elle évolue de plus en plus mais lentement, car il s'avère que la femme entrepreneure Algérienne est confrontée à des situations spécifiques et complexes qui ralentissent ses initiatives et engagements entrepreneuriaux.

Les études et les recherches qui peuvent éclairer et répondre à ce genre d'interrogations, demeurent rares et insuffisantes, car le domaine de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, s'avère peu exploré et légèrement étudié. Alors notre initiative qui s'alimente de ce constat, a pour but d'essayer de participer à combler ce manque d'attention infligé à l'entrepreneuriat féminin en Algérie.

De ce fait, notre travail de recherche consiste à pénétrer ce domaine et apporter des éclaircissements, sur ce thème projeté auprès des femmes entrepreneures de la région d'AKBOU. Ce qui va nous permettre de répondre à notre question principale, sur le secret de la réussite de ces femmes, Et comment elles ont pu concrétiser leurs projets et devenir entrepreneures ? A cet effet on a organisé notre travail en sept chapitres essentiels et complémentaires suivants :

Le premier chapitre entame le cadre méthodologique de la recherche qui présente les éléments suivants : les raisons de choix du thème, l'objectif de la recherche, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts clés, le déroulement de La pré-enquête, la méthode et la technique utilisée pour le recueil d'informations, la présentation du guide d'entretien, l'échantillonnage,

le déroulement des entretiens de l'enquête, l'analyse thématique, et en fin les difficultés rencontrées.

Le deuxième chapitre aborde, en premier lieu, la notion de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat en illustrant l'objet de recherche et la place de la sociologie économique dans le domaine entrepreneurial. En deuxième lieu, on y découvre le risque entrepreneurial ainsi que le processus de création d'entreprise.

Le troisième chapitre intitulé l'entrepreneuriat féminin entre capital personnel et capital social. Il démontrera les situations dans les quelles l'entrepreneure est confrontée et la manière dont elle mobilise ses différentes ressources pour atteindre son objectif.

Le quatrième chapitre s'intitule ; les PME Algériennes, historique, évolution et caractéristiques, qui va traiter les spécificités du contexte de la PME algérienne et son rôle dans le développement économique et social et d'exposer aussi le profil des entreprises dirigées par les femmes entrepreneures.

Le cinquième chapitre s'intitule : Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles.

Le sixième chapitre traite Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise.

Le septième chapitre s'intitule Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME. Nous avons finalisé notre recherche par la présentation des résultats de l'enquête, la conclusion, la liste bibliographique et les annexes.

Chapitre I :
**Le cadre méthodologique de
la recherche**

Préambule :

Ce cadre est réservé à l'exposition et la présentation des différentes démarches, étapes et techniques méthodologiques utilisées pendant la réalisation de notre recherche, en illustrant aussi les raisons et les motivations de choix du thème, l'objectif principal de la recherche, la définition et discussion des concepts clés de la recherche.

1. Les raisons de choix du thème :

Vu que nous faisons partie de la société dont la quelle nous effectuerons notre recherche, nous nous retrouvons impliqués de près ou de loin, dans les transformations et les répercussions qui peuvent avoir un impact observable sur notre société, dont la qu'elle nous faisons surgir des inspirations sous forme de deux types de raisons : objectives et subjectives ; parmi les quelles on cite :

- L'évolution annuelle de 14% du tissu de l'entrepreneuriat féminin en Algérie [Algérie presse service.2014.p1], preuve du changement de la sphère féminine algérienne, qui ont pu soulever le poids d'une société à domination masculine et prendre place dans l'économie algérienne, a suscité notre attention à comprendre ces transformations.
- D'un point de vue sociologique, l'entrepreneuriat féminin en Algérie et plus particulièrement dans la wilaya de Bejaia, reste toujours obscure, vu la rareté des études et recherches menées à l'égard de ce phénomène, ce qui fait de lui un phénomène toujours récent du fait qu'il n'est pas suffisamment exploré.
- Vu la situation critique d'emplois en Algérie, l'État a adopté une politique d'aide à l'investissement dans ce secteur (ANSEJ, ANJEM,.....etc.). Il nous importe donc de connaître les spécificités, les

procédures et le processus de création des entreprises à fin d'intégrer ce milieu entrepreneurial à l'avenir.

2. L'objectif de la recherche :

Si on a entamé cette recherche, c'est dans le but de comprendre comment ces femmes entrepreneures ont pu réussir à créer leurs propres entreprises et devenir entrepreneures, et ce, grâce à la mobilisation du capital personnel et social ; à cet effet nous voulons montrer le rôle et l'apport de ces deux types de capitaux lors de la phase de création d'entreprise et sa gestion.

3. La problématique :

D'un point de vue politico-économique, l'Algérie a connu une transition économique entre deux grandes phases majeures, qui ont marqué l'histoire économique du pays de 1962 jusqu'à nos jours et qui ont été adoptés par les autorités politiques algériennes, à savoir la première : Qui est la gestion socialiste étatique de l'économie (économie dirigée), où l'État était le seul acteur qui contrôlait l'ensemble des activités économiques et qui contrôle tout investissement privé, et la deuxième phase: qui s'oriente vers l'économie du marché, incitant le développement du secteur privé à réactiver l'économie du pays et à réduire l'intensité du chômage , par l'encouragement de la création des petites et moyennes entreprises(PME) et par conséquent élargir le champ d'action du phénomène de l'entrepreneuriat et à l'apparition de nouveaux acteurs économiques, dont la femme qui prend place de plus en plus à la sphère économique et sociale de l'Algérie, ayant accès à un monde qui était réservé exclusivement aux hommes en prenant part dans le monde des affaires et de l'investissement.

D'un point de vue socioculturel « La société algérienne, une société d'homme ? Quantitativement c'est faux... et pourtant, sociologiquement, et

particulièrement au regard d'un observateur, il est vrai que la société algérienne est d'abord une société d'hommes. Cela vient de ce que les règles de l'Algérie originelle, exigent que la femme mène une existence effacée, qui échappe aux regards étrangers et d'abord à ceux des hommes » « mais l'observateur étranger, qui côtoie surtout le monde des hommes, se tromperait si, pour connaître la société algérienne, il sous-estimait le poids existentiel du monde des femmes, certes, le monde des hommes occupe le devant de la Scène; mais le monde des femmes, qui en occupe l'arrière, exerce, au sein de la société algérienne, des rôles qu'on ne doit pas ignorer ». [BOUTEFNOUCHET. M.1982.p 69]

La femme algérienne a vécu sous la domination des hommes, régit par une logique patriarcale en lui réservant comme seule aptitude, le foyer et les enfants, ou les tâches domestiques étaient le seul parcours de leurs vies, et dans la même logique, ADDI. L souligne, que « la culture patriarcale limite la vie sociale féminine à l'espace domestique, et interdit à la femme d'en sortir et de se mêler aux hommes. Cette culture est aujourd'hui contrariée par la présence des femmes prenant part aux activités économiques et administratives, notamment dans les villes » [ADDI. L.1999.p 127].

Aujourd'hui et plus que n'importe quelle période, la femme algérienne se trouve dans une position favorable et positive, qui ne s'estompe pas seulement au travail salarié (employée), mais elle va au-delà de ce statut pour devenir créatrice d'emplois (employeur), ou plus explicitement entrepreneure. Dans ce sens le directeur général de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), Abdelkrim Mansouri a déclaré le jeudi 12 juin 2014, que le tissu de l'entrepreneuriat féminin en Algérie a atteint en moyenne annuelle les 14% depuis 2008[Algérie presse service.2014.p1].cette moyenne reflète l'intérêt accordé par la femme algérienne ces dernières années, à l'accès au monde de l'entrepreneuriat, de la création d'entreprises et

à l'investissement, surtout à la faveur de la diversité des opportunités offertes et des dispositifs mis en place par l'État pour encourager l'investissement en général.

Dans ce cadre, il est à signaler que les dix dernières années ont vu la création de 3.275 entreprises par des femmes, dont plus de 2.000 entreprises depuis 2008, ajoutant que le taux de leur présence sur la scène de l'entrepreneuriat national constitue 6% avec une évolution annuelle de 3 %. Le DG de l'ANDI a estimé que l'entrepreneuriat féminin est devenu une force susceptible de contribuer à une mutation économique et à un développement global et durable dans le pays. [Ibid. p2]

Selon une étude effectuée par NACERA HADDAD experte et membre du forum des chefs d'entreprises sur le développement de l'entrepreneuriat féminin, déclare que l'Algérie est passée en 3ans, de 3% de femmes entrepreneurs à 6% actuellement, donc la femme, aujourd'hui, et de plus en plus entreprenante, et en guise de prévision et en relativité directe avec les ressources ou le capital personnel de ses femmes la même étude annonce que 65% des diplômés des universités et des centres de formations professionnelles sont des femmes, d'ici 2015, les femmes entrepreneurs représenteront un taux qui variera entre 15 à 20 %. Les femmes vont ainsi créer entre 5000 et 6000 entreprises par ans. [Le soir d'Algérie.2013.p01]

En dépit, de toutes les facettes qui peuvent cerner le processus de création d'entreprise, ce projet demande un investissement professionnel, personnel et relationnel important par le créateur, car la création et le développement d'une entreprise demande une ténacité à toute épreuve. Être conscient des enjeux, des besoins et des risques inhérents à la création, permettra à ces femmes de mieux se situer, de mettre en œuvre un projet qui répondra à leurs ressources et d'optimiser leurs chances de réussite,

[LELOARNE-LEMAIRE .S et autres.2012.p 159-160.] car c'est au moment de la création que la femme réalise combien le métier d'entrepreneur est multitâches, donc le besoin d'aide et d'intervention des différents liens, réseaux, relations, connaissances qu'on peut jumeler sous le concept du capital social qu'il soit familial, amical ou institutionnel, une réalité qui s'impose à toute création d'entreprise.

A cet effet, Pierre Bourdieu lie la notion du capital social à toutes les ressources présentes ou qui peuvent apparaître à l'avenir et qui sont en relation avec la possession d'un réseau durable de relations ou à l'appartenance à un groupe, [BOURDIEU. P.1980.p2] il forge cette notion pour mettre l'accent sur le fait que le capital économique n'est pas suffisant pour créer de la richesse mais qu'il doit être complété par un capital « extra-économique ». Il estime que les comportements individuels sont, certes, déterminés par des incitations économiques et des ressources financières cumulatives (le capital), mais aussi par des motivations et des ressources sociales elles-mêmes additionnelles (réputation, légitimité, carnet d'adresses etc.), le parcours des individus constitue donc une trajectoire d'accumulation de biens et de liens. Coleman reprend pour l'essentiel les concepts de Bourdieu en insistant sur le caractère complémentaire du capital physique et du capital social, le second étant une ressource permettant d'atteindre le premier. [LANCIANO-MORANDAT. C. et autre.2009.p 180]

Dans les petites et moyennes entreprises, le dirigeant cumule pratiquement tout les rôles et s'identifie étroitement à sa firme, On parle ainsi souvent de fonction entrepreneuriale indivisée. En effet, le chef d'entreprise intervient directement au cœur des fonctions et des capacités du management. Il influence le développement et la pérennité de l'entreprise non seulement par ses caractéristiques personnelles, mais également par les compétences qu'il mobilise dans l'exercice de ses fonctions. BID (1989) précise à ce sujet

que les tâches des entrepreneurs sont très complexes et que leur réalisation requiert une multitude de compétences. Le métier d'entrepreneur repose sur « une compétence individuelle à dominante technique ou artistique, soutenues par des connaissances ou des savoirs-faires. Ces compétences sont des capacités à effectuer un ensemble de tâches précises, observables et mesurables » [SCHMITT. C.2008.P283.284]

Nous considérons comme des compétences l'ensemble des capacités particulières de mise en œuvre d'actifs de façon organisée dans le but d'atteindre des objectifs. Les compétences sont exploitées dans des actions intentionnelles et finalisées où elles se construisent et s'enrichissent par apprentissage, Transposées au domaine de l'entrepreneuriat, les compétences entrepreneuriales sont définies comme des comportements intentionnels et informés d'un individu ou d'une équipe, s'appuyant sur un éventail donné de ressources et sur une volonté explicite de les utiliser, qui ont pour résultat final le succès d'une initiative entrepreneuriale. [Ibid. p 284]

Alors pour mener ce genre d'étude et concrétiser ce cumule d'informations théorique, notre choix est porté sur la wilaya de Bejaia, qui comporte un nombre total de 18 970 PME en 2014, employant un effectif total de 55 615 employés déclarés à la CNAS, sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la (CASNOS).

Parmi les régions les plus actives de la wilaya celle d'AKBOU, avec un nombre de 1736 PME juste après la région de Bejaia [document interne non publier de la CNAS de Bejaia 2014]. C'est à partir de ce constat, qu'est né la curiosité et l'intérêt de réaliser une étude qualitative sur les femmes créatrices des PME de la région d'AKBOU, et d'apporter des éclaircissements par rapport au recours de ces femmes à la création d'entreprises et à la place du

capital personnel et social dans la création d'entreprises. Alors notre problématique s'appuie sur deux questions spécifiques suivantes :

-Quel est le rôle du capital personnel notamment le niveau d'instruction, les formations et l'expérience de ces femmes dans la création d'entreprise et la prise en charge de ses différentes activités?

-Quel est le rôle du capital social de ces femmes lors du processus de création de l'entreprise ? Autrement dit, comment l'entourage de ces femmes notamment la famille, les proches et les collègues ont apporté leurs soutiens durant la phase de création de l'entreprise ?

4. Les hypothèses :

Pour répondre aux interrogations de la problématique et analyser le rôle et les dimensions du capital personnel et social dans la création de l'entreprise(PME) d'AKBOU, deux hypothèses sont émises comme réponses provisoires aux questions de notre problématique :

➤ Première hypothèse :

Les femmes qui détiennent un capital personnel riche notamment le niveau d'instruction, les formations et l'expérience, maîtrisent mieux les différentes activités de leurs entreprises.

➤ Deuxième hypothèse :

Lors du processus de création de leurs entreprises, ces femmes ont mobilisé des relations familiales, amicales et institutionnelles pour faciliter et accélérer ce processus.

5. La définition des concepts :

Pour mieux cerner et maîtriser le sujet, la problématique, les hypothèses de notre recherche et les concepts qui sont relatifs, nous procéderons à la définition des concepts à savoir : l'entrepreneuriat, la PME, femme entrepreneure, le capital social et le capital personnel.

5.1. L'entrepreneuriat :

Selon Schumpeter « c'est l'introduction de nouveaux produits, ou services, ou le recours à de nouvelles sources de matières, ou la création de nouvelles entreprises » [CHIKH Abdoul Kader. M.2008.p22]. C'est-à-dire l'action d'entreprendre ne se limite pas seulement à la création d'entreprise mais aussi à l'aspect innovateur de l'entrepreneur et à sa capacité à saisir des opportunités pour produire.

L'activité entrepreneuriale « est une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activité économique par l'identification et l'exploitation de nouveaux produit, processus ou marchés » [Nadim. A et Anders. H.2007.p01]

5.2. LA PME :

Il est difficile de donner une définition unanime de la PME ; Selon l'aspect qualitatif elles sont définies par Julien et Moral comme étant « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise. Dont il est souvent le propriétaire et qui est directement liée à la vie de l'entreprise ». [CHIKH Abdoul Kader. M.2008.P43]

Et selon l'aspect quantitatif l'Algérie En juin 2000 donne une configuration claire de la PME algérienne. En effet cette définition est fondée

sur trois critères: les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

Elle stipule : « la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA qui respecte le critère d'indépendance.

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.

La très petite entreprise ou micro-entreprise, Y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA. ». [MARZOUK. F.2006.p05]

5.3. Femme entrepreneure :

« L'entrepreneure, c'est la femme qui, seule ou avec un ou des partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui assume les risques et responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe quotidiennement à sa gestion courante ». [Legare. M-H et St-Cyr L.2000.p 09]

Dans cette définition l'auteur s'est focalisé sur le moyen, le biais ou la manière avec laquelle la femme entrepreneure peut posséder une entreprise en citant plusieurs manières (fonder, acheter, hériter), mais les femmes avec lesquelles on s'est entretenus, se limitent à la première manière, c'est-à-dire celles qui ont fondé ou créé seules leurs entreprises et qui assument seules les responsabilités et les risques financiers, administratifs, et sociaux et qu'elles sont au cœur de ses gestions courantes.

5.4. Le capital personnel :

Le capital personnel ou Le capital humain est l'ensemble des aptitudes, talents, qualifications, expériences accumulés par un individu et qui déterminent en partie sa capacité à travailler ou à produire pour lui-même ou pour les autres. [GÉNÉREUX. J.2000.p01]. Dans notre recherche, le capital personnel de nos enquêtées est aussi l'ensemble des aptitudes, talents, qualifications, expérience accumulés soit par une formation initiale et/ou par une formation professionnelle et les activités antérieures, qu'elles exploitent soit dans la production et/ou dans la gestion de leur entreprise.

5.5. Le capital social :

Pour Pierre Bourdieu le capital social est « L'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance ; ou en d'autres termes à l'appartenance à un groupe » [BOURDIEU. P.1980.p2]

Pour James Coleman (1988), le capital social désigne « la capacité des individus à travailler ensemble pour un objectif commun dans des groupes ou des organisations ». [BADASSE. T et MONTALIEU. T.2006.p02]

6. La pré-enquête :

Cette étape de la recherche s'est déroulée durant la période allant du mois de décembre 2014 au mois de janvier 2015, dont les objectifs sont les suivants :

- Avoir une idée sur la nature de notre population, c'est-à-dire s'assurer de la faisabilité et de l'accessibilité de notre terrain d'enquête, Plusieurs visites ont été effectuées aux organismes locaux (l'ANSEJ, l'ANGEM....etc.), qui peuvent nous fournir des données d'ordre qualitatives et quantitatives sur les PME de Bejaia.
- Localiser et préparer notre population d'enquête, dont il s'agit des entreprises créées et gérées par des femmes que nous avons visité ou contacté par téléphone pour avoir leurs accords pour participer à notre enquête.
- Prévoir d'éventuels obstacles qui peuvent entraver le déroulement de notre enquête.
- Avoir des repères sur la façon de structurer et d'organiser notre guide d'entretien.
- Ça nous a permis aussi de détecter nos points faibles et nos erreurs en matière de communication avec nos interviewées afin de les éviter dans l'entretien final.

Durant notre pré-enquête nous avons réalisé deux(02) entretiens exploratoires avec deux(02) femmes entrepreneures : une qui a deux(02) entreprises (une de couture et l'autre de fabrication de couettes et de couvertures) et la deuxième qui a une pharmacie ; notre guide d'entretien est constitué de questions simples, souples et d'ordre général. Nous avons laissé une très grande marge de liberté d'expression à nos enquêtées pour mieux répondre aux questions conformément à la norme méthodologique, cette étape

est cruciale dans notre recherche du fait qu'elle nous a permis de délimiter notre thème, préciser la problématique, les hypothèses, la méthode et la technique les plus adéquates à notre recherche.

7. La méthode et la technique utilisées :

Pour réussir notre collecte de données sur notre terrain d'étude et pour pouvoir vérifier nos hypothèses, ils nous ont obligé de choisir la méthode et la technique les plus appropriées tout en respectant les normes méthodologiques adéquates à notre thème de recherche.

7.1. La méthode utilisée :

La méthode choisie pour réaliser notre recherche est qualitative, vu qu'elle est imposée par la nature de notre thème, ainsi que son objectif, qui consiste à comprendre et à décrire le rôle et la place du capital personnel et social dans la création des PME par les femmes de la région d'AKBOU. Donc pour ce genre d'étude, il est difficile d'utiliser la méthode quantitative puisque que nous n'avons pas la liste de toutes les femmes entrepreneures d'AKBOU, et la difficulté de faire adhérer ces femmes à notre recherche a réduit considérablement la taille de notre population d'étude ; aussi ce choix se justifie par l'absence d'un cadre théorique sur l'entrepreneuriat féminin propres au cas Algérien.

7.2. La technique utilisée :

Après avoir choisi la méthode qualitative comme la démarche la plus adéquate à notre thème de recherche, il est clair que c'est l'entretien qui s'impose comme technique de collecte d'informations et plus précisément l'entretien non-directif, qui nous permettra d'abord de rentrer en contact directe avec nos enquêtées, avoir le maximum d'informations et puis une précision et une profondeur dans la qualité des réponses et ce grâce à la liberté

qu'il donne à nos enquêtées de s'exprimer d'un côté ; et d'un autre côté, par la possibilité de relancer nos enquêtées en leurs annonçant les thèmes de l'entretien, cependant la forme et l'ordre des questions ne sont pas respectés lors de l'entretien mais tout on s'assurant d'avoir des réponses sur l'ensemble des thèmes fixés au départ.

Pour cela nous avons élaboré un guide d'entretien non-directif qui soulève les principaux thèmes de notre sujet que nous préciserons dans l'étape suivante :

7.3. La présentation du guide d'entretien :

Notre guide d'entretien contient une série de questions que nous avons réparties en (05) axes :

- **Axe N° 01** : consacré aux caractéristiques individuelles des femmes entrepreneures d'AKBOU.
- **Axe N° 02** : consacré aux coordonnées de l'entreprise.
- **Axe N° 03** : consacré au capital social des femmes entrepreneures d'AKBOU et leurs idées de création.
- **Axe N° 04** : consacré au capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU.
- **Axe N°05** : consacré à la gestion de l'entreprise et les obstacles rencontrés.

7.4. Le choix des enquêtées à interrogées:

Dans notre enquête nous avons opté pour la technique boule de neige pour le choix de nos enquêtées, cela est dû à l'absence d'une liste exhaustive ou approximative des femmes entrepreneures de la région d'AKBOU et aussi par le manque d'informations personnelles sur ces femmes pour les localisées, où à chaque rendez vous avec l'une de nos enquêtées, on lui

demande si elle peut nous orienter vers d'autres femmes entrepreneures et aussi par l'aide de nos réseaux sociaux que nous avons dans cette région à qui nous appartenant, cela nous a permis d'avoir une population d'enquête de (08) femmes entrepreneures tout en tenant compte des critères suivants :

- Être une femme entrepreneure active, c'est-à-dire qu'elle participe dans la gestion de son entreprise.
- Être une femme active dans la région d'AKBOU.
- Qu'elle exerce dans n'importe quel secteur d'activité.
- Quelle soit sa propre entreprise c'est-à-dire que celle-ci porte le nom de la femme gérante.
- Être la créatrice de son entreprise.

7.5. Le déroulement des entretiens :

Nous avons réalisé huit (08) entretiens avec nos enquêtées d'où le déroulement de chacun diffère de l'autre, c'est-à-dire certains d'entre eux ce sont déroulé dans de bonnes conditions, et d'autres moins bonnes, effectués dans une durée qui varie entre 45 minutes à 2 heures.

Vu les obstacles qu'on a rencontrés pour faire adhérer ses femmes à notre recherche et à fixer des rendez-vous avec ces entrepreneures, nous avons pu réaliser notre enquête de terrain en espace de quatre semaine (un mois) du 02/03/2015 au 02/04/2015.

7.6. L'analyse thématique :

Une fois qu'on a collecté l'ensemble des informations en relation avec notre thème auprès des femmes entrepreneures interviewées d'AKBOU, nous avons procédé à l'analyse thématique où nous avons distingué entre les thèmes pertinents et moins pertinents dans une grille d'analyse ou on a regroupé et organisé les thèmes et les sous thèmes.

Parmi les thèmes abordés dans notre étude on cite :

- Les sources d'idées de création d'entreprise des femmes entrepreneures interrogées.
- Les obstacles rencontrés lors de la création d'entreprise.
- Le rôle du capital social des femmes entrepreneures d'AKBOU dans la création d'entreprise.
- le rôle du capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU dans la gestion de l'entreprise.
- La gestion de l'entreprise et les obstacles rencontrés.

7.7. Les difficultés rencontrées :

Pendant notre enquête nous avons rencontré des divers obstacles comme :

- La difficulté de localiser et de prendre contacte avec les femmes entrepreneures d'AKBOU, cela est dû au manque d'informations que se soit leurs adresses ou leurs numéro de téléphone malgré que nous avons rendus visite à plusieurs organismes disposant de ces coordonnées or que leurs responsables refusent de nous les fournir pour des raisons professionnelles et confidentielles comme le cas de l'ANSEJ.
- Le refus direct de certaines femmes d'adhérer à notre enquête.
- Quelque uns de nos entretiens ont été effectués dans des conditions délicates car les femmes entrepreneures n'avaient pas assez de temps à nous accorder et même de nous avoir interrompus à plusieurs reprises soit par sa clientèles ou par son personnel.
- Le refus de certaines femmes de les enregistrés pour des raisons personnelles ou de sécurité, ce qui nous a beaucoup ralenti dans notre enquête.

- Absence d'études approfondies traitant soit le thème de l'entrepreneuriat féminin, soit le thème du capital social et personnel en Algérie.

Chapitre II :

La notion de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat

Préambule :

Le contenu de ce chapitre abordera principalement, un aperçu qui démontrera la spécificité de l'entrepreneuriat comme objet spécifique de recherche selon différentes approches, ainsi que la place de la sociologie économique en rapport avec l'entrepreneuriat, la vision de quelques disciplines sur la notion d'entrepreneur et en fin un aperçu théorique qui abordera la notion du risque entrepreneurial sous ses différentes formes.

1. L'entrepreneuriat, objet spécifique de recherche :

Il est évident que l'objet de recherche de l'entrepreneuriat est spécifique et cela s'exprime par la pluralité des courants de pensées qui décrivent des conceptions singulières de l'entrepreneuriat.

1.1. Création d'une nouvelle organisation ou émergence organisationnelle :

Cette conception initié par Gartner, considère que l'entrepreneuriat est la création d'une nouvelle organisation, donc l'étude de l'entrepreneuriat doit s'intéresser à étudier la naissance des nouvelles organisations c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. L'émergence organisationnelle est donc le processus d'organisation qui conduit à une nouvelle organisation, Cette conception de Gartner a autant stimulé les chercheurs d'autres disciplines (sociologues et gestionnaire) qui consacrent l'essentiel de leurs recherches et travaux à l'étude du phénomène d'émergence organisationnelle. Les chercheurs de cette approche s'intéressent alors à la création d'organisation sous une vision de la théorie des organisations que d'un point de vue entrepreneurial, mais le mode d'exploitation retenu pour valoriser une opportunité ou une invention,

création d'une nouvelle entité ou utilisation d'une organisation existante, dans cette conception, le processus est entrepreneurial. Bruyat, de son côté, affirme que toutes créations d'entreprises ne conduisent pas à des situations de niveaux élevés d'intensité de changement de l'individu et l'importance de la création de valeur parce que des entreprises peuvent être créées par imitation, par reproduction, ou pour transférer une activité existante. [FAYOLLE. A.2005.p24]

1.2. Identification et exploitation des opportunités :

Ce courant est centré sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, issue des travaux des fondateurs de Shane et Venkataraman, les objets d'étude et de recherches essentielles de cette conception sont le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités. Ce courant reflète deux visions qui traitent l'opportunité par l'émergence, mais il s'agit ici de la naissance d'une nouvelle activité économique qui n'est pas nécessairement liée à l'émergence d'une nouvelle organisation, donc cette approche s'intéresse à l'étude de la question du processus entrepreneurial d'où la première vision considère que les opportunités existent en abondance dans la nature, mais il faut juste avoir la capacité et les compétences nécessaires pour les découvrir, les reconnaître pour les saisir et les approprier puis les exploiter et les transformer en réalités économiques. Mais la Deuxième vision considère que l'opportunité entrepreneuriale est le fruit de la création de l'entrepreneur c'est-à-dire que l'opportunité vient pendant ou après la création de l'activité et non pas le contraire [Ibid. p25]

1.3. Dialogique individu/ création de valeur nouvelle :

Ce courant est celui de Bruyat qui considère que, « l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création

de valeur » [Bruyat. C.1993. in FAYOLLE. A.2005.p25], cette dialogique s'inscrit dans une dynamique de changement et elle peut être définie comme suite : « l'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur... il en est l'acteur principal. Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la « chose » de l'individu, nous avons : création de valeur → individu.

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu, qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes...), nous avons : création de valeur → individu ». [Ibid. P26]

L'objet scientifique considéré ici est le système entrepreneurial ou la dialogique individu/création de valeur nouvelle, donc il y a dialogique entre deux entités qui forment un système qui n'acceptes pas d'être dissocié ou séparé même si par fois pour l'assimiler, on est obligé de les séparer mais réellement ce système est en interaction avec son environnement qui est conditionné par le temps. Ce système est également doté d'intention et s'inscrit dans un processus et une dynamique durant lesquels il est susceptible de se transformer. [FAYOLLE. A. 2005. p26]

2. La sociologie économique et le phénomène entrepreneurial :

On ne peut assimiler le phénomène entrepreneurial sans faire référence aux principes de la sociologie économique qui s'intéresse à faire préciser les liens et les rapprochements entre les phénomènes économiques et sociaux comme le phénomène entrepreneurial.

2.1. Définition de la sociologie économique :

La Sociologie économique est une discipline à l'interface entre la Sociologie, l'économie, l'Anthropologie et l'Histoire. Il est difficile d'en donner une définition précise, car tant son objet que son corpus théorique qui sont encore en cours d'élaboration. Le propos de cet élément sera d'ailleurs en grande partie, par l'étude du processus de formation de cette discipline, d'essayer d'en dégager les principales caractéristiques. Philippe Steiner définit ainsi son objet : « La sociologie économique étudie les faits économiques en les considérant comme des faits sociaux » [TALAHITE. F.2006.p6]. Nous verrons comment, au moment de son émergence, il y avait trois manières de concevoir la Sociologie économique par rapport à l'économie Politique :

Pour Auguste Comte, la sociologie économique avait pour vocation de remplacer l'économie Politique, considérée comme scientifiquement inadéquate. [Ibid. P6]

Pour Wilfredo Pareto, elle devait permettre de complexifier l'approche économique en y ajoutant des dimensions caractéristiques du social.

Pour Max Weber et Shumpeter, elle avait vocation à compléter l'économie Politique notamment par la prise en compte de l'histoire.

Selon Mark Granovetter, que l'on peut considérer comme le fondateur de la Nouvelle Sociologie économique, il y a trois niveaux d'objet dont s'occupe la Sociologie économique : L'action économique individuelle : « action orientée vers la satisfaction des besoins, tels que définis par les individus, en situation de rareté » (Weber); Les phénomènes situés au-delà de l'action individuelle, dont: Les résultats économiques (formation de prix stables, de

différences de salaires etc..) ; Les institutions économiques (désignent de plus larges ensembles d'actions et comportent une dimension normative). [Ibid. P6]

2.2 Méthode et objet de la sociologie économique :

Par rapport à la manière dont elles construisent leur objet et dont elles se représentent, les phénomènes qu'elles étudient, l'économie et la Sociologie sont souvent opposées, la première étant renvoyée à l'individualisme méthodologique (notamment à travers la figure de l'homo économique), la seconde au holisme méthodologique ou organicisme. Selon l'approche individualiste, les phénomènes étudiés sont considérés comme résultant d'actions individuelles, tandis qu'à l'opposé, la démarche holiste fait primer le groupe, la structure, le tout sur les parties.

Mais les choses ne sont pas aussi tranchées et souvent les deux approches ne sont pas nettement distinctes chez un auteur, encore moins dans un courant de pensée ou une discipline. La méthode de Max Weber par exemple est considérée comme individualiste par rapport à celle de Durkheim et plus encore celle de Mauss. En économie, l'holisme méthodologique domine dans l'école historique ainsi que certains courants dits hétérodoxes. Granovetter essaie de se situer entre les deux, en définissant ainsi sa méthode: «mon approche de la sociologie économique repose sur deux propositions sociologiques fondamentales: premièrement, l'action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée en faisant seulement référence aux motifs individuels; deuxièmement, les institutions sociales ne jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont construites socialement » [Ibid. p6]. En France, le courant des conventions essaiera aussi de concilier les deux approches. Mais pour bien comprendre l'enjeu de ce

débat et de cette opposition entre deux postures méthodologiques, il faut remonter aux disputations qui avaient lieu dans les universités du moyen âge entre scolastiques et nominalistes. [Ibid. P7]

Par rapport à l'entrepreneur « la théorie économique met en évidence d'abord les coups réalisés (innovation, incertitudes et opportunités), la sociologie économique rend compte d'avantage de l'activité quotidienne de l'entrepreneur fondé sur les institutionnalisations et l'encastrement des activités productives ». [STEINER. P.2001.p35]

3. La notion d'entrepreneur pour les économistes, psychologues et gestionnaires :

L'entrepreneurship est un phénomène qui existe depuis longtemps, mais il reste très difficile d'en donner une vision qui fera l'unanimité. Nous porterons donc notre attention sur quelques approches principales de la notion d'entrepreneur et ses applications dans des situations plus ou moins chroniques. Partant ainsi de « l'entrepreneur classique » étudié par les économistes, les psychologues et les gestionnaires.

3.1. Les économistes :

L'entrepreneur pour Cantillon et Say se caractérise par sa prise de risque lorsque il investi son argent pour l'achat d'une matière première à un prix certain pour la transformer et la revendre a un prix incertain, donc ici c'est le rapport entre l'opportunité offerte et la probabilité d'avoir un profil, mais seul l'entrepreneur qui doit assurer les risques. [DANY. F.2002.p7]

3.2. Les psychologues et spécialistes du comportement humain:

McClelland a révélé deux dimensions essentielles qui détermineraient un comportement d'entrepreneur : le besoin d'accomplissement, c'est lorsque un

individu est responsable de la solution de ses problèmes et ses conséquences à se fixer lui-même des objectifs aptes à l'épanouir et le besoin de puissance indique la volonté d'être important dans un système. [Ibid. p7]

3.3. Les gestionnaires :

Contrairement à l'approche par les traits, Gartner indique que la recherche sur l'entrepreneur trouve sa pertinence dans son rôle et non pas dans ses traits c'est-à-dire dans ce que fait l'entrepreneur et non sur ce qu'il est.

De cet angle, Bygrave et Hofer proposent un principe final fondé sur deux sous principes:

Le premier sous principe est considéré comme un événement entrepreneurial qui entraîne la création d'une nouvelle organisation pour les exploiter.

Le deuxième sous principe est considéré comme un processus entrepreneurial qui englobe toutes les actions et engagements inhérents à la perception d'opportunités et à la création d'organisation pour les exploiter.

Et en final, un entrepreneur est quelqu'un qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour l'exploiter. [Ibid. p09]

4. Le risque entrepreneurial :

Une conceptualisation originale du risque entrepreneurial qui s'écarte des modèles traditionnels basés sur la théorie de l'utilité a été présentée par Dickson et Giglierano (1986). Dans leur modèle, le risque entrepreneurial a deux composantes : le risque d'échec (*sinking-the-boat risk*) et le risque de manquer une opportunité (*missing-the-boat risk*). Les auteurs montrent les

effets de la planification sur les deux types de risque, proposant un modèle plus formel que celui présenté plus tard par Venkataraman (2002) dans deux de ses dix « principes de création d'entreprise ». Une focalisation exagérée sur l'analyse, alimentée par la peur de l'échec, « augmente les chances de succès d'une nouvelle entreprise mais diminue la probabilité de la créer effectivement.»[Venkataraman.2002.in FAYOLLE. A et autres.2008. p146-147]. À l'inverse, un biais vers l'action habituellement motivé par la peur de manquer une bonne opportunité « augmente la probabilité de créer une nouvelle entreprise mais diminue les probabilités de succès» [Ibid. p147]

4.1. La définition du risque et mise en contexte :

A travers les recherches et les travaux qui ont été réalisés sur la gestion des risques des entreprises, on constate l'absence d'une définition unanime du risque et de la façon de les réduire ou de les contrôler, tout en constatant une confusion par rapport aux notions du risque et de l'incertitude, cette relation étroite entre le risque et l'incertitude pousse certains auteurs à assimiler le risque que d'un point de vue négatif puisque l'incertitude vient de la méconnaissance des conséquences à venir de certains engagements et décisions, donc on ignore l'écart entre les résultats prévus et les résultats à venir. Pour minimiser les incertitudes, l'entrepreneur doit collecter et construire un maximum d'informations relatives à une action ou une décision qu'il envisage de réaliser pour en avoir une vision plus précise de la situation, mais malgré cela on ne peut jamais se débarrasser définitivement de l'incertitude et puis du risque.

D'autres auteurs considèrent le risque comme un élément incontournable pour le développement et la pérennité de l'entreprise, c'est le cas des PME ou les entrepreneurs travaillent continuellement et font face à

des situations risquées, pour ce genre d'entrepreneur ne jamais prendre de risques signifie la disparition de l'entreprise puisque cette dernière se nourrit du risque. Ici le risque est associé autant aux opportunités d'affaires et non pas à des menaces ou danger venant de l'environnement interne ou externe, mais plutôt un risque spéculatif à saisir puisque il est bénéfique à l'entreprise.

Donc cette double vision du risque positif, amène les entrepreneurs à faire face à des situations inversées et complexes ; la première, si on ne considère le risque que d'un point de vue néfaste, les entrepreneurs vont recourir à des dispositifs et précautions de défense et de contrôle exagérés, inutiles, lourds et coûteux, ce qui va par la suite freiner les engagements décisionnels et peut être jusqu'à l'annulation des projets importants pour la stabilité et le développement de l'entreprise.

A l'inverse, les entrepreneurs plus confiants qui ne perçoivent le risque que de son côté avantageux s'engage sans hésitation pour les saisir, ce qui les expose à un réel danger. Pour cela la gestion des risques intervient pour instaurer l'équilibre entre ses deux visions opposées du risque, Hillson et Webster définissent le risque comme étant « une situation ou un ensemble d'événement simultanés ou consécutifs, dont l'occurrence est incertaine et dont la réalisation affecte les objectifs de l'entreprise qui les subit ». [SCHMITT. C.2008.P212]

4.2. Comment gérer les risques ?

La stabilité et la pérennité de l'entreprise peuvent être menacées par des risques liés à des facteurs divers, pour rendre possible la gestion de ces risques, il faut pouvoir identifier la ou les causes ainsi de déterminer son ou ses incidence sur l'entreprise ou le projet. Une gestion efficace des risques

consiste à contrôler les causes et à diminuer l'ampleur des répercussions. HILLSON et MURRAY-WEBSTER décrivent ce processus comme suit :

➤ **Initiation :**

Cette étape consiste à déterminer au préalable les objectifs que l'entreprise veut atteindre par le processus de gestion des risques, les moyens et les ressources qui doivent être mis en dispositions. Cette étape consiste à déterminer aussi le niveau de détail qui vont servir pour l'identification d'éventuels risques, mais il faut savoir que plus le niveau de détail sera élevé plus le processus sera long et coûteux et c'est ce qui contraint les entrepreneurs.

➤ **Identification :**

Cette étape consiste à diagnostiquer toutes les situations qui sont susceptibles d'entraver le succès du projet ou de l'entreprise en utilisant des guides, des analyses de données historiques, des listes de contrôle...etc.

➤ **Évaluation :**

Cette étape consiste à mesurer les conséquences probables ou l'impact des différents risques sélectionnés dans l'étape précédente « identification » et ainsi les probabilités de réalisation pour permettre d'hierarchiser les priorités en matière de surveillance.

➤ **Planification :**

Cette étape consiste à faire ressortir les actions, les moyens et les stratégies les plus adéquates pour diminuer les effets néfastes du risque.

➤ **Implantation :**

Cette étape consiste à l'exécution et la mise en œuvre des différentes actions retenues. [Ibid. p214]

5. Le processus de création d'entreprise :

Pour construire un projet de création d'entreprise et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques. D'abord trouver une idée de création d'entreprise, puis vérifier la bonne adéquation entre son projet personnel et les exigences liées à l'exploitation de cette idée. L'idée se transformera ainsi progressivement en projet, puis en entreprise si une étude sérieuse du marché confirme qu'elle est susceptible d'intéresser une clientèle suffisante. Une bonne analyse de la clientèle visée permet de vérifier la faisabilité du projet et de déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel de la future entreprise. L'élaboration de prévisions financières ou comptes prévisionnels est indispensable pour s'assurer de la rentabilité du projet de création et éviter de naviguer à vue. Rédiger ces comptes et les intégrer dans un plan d'affaires facilite la recherche de financement, l'obtention d'aides et la gestion future de l'entreprise. Le choix d'un statut juridique est nécessaire pour permettre à l'entreprise d'exercer son activité en toute légalité. Il détermine les formalités d'immatriculation à effectuer pour donner vie à l'entreprise. L'installation de l'entreprise et le démarrage de l'activité constituent les dernières étapes de la création de l'entreprise. Bien entendu, une excellente connaissance du métier, du secteur d'activité, et des obligations fiscales, comptables et sociales de la nouvelle entreprise sont des facteurs-clés pour vivre au mieux les premiers mois d'activité et se donner un maximum de chances de réussite. A la fin de chaque étape, une synthèse écrite préparera la rédaction du plan d'affaires. [Découvrir rapidement la création d'une entreprise in www.APCE.com. p01]

➤ **L'idée :**

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps. Il n'y a pas de bonnes idées en soi, mais seulement des idées qui peuvent être opportunément développées par les personnes qui les ont conçues et d'autres qui resteront de simples velléités. L'appréciation du bien-fondé d'une idée est donc inséparable du projet personnel de celui ou celle qui l'exprime. Il existe une grande variété de formes d'idées : plus l'idée est nouvelle, plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter ; plus elle est banale, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché. A ce stade, la première chose à faire consiste à définir de manière très précise son idée et, si elle présente un caractère de nouveauté, prendre un certain nombre de précautions de manière à pouvoir prouver que l'on est bien à l'origine de cette idée.[Ibid. p01]

➤ **Le projet personnel :**

Cette seconde étape doit permettre de vérifier le réalisme du projet, c'est à dire la cohérence entre : sa personnalité, ses motivations, ses objectifs, son savoir-faire, ses ressources et ses contraintes personnelles. Les contraintes propres au produit, au marché, aux moyens qu'il faut mettre en place, qui doivent s'avérer maîtrisables. Pour cela, il faut recueillir de la documentation, des avis et conseils, analyser les contraintes et définir les grandes lignes de son projet. Au terme de cette première approche, si des incompatibilités apparaissent entre les exigences du projet et sa situation personnelle, un certain nombre d'actions correctrices doivent être engagées: modifier ou différer son projet, se former ou encore rechercher des partenaires.

➤ **L'étude de marché :**

C'est un élément essentiel de la préparation du projet car sans clientèle, il n'y a pas d'entreprise possible ! En effet une " super idée " peut devenir un mauvais projet, faute de clients. Par contre une " idée banale ", mise en œuvre dans un certain contexte, peut s'avérer très lucrative. La réalisation d'une étude de marché permet : de définir avec précision quelle sera sa clientèle, de se positionner face à la concurrence, et ainsi d'adapter son produit ou son service en fonction des éléments recueillis. Par ailleurs, l'analyse des attentes de la clientèle, combinée à l'analyse de la concurrence permet : de définir un niveau de prix acceptable par ses futurs clients, de déterminer et chiffrer les premières actions commerciales qui seront nécessaires pour capter sa clientèle, de fixer un ordre de grandeur de chiffre d'affaires prévisionnel. [Ibid. p02]

➤ **Les prévisions financières :**

Cette étape consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis et à vérifier la viabilité du projet. L'établissement des comptes prévisionnels permet de répondre à trois questions essentielles : Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet puis faire vivre l'entreprise ? L'activité prévisionnelle de l'entreprise est-elle susceptible de sécréter un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre? Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année lui permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période? Cette démarche conduit à la construction d'un projet cohérent et viable, chaque option prise trouvant sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres

financiers. Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.

➤ **Trouver des financements :**

Le financement correct d'un projet est une des conditions de réussite du projet. Il convient de réunir suffisamment de capitaux pour que tous les besoins durables de l'entreprise soient financés intégralement par des ressources financières adaptées à la durée de ces besoins. Après avoir effectué le recensement de ces besoins et des ressources financières disponibles, il sera nécessaire de rechercher une ou plusieurs solutions pour les capitaux manquants. L'appui d'un organisme ayant une parfaite connaissance des outils de financements existants, prêts personnels, prêts à l'entreprise, capital risque, comptes-courants d'associés, crédit-bail, etc. est indispensable à ce stade.[Ibid. p03]

➤ **Les aides :**

Il existe un certain nombre de dispositifs d'aide à la création d'entreprises qu'il convient de connaître. Ces aides, distribuées par l'État ou les collectivités locales sont généralement accordées pour favoriser : l'implantation d'entreprises dans des territoires prioritaires en matière d'aménagement du territoire, la réinsertion professionnelle de personnes en difficultés, la réalisation d'investissements et la création d'emplois. Elles sont de nature financière (subventions, avances remboursables, garantie d'emprunts...), fiscale (exonération d'impôt, réductions et abattements fiscaux...) ou encore sociale (exonération de charges sociales). Se renseigner suffisamment tôt sur ces dispositifs permet d'être en mesure de déposer des demandes dans les délais impartis. Attention cependant, l'obtention d'une aide ne doit pas être de nature à conditionner le lancement de l'entreprise.

➤ **Choisir un statut juridique :**

Quelle que soit l'importance et la nature de l'activité envisagée, le choix d'une structure juridique adaptée au projet doit être effectué : entreprise individuelle ou société ? La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel va être exercée l'activité. Ce choix doit être étudié minutieusement, avec l'aide d'un professionnel, car il entraîne un certain nombre de conséquences sur le statut, tant au niveau patrimonial que social et fiscal. Il peut également engager l'avenir de l'entreprise. Il est recommandé de ne pas partir avec une idée préconçue, mais de se pencher sur les différents statuts afin d'en analyser les avantages et les inconvénients par rapport au projet et à sa situation personnelle. [Ibid. p04]

➤ **Les formalités de création :**

Après avoir achevé l'élaboration du projet sur le plan commercial, financier et juridique, on est en mesure d'effectuer les formalités imposées par la nature de l'activité et/ou la structure juridique choisie. L'entreprise peut alors obtenir une existence juridique par le dépôt d'une demande d'immatriculation auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE). C'est également le moment d'effectuer les procédures financières c'est à dire d'ouvrir un compte bancaire et obtenir un éventuel prêt en présentant au banquier le plan d'affaires.

➤ **Installer l'entreprise :**

A ce stade, le premier objectif doit être de concrétiser les contacts pris avec la clientèle, tels que pressentis ou établis lors de l'élaboration du projet, de façon à : obtenir le plus rapidement possible ses premières commandes, organiser son outil de production en conséquence. Il est par ailleurs

indispensable d'observer un certain nombre de principes de gestion et de mettre en place des outils, appelés "indicateurs", qui permettront de contrôler la montée en régime de l'entreprise et ainsi d'éviter ou corriger des "dérapages". [Ibid. p05]

➤ **Les premiers mois d'activité :**

Enfin, tout dirigeant d'entreprise est amené à prendre un certain nombre de décisions d'ordre fiscal, comptable et social. Pour éviter de se laisser surprendre, pour être en mesure de dialoguer avec les administrations concernées et de procéder aux formalités qui s'imposent, il est indispensable de comprendre les principes de base qui régissent la fiscalité et la gestion des entreprises. [Ibid. p06]

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre nous a permis de cerner les contours et les dimensions théoriques de la notion d'entrepreneuriat et d'entrepreneurs et de connaître la place de ce phénomène dans le champ scientifique. Le phénomène entrepreneurial ne découle pas seulement d'un raisonnement économique mais il prend aussi racine de plusieurs disciplines telle que la sociologie la psychologie...etc. et ce qui explique la singularité et la spécificité de ce phénomène.

Chapitre III :
L'entrepreneuriat féminin
entre capital social et capital
personnel.

Préambule :

Ce chapitre est divisé en quatre grands titres qui vont illustrer principalement le capital social des entrepreneures sous ses différents aspects et dimensions, puis leur capital personnel à savoir leur compétence leur formation et leur expérience et il se terminera par les facteurs motivants les femmes à la création de l'entreprise et les obstacles rencontrés par ses dernières.

1. Le capital social des femmes entrepreneures :

On peut conceptualiser le capital social selon l'approche multidimensionnelle sur plusieurs dimensions :

- **La dimension structurelle** : qui représente les liens du réseau, sa configuration et l'organisation appropriée qui permet le transfert du capital social d'un contexte à un autre, cette dimension est issue de la sociologie des réseaux.
- **la dimension relationnelle** : qui se réfère à la nature des relations inter individuelles dans les réseaux, relation de confiance normes et sanctions, obligation et attentes réciproques et identification sociale.
- **La dimension cognitive** : qui correspond aux représentations partagées, interprétation et systèmes de compréhension réciproques.

Nous retenons avec Nahapiet et Goshal 1998 une nouvelle conception multidimensionnelle du capital social , la construction du capital social dépend des facteurs favorisant les relations sociales, il dépend de la stabilité et de la continuité de la structure sociale ainsi que les relations stables et durables qui sont liées directement au niveau de confiance et de coopération, le capital social est réduit par les facteurs qui limitent la dépendance des individus, l'interdépendance favorise la relation et le transfert des ressources

entre les partenaires, c'est grâce à cette interaction qui est considérée comme une pré condition au développement et au maintien d'un capital social fort, le développement de norme d'identité et de confiance sont favorisés par la fermeture du réseau. [BORIES-AZEAU. I et autres.2011.P 33]

1.1. Les différents types de réseaux :

On trouve parmi les réseaux de l'entrepreneur des réseaux personnel qui sont généralement les membres de la famille, proche ou élargie, d'amis ou de collègues d'études, de quelques membres du personnel cadre ou d'employés clés, d'un client donné. Donc c'est à ceux qui l'en a confiance pour discuter de l'évolution de l'entreprise. Il ya aussi ce qu'on appelle les réseaux d'affaires où on trouve les fournisseurs de matière première qui jouent un rôle de produire toute sorte d'informations généralement technique pour augmenter les connaissances et ainsi les compétences, afin de favoriser un meilleur positionnement sur le marché. Ils peuvent ainsi conseiller de stocker avant que les coûts ne montent ou d'attendre qu'ils abaissent. [SCHMITT. C.2008.P 106]

L'Existence des clients, les intermédiaires comme les transporteurs et les différentes firmes de distribution, ces derniers ont un rôle d'offrir de l'information en vue de susciter les changements dans ces produits et leur distribution afin de mieux répondre aux besoins fluctuants du marché. Larson et Starr 1993 confirment que le premier réseau de l'entrepreneur est celui qui correspond au démarrage de l'entreprise et à la recherche de contacts pour trouver les ressources essentielles a ce démarrage, les contacts qu'il a établis antérieurement avec sa famille et ses collègues d'études et de travail permettent à l'entrepreneur de trouver les occasion et ressources pour monter et compléter son organisation, c'est la phase d'apprentissage ou l'entrepreneur doit frapper à de nombreuses portes pour arriver à la confiance dans les

échange par essais et erreurs et par l'application de normes partagées comme la confidentialité, l'honnêteté, la réciprocité et la durabilité[Ibid. p107-109], on peut classer ces situations dans les types de réseau suivants :

1.1.1. Les réseaux de soutien :

Les réseaux de soutien sont des personnes aidantes qui apportent un soutien sous forme de biens ou de services, d'information ou de liens de sociabilité aux profils des entrepreneurs.

1.1.2. Les réseaux d'entreprises:

Dans les réseaux d'entreprises, nous entendons les réseaux intra-organisationnels ou inter-organisationnels fait d'acteurs dans l'entreprise, dans ces réseaux on s'intéresse aux relations entre les dirigeants d'une entreprise particulière et aux relations entre des entreprises ou entre dirigeants d'entreprises différentes. [LEMIEUX. V.2004.P74-83]

1.2. Les femmes ont un réseau singulier par rapport à celui des hommes :

A l'opposé de leurs homologues masculins qui sont majoritairement inscrits dans des réseaux professionnels, les femmes sont loin de la, d'où elles infiltrent des réseaux très hétérogènes, amis, anciens camarades d'école ...etc. cette situation aboutie à des conséquences qui désavantagent les femmes entrepreneures dans leur intégration dans des réseaux professionnels cela les empêche d'avoir des acquis comme la croissance de leurs activités et leurs réputation pour garantir les levées de fonds et l'accès au client clés, par contre ces réseaux de femmes très hétérogènes leur permet d'apprendre de différents métiers, de différents champs .

Le manque de temps lié aux responsabilités familiales, le manque de crédibilité, le coût financier, la distance géographique et le défaut

d'information sont souvent les éléments déclarés qui expliquent la sous représentation des femmes dans les réseaux qui sont plutôt professionnels.
[LE LOARNE LEMAIRE. S.2012.P29-30]

2. Le capital personnel des femmes entrepreneures :

La création et la gestion de l'entreprise demande de l'entrepreneur une maîtrise et une ténacité à toutes épreuves, d'où il fait appel à son capital personnel c'est-à-dire ses formations et son expérience qui sont les moyens les plus efficaces avec lesquels il peut mener à bien la gestion courante de son entreprise.

2.1. Identification des compétences de l'entrepreneur :

Dans les années 90, les chercheurs se sont tournés vers l'étude des compétences des entrepreneurs, ils ont apporté des précisions sur le rôle des traits de personnalité dans la dynamique de la performance. D'une manière générale Tarondeau considère les compétences comme l'ensemble des capacités particulières d'un entrepreneur, de mise en œuvre d'actions de manière organisée dans le but d'atteindre des objectifs. Les capacités particulières sont exploitées dans des domaines et d'actions intentionnelles et finalisées, elles se construisent et se développent par apprentissage.
[BAYAD. M et autres.2006.P5]

2.2 .comment acquérir ses compétences? :

Tout entrepreneur doit connaître les manières qui lui permettront d'acquérir et d'améliorer ces compétences, il est responsable de la réussite ou de la faillite de son entreprise. La réussite d'une entreprise est un processus déclenché et géré par l'entrepreneur, il saisit des opportunités avec une mobilisation de ses ressources , il fait appel à ses compétences, ainsi que la

personnalité et les comportements jouent un rôle dans le développement et l'obtention de nouvelles compétences, comme le confirme Bayad et Garand 1998 « les attitudes, les valeurs et les intentions d'une personne découlent de l'ensemble de son processus individuel d'apprentissage, façonné au cours des années par ses antécédents familiaux, ses expériences de travail sa formation (éducation formelle et informelle) et ses relations passées ou actuelles (travail, amis, famille) » [ibid. p 8]

2.3. La petite entreprise et la formation :

L'entrepreneur a besoin de recourir à des formations et une mise à jour de ses connaissances, il est censé connaître les nouvelles méthodes de travail qui lui donne une garantie sur la pérennité de son entreprise et assure le développement de ses compétences.

La formation continue est principalement organisée par les chambres de métier afin de répondre aux exigences des entrepreneurs en matière de connaissances de leurs différentes tâches, dans la gestion, les techniques professionnelles, normes d'hygiène et sécurité afin de compléter le manque des entrepreneurs dans plusieurs domaines.[schmitt. C.2008.p285]

2.4. Au moment de créer leurs entreprises, les femmes ont moins d'expérience professionnelle que les hommes :

D'après les résultats de plusieurs recherches qui ont abordé le thème de l'entrepreneuriat, on a constaté que les femmes ont moins d'expériences professionnelle que les hommes lors de la création de l'entreprise, dans la revue internationale de recherche en entrepreneuriat, (Watkinsi, 1983, Hisrich et Brush, 1984, belcourt, 1991, Apce, 1998) attestent que l'expérience des femmes entrepreneures se limiterait à certains domaines comme l'expérience administrative dont le niveau hiérarchique est moyen . Le résultat de

l'enquête menée en France en 1998 montre que 85% des hommes créent leurs entreprises dans des domaines qu'ils maîtrisent, grâce à des expériences professionnelles déjà acquises, et c'est le cas de 75% des femmes entrepreneures.

Au Maroc plus de 50% des femmes entrepreneures ont créé leurs entreprises après avoir occupé des postes de responsabilités et 30%, l'ont créée juste après l'obtention du diplôme. [LE LOARNE-LEMAIRE. S.2012.p39-40]

3. Les facteurs motivant et encourageant les femmes entrepreneures :

On peut expliquer les motivations des femmes d'être entrepreneure comme une solution pour accéder à l'emploi pour avoir de nouvelles responsabilités et pour réaliser son besoin d'indépendance comme l'a signalé Vivane de Beaufort lors de son audition devant la délégation, la stagnation de carrière des femmes peut les inciter de s'engager dans le domaine entrepreneurial et de dépasser la hiérarchie de l'entreprise et comme un moyen de passer leurs différents temps de vie. [Geneviève B.2009.P27] l'ensemble de ces facteurs sont liés à leurs aspirations et à ce qui les attire vers le milieu entrepreneurial, On peut classer les motivations des femmes entrepreneures sous trois formes :

3.1. Les facteurs internes provenant de la femme elle-même :

L'envie de la femme d'être libre, autonome, être son propre chef, de choisir son style de vie, avoir de l'expérience dans ce domaine et de saisir les opportunités d'affaire motive les femmes pour affranchir le domaine entrepreneurial.

3.2. Les facteurs externes :

Les opportunités offertes, le rôle d'un étranger qui pousse ou incite, la recherche d'emploi, insatisfaction sur le plan de rémunération, et pour faire de l'argent et de découvrir le monde des affaires, créer des postes d'emploi, d'assurer le salaire aux travailleurs et de maintenir leurs emplois, de faire face aux besoins de sa famille encourage la femme d'être entrepreneure. [LEE-GOSSELIN. H et autres 2010. P09]

4. Les obstacles entravant les femmes entrepreneures :

Le développement de l'entrepreneuriat féminin s'avère difficile surtout dans les pays en voie de développement comme le cas de l'Algérie cela s'explique par les nombreux obstacles que vit la femme entrepreneure dans l'exercice de ses missions entrepreneuriales, mais nous allons nous focaliser sur cet élément à démontrer comment les stéréotypes de genre peuvent être au cœur de tous les types d'obstacles que rencontre cette porteuse de projets.

4.1 Les stéréotypes de genre comme freins à l'entrepreneuriat des femmes :

Si l'entrepreneuriat féminin se trouve à la deuxième position après celle des hommes, cela peut être justifié par l'attitude que la société envers ces femmes car ces dernières se trouvent confrontées à des situations propres à elles autant que geinte féminine que autant que femme entrepreneures ses situations de blocage ou de frein que se soit sur le plan individuel (personnalité), social ou économique sont toutes issues de la représentation que se fait la société de cette catégorie :

4.1.1 Sur le plan individuel (relatif à la personnalité de la femme) :

Si le fonctionnement psychologique de la femme se manifeste comme étant un obstacle à ses activités entrepreneuriales, cela est dû à sa position dans la structure familiale, d'où la femme doit toujours réagir et répondre selon les vœux de ses parents et plus tard de son époux, par conséquent ses engagements et ses décisions sont privés d'individualité, trait indispensable dans le domaine de l'entrepreneuriat. La femme, donc, manifeste un sentiment de dépendance et une liaison accrue envers ses parents ou son mari. Ainsi le soulignait Nicole Ameline, qu'il n'y a pas plus difficile à résoudre comme les obstacles invisibles de l'ordre psychologique. Une femme aura plus tendance qu'un homme à croire qu'elle n'est pas capable de relever telle ou telle défis.

Aussi, malgré l'égalité des opportunités de formation et une similitude par rapport aux diplômes attribués aux hommes et aux femmes, cela ne suffit pas pour asseoir leur crédibilité puisque les femmes algériennes ne représentent que 6% du taux de l'entrepreneuriat féminin, cela est dû à des difficultés liées au stéréotypes sexués que les femmes rencontrent lorsque elles entament des activités dans des secteurs non associés à leur genre ; l'étude d'Annie CORNET et Christina CONSTANDINIDIS, témoigne de l'existence de plusieurs cas de femmes entrepreneures qui éprouvent des difficultés à trouver une place dans des secteurs majoritairement masculins et que leurs compétences sont mises en doute par le personnel, les clients, les fournisseurs et partenaires d'affaires.

Donc si la femme algérienne éprouve des difficultés pour imposer sa place dans ce domaine entrepreneurial, cela est dû à des normes instaurées et imposées par la société qui crée une distinction entre les activités féminines et masculines, car le métier d'entrepreneur est considéré comme étant un

domaine masculin, jugé comme étant corruptible à la réussite de l'entreprise qui se réalise au détriment des principes personnels, et aussi par le risque élevé que subi ce domaine, chose qui est rare chez la femme pour des raisons de financement, ou le non soutien de l'entourage.[CHELLAL. F.in références.2014.p153-154]

4.1.2 Sur le plan social :

De cet angle de vue, la femme se trouve devant des stéréotypes et des représentations qui lui imposent un rôle social inévitable et prioritaire, celui de mère ou d'épouse. Cette dernière doit toujours avoir l'accord des hommes de sa famille vis-à-vis ses projets et engagements, ce qui n'est pas le cas chez les hommes, certes la famille peut constituer une aide pour certaines femme soit financièrement, moralement ...etc. mais aussi un obstacle pour d'autres par rapport à la charge familiale insurmontables ou même jusqu'au refus de création et d'investissement.

De ce fait il se trouve que les femmes mariés ayants des enfants sont les moins susceptibles d'avoir des opportunités d'investissement contrairement aux célibataires qui sont plus libre vu qu'elles n'ont pas de contraintes conjugales, car la fonction maternelle induit certaines difficultés dans l'exercice de ses activités quotidiennes et puis de consacrer moins de temps à l'entreprise.

Alors ce penchement de la femme vers la sphère domestique et l'homme vers la sphère publique est relatif à la représentation que se font les individus du caractère masculin de l'action entrepreneuriale et que la féminité est contraire à l'esprit de cette dernière, et cela engendre une démotivation et une influence négative sur l'estime de soi des femmes liées a ces rôles et son statut dans la sphère domestique. Viviane de BEAUFORT rajoute aussi que

l'accès des femmes aux postes de responsabilité ou à la création d'entreprise est lié au degré d'acceptation du pays et de l'ordre socioculturel à l'idée de l'égalité du genre, cela veut dire que dans les pays où les femmes occupent des postes de responsabilités dans le monde politique ou entrepreneurial cela stimule plus les femmes à devenir entrepreneures et le contraire est valable aussi pour les pays qui ne le sont pas; mais ce qui est important de dire dans ce dernier cas, c'est que les femmes participent à la reproduction de ces stéréotypes sans qu'elles ne se rendent compte du fait que leur ordre socioculturel leur exige d'intérioriser ces normes. [Ibid. p154-155]

4.1.3. Sur le plan économique :

Lorsqu'on repère le genre comme frein à l'entrepreneuriat des femmes, cela n'empêche pas d'inclure l'aspect économique qui constitue aussi un élément significatif entravant ses femmes à investir, c'est-à-dire dans les pays en voie de développement comme l'Algérie, la discrimination entre les femmes et les hommes est très fréquente puisque l'activité entrepreneuriale s'inscrit dans un cadre institutionnel qui leur inflige plusieurs contraintes et des conditions plus intenses chez les femmes que chez les hommes comme les structures de financements des entreprises et au crédit fournisseur. Les aides et subventions financières sont aussi très peu utilisées chez les femmes ce qui explique un penchant pour l'autofinancement. Par rapport au cas algérien la complexité réside dans les garanties, les exigences administratives et des procédures demeurant trop longues et compliquées. En effet, on demande plus de garanties aux femmes qu'aux hommes ce qui freine les femmes entrepreneures à investir et à élargir leur projet économique pour cela elle se limite à des investissements restreints et moins coûteux. [Ibid. p55].

Chapitre IV :

**Les PME en Algérie,
historique, évolution et
caractéristiques**

Préambule :

Il a fallu attendre la fin des années 1980 et le début des années 1990 pour que l'Algérie commence à comprendre l'importance du secteur privé dans le développement économique et la création d'emploi (absorption du chômage) et c'est à partir de là qu'a commencé la florescence des PME privées qui ont été encouragé plus tard par la mise en place de différentes mesures et programmes en faveur de la création d'entreprise et d'investissement que nous verrons en détail tout au long de ce chapitre.

1. Aperçu historique sur les PME algériennes :

L'histoire économique de l'Algérie depuis l'indépendance à nos jours a connue le passage de trois (03) périodes différentes, La majorité des PME en Algérie ont émergés à partir de la fin des années 1980. La PME avant cette date occupait une mission secondaire. Majoritairement, on peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance que nous expliqueront en détail dans l'élément suivant :

1.1. La période 1962-1982 :

Avant l'indépendance de l'Algérie les PME qui existaient étaient sous l'emprise du colonialisme français, juste après l'indépendance ces entreprises ont été remises aux mains des comités de gestion et qui ont été par la suite intégrés dans des sociétés nationales et ce, à partir de 1967.

La promulgation du premier code des investissements en 1963 n'a pas abouti à des résultats concrets sur le développement du secteur des PME, et ce malgré les garanties, les avantages et faveurs qui comptaient accorder aux promoteurs de projet nationaux et étrangers, cette période est centrée sur une

économie planifiée à prédominance publique basée sur une industrialisation d'équipements et des produits intermédiaires.

La promulgation du nouveau code des investissements N° 66/284 du 15/09/1966 a essayé d'emmêler le secteur privé dans le développement économique tout en gardant une place prédominante pour le secteur public comme le secteur stratégique de l'économie. Ce code impose aux entrepreneurs d'obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la commission nationale des investissements (CNI), la complexité et la lourdeur des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la (CNI) en 1981. La PME de cette époque est considérée comme supplément au secteur public, ce dernier est la préoccupation majeure des politiques de développement, donc le désintéressement de l'État par rapport à l'investissement privé a engendré des imperfections dans sa mise en pratique, ce qu'il a mené plus tard à la mise en péril de la PME privée, faute de la lourdeur fiscale, une législation de travail rude, et la fermeture du commerce externe. [MARZOUK. F.2006.p02]

1.1. La période 1982-1988 :

Cette période a été caractérisée par des réformes de grandes ampleurs mais toujours sous le système de l'économie administrée, cette période a connu une évolution marquée par beaucoup d'hésitation malgré qu'elle ait donné naissance aux deux plans quinquennaux en faveur du secteur privé (1980-1984 et 1985- 1989) qui ont à leurs tour aboutis à un ensemble de mesures telle que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI)

- Un système d'importations sans paiement.

Ces mesures d'aide ont abouti à la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI, quoique cette période se caractérisait par certains obstacles aux secteurs, à signaler :

- Le financement par les banques ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement.
- Les montants investis ne doivent pas dépasser les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).
- L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur. [GHARBI. S.2011.p 06]

1.3. A partir de 1988 :

Cette période est marquée par une transition vers l'économie du marché, c'est ce qui lui a permis de tisser des relations avec des institutions internationales, telle que le FMI et la banque mondiale et ce pour diminuer la crise de sa dette extérieure d'un côté et à l'application d'un régime de politique monétaire financière, économique, et commerciale d'un autre côté. Ce qu'il lui a exigé de privatiser de nombreuses entreprises publiques et à contribuer au développement des PME dans certaines activités de l'économie, ces activités se chargeaient de la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques ; c'est grâce à ces plans d'ajustements structurels que l'Algérie a scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

La promulgation du nouveau code d'investissements du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement où l'État a mis en place un nouveau

cadre législatif et plusieurs formes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des PME. Ce code a eu pour objectif, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'étude de dossiers, le renforcement des garanties...etc.

La promulgation en 2001 du code (ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N° 01/08 du 12/12/2001) du fait d'avoir mitigé le bilan de la mise en œuvre du code de 1993, cela a permis de définir et de fixer les mesures de facilitation administrative dans la phase de création de l'entreprise, la création d'un fonds de garantie des prêts accordés par les banque en faveur des PME, la création du conseil national de l'investissement (CNI) et la suppression de la différenciation entre l'investissement publics et privé.[MARZOUK. F.2006.p03]

2. Les formes juridiques des sociétés en Algérie :

Il existe plusieurs structures juridiques qui permettent de créer seul ou avec les partenaires de votre choix, une société qui répond à vos attentes et préoccupations. Celles-ci sont constituées sous différentes formes juridiques, sont régies par des règles de fonctionnement propres à chacune et correspondent à différents régimes de responsabilités.

2.1. Définition de la société :

La société est « un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes physiques ou morales conviennent de contribuer à une activité commune, par

la prestation d'apports en industrie, en nature ou en numéraire, dans le but de partager le bénéfice qui pourra en résulter, de réaliser une économie, ou encore de viser un objectif économique d'intérêt commun. Ils supportent les pertes qui pourraient en résulter » -Article 416 du Code civil.

2.2. Les différentes formes de société:

Les formes juridiques des sociétés en Algérie sont très proches des formes connues dans beaucoup de législations nationales (SARL, Sociétés par Actions, etc.). Il s'agit de :

2.2.1 La société par actions (SPA):

La SPA est régie par les articles 592 et suivants du Code de commerce.

Les associés ont le choix entre deux formes d'organisation d'administration. Elle peut être administrée par un conseil d'administration et un président (articles 610 et s) ou par un directoire et un conseil de surveillance (articles 642 et s)

2.2.2 La société à responsabilité limitée (SARL) :

La SARL est régie par les articles 564 et suivants du Code de commerce. Elle est instituée par deux ou plusieurs associés. Ces derniers ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Elle est organisée autour d'associés dont le nombre est limité à 20 et d'un ou plusieurs gérants, personnes physiques.

La Sarl correspond au statut d'une petite ou moyenne entreprise. Son capital ne peut être inférieur à 100 000 DA.

2.2.3. La société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :

C'est une SARL dont le nombre d'associés est limité à un. Elle favorise l'initiative privée des entrepreneurs individuels auxquels elle permet d'accéder aux mêmes types d'activités que la SARL, y compris le commerce extérieur, tout en préservant leur patrimoine personnel qui reste indépendant de celui de la Société.

2.2.4. La société en nom collectif (SNC) :

La SNC est régie par les articles 551 et suivants du Code de commerce.

Pour cette société, tous les associés ont individuellement la qualité de commerçant. Ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales. Les parts sociales sont nominatives et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement unanime des associés.

2.2.5. La société en commandite simple (SCS) :

La société en commandite simple est régie par les articles 563bis à 563bis10 du Code de commerce, ses règles sont calquées sur celles de la société en nom collectif.

Elle est composée des commandités dont le statut est identique à celui des associés d'une société en nom collectif, sauf que les commanditaires ne répondent du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

2.2.6. La société en commandite par actions (S.C.A):

La S.C.A est régie par les articles 715 et suivants du Code de commerce, cette société est une forme hybride entre la société en nom collectif et la société par actions.

2.2.7. Le groupement :

Il peut être constitué sans capital social, entre deux ou plusieurs personnes morales, pour une durée déterminée et ceci en vue de mettre en œuvre tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou accroître les résultats de leurs activités. [Newsletter juridique arcofina.2010.P02-03]

3. Les organes de promotions et d'accompagnement à la création d'entreprise :

Les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion de soutien et d'accompagnement des PME/PMI et ce pour garantir la création, le développement et la pérennité des entreprises, parmi ces divers organismes, on trouve :

3.1. La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) :

qui a été créé en 1994 , elle vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans qui investissent dans des activités industrielles et/ou services pour des montant d'investissement pouvant atteindre 5 million DA , le financement du projet est constitué de l'apport personnel du promoteur, le prêt non rémunéré de la CNAC, le crédit bancaire dont une partie d'intérêts est bonifiée par la CNAC, franchise de la TVA pour l'acquisition de bien d'équipement et de service entrants directement dans la réalisation de l'investissement, exemption du droit de mutation sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité et enfin l'application du taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les bien d'équipements entrant directement dans la réalisation du projet .[FIRLAS. M.2012.P132 -133]

3.2. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) :

Créer en 2004, L'agence offre des crédits sans intérêts destinés à l'achat de la matière premières pour financer des projets dont leur coût ne dépasse pas les 30000DA [GHARBI. S.2011.P11], elle propose trois formes de financement :

3.2.1 Le financement de la matière première : le seuil de l'investissement réparti en un prêt non rémunéré de l'ANGEM a hauteur de 90% du coût global et de 10% comme apport personnel.

3.2.2 Le financement mixte : un apport personnel de 3% à 5% et un crédit bancaire de 95% à 97% avec un taux d'intérêts bonifié, l'ANGEM joue un rôle d'un intermédiaire entre le promoteur et la banque.

3.2.3. Le financement triangulaire : le coût de l'investissement est réparti en trois ; un crédit bancaire de 70%, un prêt non rémunéré de l'ANGEM de 25% à 27% et un apport personnel qui varie de 3% à 5% [FIRLAS. M.2012.P128]

3.3. Agence nationale du développement et d'investissement (ANDI) :

Cette agence a été créée en 2001, c'est un établissement public à caractère administratif pour fournir des services aux investisseurs nationaux et étrangers, elle est sous la tutelle du chef de gouvernement, elle a comme but principal la simplification des procédures et des formalités pour la création d'entreprise. [Ibid. P128]

3.4. L'agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) :

Cet organisme a été créé en 1996 il intervient dans le soutien à la création et le financement de la micro entreprise des jeunes (19-35ans) [Ibid. P131], il a pour mission l'accueil et l'orientation des jeunes investisseurs, la

facilitation de toute procédure administrative pour la création des entreprises, la garantie de bénéficier à des avantages, la sensibilisation des investisseurs étrangers [GHARBI. S.2011.p11]. Abordant le bilan de l'ANSEJ, MOURAD Zemali le directeur général de l'ANSEJ affirmé, « qu'au 31 mars 2014, près de 300.000 micro entreprises ont été créées et que les crédits accordés dans ce cadre s'élèvent à 223 milliards de dinars ». « Le dispositif ANSEJ a, par ailleurs, permis la création de près de 725.000 emplois », a-t-il ajouté, tout en relevant qu'un grand nombre de micro entreprises ont évolué vers le statut de PME avec plus de dix salariés recrutés. [SOUMAYA. A.2014.p 1]. Au niveau du directeur de la structure locale par intérim de l'ANSEJ de Bejaia, M. Chafik Kebbache, Affirme que « Il faut dire que depuis son ouverture en 1998, l'ANSEJ Bejaia a financé près de 12600 projets, lesquels projets ont créé quelque 31700 emplois directs. Projets, répartis sur l'ensemble du territoire de la wilaya. Selon le directeur par intérim, le taux de réussite est de 98%, contre seulement 2% d'échecs. » [AIT-SADI. S. 2012. p01]

4. Importance et rôle des PME/PMI dans le développement économique algérien :

Le rôle et l'importance de la PME/PMI reste un pilier incontournable dans le développement économique par :

La création d'emplois ; La création de la valeur ajoutée ; La participation à la distribution des revenus.

4.1. La création d'emploi :

La contribution du secteur PME / PMI dans la création de l'emploi a permis la baisse du taux de chômage en Algérie, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en

Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre, ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007. [GHARBI. S.2011.p 08].

Et comme nous l'avons déjà cité au paravent en abordant le bilan de l'ANSEJ, MOURAD Zemali le directeur général de l'ANSEJ affirme, «qu'au 31 mars 2014 Le dispositif Ansej a, par ailleurs, permis la création de près de 725.000 emplois » [SOUMAYA. A. 2014. p 1] et qu'au niveau de la wilaya de Bejaia, Le directeur de la structure locale par intérim, M. Chafik Kebbache, Affirme que « Il faut dire que depuis son ouverture en 1998, l'ANSEJ Bejaïa a financé près de 12600 projets, lesquels projets ont créé quelque 31700 emplois directs». [AIT-SADI. S.2012.p01]

4.2. La création de la valeur ajoutée :

« La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement » [GHARBI. S.2011.p 09].

4.3. La distribution des revenus :

Les PME/PMI créent de la valeur ajoutée et cela permet de recouvrir toutes les rémunérations des services qui ont été attribuées au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira donc à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts. [ibid. p10]

5. Les obstacles au développement des PME/PMI en Algérie.

Les difficultés inhérentes aux PME/PMI (financement, innovation, productivité et compétitivité) sont plus dommageable dans une économie naissante et en développement ou l'engagement privé n'a pas été suffisamment valorisé et accompagné.

Les faiblesses des PME/PMI algériennes trouvent certainement leur source de cet état de fait et leur nécessaire mise à niveau selon les standards et les normes internationaux de gestion et de management.

De multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement :

La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives.

La lenteur des financements bancaires ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises.

La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante et la corruption administrative est de plus en plus généralisée.

Insuffisances des infrastructures de base, du réseau bancaire, des structures hôtelières, des restaurants et lieux de détente, des parkings...etc.
[ibid. p10]

6. Présentation de la population des PME de Bejaia :

Le nombre total de PME dans la wilaya de Bejaia -arrêté au 31 Décembre 2014 déclarées auprès de la caisse nationale des assurances sociales (CNAS), s'élève à 18 970 PME contre 18 581 enregistrées à la fin du trimestre précédant. Les PME opérationnelles sur le territoire de la wilaya emploient, selon le même fichier, un effectif total de 55 615 emplois déclarés sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la Caisse Nationale des Non Salariés (CASNOS).

6.1. Les PME Privées :

Le nombre de PME privées s'élève à 18.929 PME privée à la fin de 4eme trimestre 2014. Ces entreprises constituent la composante majeure de la population des PME opérationnelles, et emploient, selon la même source un effectif total de 53.151 emplois déclarés.

La dynamique et la mouvance de cette catégorie d'entreprises se sont traduites par une croissance trimestrielle de 389 entreprises. Il y'a eu 334 Créations 62 Réactivations 07 Radiations

6.2. Les PME publiques :

Le nombre total des PME publiques enregistrée à la fin de 4eme trimestre 2014 est de 41 PME soit un taux de 0,27% par rapport au nombre total des PME. Les PME publiques emploient, selon la même source, un effectif total de 2464

Tableau N°01 : Population du secteur de la PME

A la fin du 4^{ème} trimestre 2014, la population des PME, dans ses principales composantes, se présente selon le tableau récapitulatif suivant :

Nature des PME	Nombre des PME	Emplois
PME privées	18 929	53 151
PME publiques	41	2 464
Total	18 970	55 615

Sources : document interne non publié appartenant à la direction de la CNAS de Bejaia 2014.

Il est à signaler, que les PME publiques ne représentent qu'une infime partie de la sphère des PME dans la wilaya de Bejaia, avec 41 PME soit un taux 0,24%. Toutefois, elles emploient 2 464 postes soit un taux moyens par PME de 60%. [Document interne non publié. appartenant à la direction de la CNAS de Bejaia.2014]

7. L'importance économique et sociale de l'entrepreneuriat féminin en Algérie :

L'importance de la création et développement d'entreprises par les femmes se justifie par son importance économique et sociale. De nombreux travaux ont été réalisés dans beaucoup de pays, Les résultats de ces travaux démontrent que la majorité des pays, affichent une forte corrélation entre le niveau de l'activité entrepreneuriale et la croissance.

La participation des femmes dans le domaine de l'entrepreneuriat est un signe très positif, le degré de leur implication explique l'écart de croissance entre les pays.

Les pays qui ne favorisent pas le terrain aux femmes à se lancer dans la création et le développement de nouvelles entreprises mettent en péril la réalisation de la totalité de leur potentiel entrepreneurial, et automatiquement, la totalité de leur potentiel de croissance.

En effet, les capacités de la femme, sa volonté de s'affirmer dans le monde du travail, son aptitude à s'adapter à un environnement en évolution, la mettent à même d'être au premier rang des forces de progrès. [CHALAL. F.2011.p33]

8. Le profil des entreprises dirigées par les femmes entrepreneures :

Les femmes créatrices d'entreprises, préfèrent dans la majorité des cas orienter le profil de leurs entreprises selon leurs ressources et besoins spécifiques à eux, ce qui fait l'unanimité des spécificités des entreprises créées par les femmes entrepreneures :

- Les entreprises créées et gérées par les femmes sont des très petites entreprises employant de 1 à 10 salariés.
 - Les entreprises détenues par les femmes entrepreneures sont souvent récentes, c'est-à-dire qu'elles sont plus jeunes que celles de leurs homologues masculins qui ont dans la majorité des cas des entreprises anciennes.
 - la tendance des femmes entrepreneures d'être indépendantes et propriétaires uniques, se manifeste par le choix du statut juridique de leurs entreprises qui est souvent une personne physique cela veut dire qu'elles préfèrent ne pas s'associer.
 - Les femmes restent peu présentes dans les secteurs industriels, elles se trouvent avec une grande majorité dans le secteur des services.
- [CORNET. A et CONSTANTINIDIS. C. 2004. p194-195]

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre montre qu'actuellement, les PME en Algérie sont les préoccupations majeures de l'État puisque l'investissement du secteur privé est le plus actif dans la création des richesses, de l'emploi et de l'investissement et que ces mesures et ces programmes de création d'entreprises et d'investissement ont considérablement stimulés la femme à entreprendre et à prendre place dans l'économie Algérienne.

Chapitre V :

**Présentation des entreprises
des femmes entrepreneures
interrogées d'AKBOU et
leurs caractéristiques
socioprofessionnelles**

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Préambule :

On va exposer dans ce chapitre les entreprises des femmes entrepreneures interrogées à savoir : La date de création, l'activité de l'entreprise, le secteur d'activité, le statut juridique et le nombre de salariés et puis on enchainera avec les caractéristiques socioprofessionnelles de nos interviewées à savoir : l'âge, le niveau d'instruction, la situation matrimoniale et le nombre d'enfants.

1. présentation des entreprises des femmes entrepreneures d'AKBOU :

Nous présenterons dans cet élément les entreprises des femmes entrepreneures qui ont adhéré à notre enquête, nous avons rassemblé un nombre de (08) entreprises.

Maison de couture « finesse »

Année de la création : 2000

Activité de l'entreprise : production industrielle de literie et vêtements.

Le statut juridique : EURL

Le nombre de salariés : 20

Entreprise d'hygiène et d'entretien

Année de création : 2010

Activité de l'entreprise : les infections, désinsectisation, dératisation et nettoyage

Le statut de l'entreprise : personne physique

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Nombre de salariés : 02

Salon de coiffure :

Année de création : 2010

Activité de l'entreprise : coiffure dame

Statut juridique : personne physique

Le nombre de salariés : 05

Atelier de couture :

Année de création : 2004

Activité de l'entreprise : atelier de confection industrielle

Le statut juridique : personne physique

Le nombre de salariés : 06

École de formation professionnelle :

Année de création : 1997

Activité de l'entreprise : établissement privé de la formation professionnelle

Le statut juridique de l'entreprise : SNC

Le nombre de salariés : 40

Crèche et maternelle :

Année de création : 2007

Activité de l'entreprise : crèche et maternelle

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Statut juridique : personne physique

Nombre de salariés : 14

Boulangerie :

Année de création : 2011

Activité de l'entreprise : production des gâteaux traditionnels

Statut juridique : personne physique

Nombre de salariés : 04

Promotion immobilière :

Date de création : 10/10/2005

L'activité de l'entreprise : entreprise de promotion immobilière

Statut juridique : EURL

Le nombre de salariés : 05

2. caractéristiques socioprofessionnelles des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU :

Nous présenterons dans cet élément les tableaux qui décrivent les caractéristiques socioprofessionnelles des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU à savoir leurs âges, la situation matrimoniale, le nombre d'enfants, le niveau d'instruction, le secteur d'activité, la durée dans l'activité, le nombre de personnes employées.

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau N° 02 : la répartition des enquêtées selon l'âge :

Âge	Fréquence	%
[28-33]	01	12.5
[34-39]	01	12.5
[40 et plus [06	75
Total	08	100%

D'après ce tableau on a constaté que l'âge le plus répondu des femmes entrepreneures interrogées, se situe dans la 3eme tranche d'âge c'est-à-dire 40 ans et plus avec une fréquence de 06, ces femmes affirment qu'à cet âge là, elles ont plus de temps à consacré à leurs entreprises vu le grandissement de leurs enfants d'un coté, d'un autre coté elles ont assez d'expérience dans le domaine investi qui leurs permet de maitriser leurs tâches et de bien gérer leurs temps.

Par rapport à la tranche d'âge de [34-39] ans, on a une seule enquêtée qui a fait l'université et avoir acquis de l'expérience dans le domaine investi après avoir enseigné dans plusieurs écoles. Elle affirme avoir trouvé quelques difficultés pour combiner et concilier entre le temps de travail à l'entreprise et le temps au foyer à cause du jeune âge de leurs enfants.

Par rapport à la tranche d'âge de [28-33] ans, on a aussi une (01) seule femme entrepreneure enquêtée ayant un niveau de 9ème AF, c'est-à-dire qu'elle a quitté l'école trop tôt lui donnant assez de temps pour faire une formation professionnelle et puis de travailler dans son domaine pour acquérir de l'expérience. Cette femme a plus de liberté et de temps à consacrer à son entreprise puisqu'elle est célibataire.

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

On conclue dans ce tableau que la majorité des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU dépasse les 40 ans avec une fréquence de 06.

Tableau N° 03 : la situation matrimoniale des femmes entrepreneures interrogées :

Situation matrimoniale	Fréquence	%
Mariées	06	75
Célibataire	01	12.5
Veuve	01	12.5
Total	08	100%

On constate de ce tableau que, la plus grande catégorie de nos enquêtées sont des femmes mariées avec une fréquence de 06. Ces femmes déclarent que le mariage n'est pas un obstacle mais au contraire elles avouent que leurs maris leurs sont d'un grand soutien qu'il soit financier ou moral et même dans la gestion de l'entreprise comme l'a exprimé l'une de nos enquêtées « *c'est grâce à mon mari que je suis arrivée à m'en sortir surtout lors de la création car il m'a beaucoup aidé dans la préparation du dossier* » [propriétaire et gérante d'une boulangerie, âgée de 45 ans]

Par rapport à la catégorie des célibataires, nous n'avons qu'une seule femme entrepreneure et c'est le même cas pour la catégorie des veuves, c'est-à-dire une seule enquêtée.

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau N°4 : Le nombre d'enfants à charge des femmes entrepreneures interrogées

Le nombre d'enfants	Fréquence	%
03	04	57.14
02	02	28.57
01	01	14.28
Total	07	100%

Par rapport au nombre d'enfants nous avons 04 femmes entrepreneures qui ont 03 enfants, ce nombre est largement inférieur par rapport aux années précédentes ou le nombre d'enfants des femmes atteint en moyenne 08 enfants cela s'explique par la baisse du pouvoir d'achat des ménages algériens d'un côté et d'un autre côté ça leur facilite la conciliation entre les deux vies professionnelle et privée car plus le nombre d'enfants augmente plus les charges et les responsabilités augmentent avec et par conséquent moins de temps à consacrer pour l'entreprise, une enquêtée affirme que « *c'est ma mère qui prend en charge mes enfants en mon absence sinon ce serait la catastrophe* » [gérante d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau N°05 : le niveau d'instruction des femmes entrepreneures enquêtées

Niveau d'instruction	Fréquence	%
Universitaire	4	50
Secondaire	2	25
Moyen	2	25
Total	8	100%

Ce tableau démontre que la moitié des femmes entrepreneures interrogées ont un niveau d'instruction universitaire avec une fréquence de 04 le choix de l'activité de leurs entreprises va de même avec le diplôme obtenu, ce qui a influencé nos enquêtées à la création d'entreprise et c'est ce qui leur permet de mieux maîtriser leur domaine, comme nous allons le démontrer précisément dans le tableau qui va illustrer l'idée de création d'entreprise.

Il est à signaler que les femmes entrepreneures universitaires jouissent d'une grande marge de liberté dans leurs démarches, déplacement et fréquentation vu que le monde hors foyer est un monde masculin contrairement aux femmes qui ont un niveau de baccalauréat, cela est présentées dans ce tableau avec une fréquence de 02 et ça va de même avec les enquêtées qui ont un niveau d'instruction moyen. Ces deux dernières catégories ne jouissent pas de la même marge de liberté que la première, comme l'a confirmé l'une de nos enquêtées « *les femmes qui ont fait des études supérieures ont des ailes, tout est permis pour elles* » [gérante d'un atelier de couture, âgée de 45ans].

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau N°06 : le secteur d'activité des femmes entrepreneures interrogées

Secteur d'activité	Fréquence	%
Services	05	62.5
Artisanat	03	37.5
Total	08	100%

D'après ce tableau le domaine le plus investi par nos enquêtées et le secteur tertiaire avec une fréquence de 05, cela s'explique d'abord par leurs niveau d'instruction qui est très élevé et puis aussi par la facilité que trouvent ces femmes dans la création qui ne nécessite pas un grand investissement comme l'a exprimée l'une de nos interviewées *«pour créer une crèche sa nécessite pas beaucoup d'argent»* [propriétaire d'une crèche et maternelle, âgée de 36 ans]

En deuxième position, vient le secteur d'artisanat avec une fréquence de 03, ces femmes entrepreneures qui investissent dans ces activités n'ont pas un niveau d'instruction très élevé et c'est pour cela qu'elles s'orientent vers ce secteur car deux de ses enquêtées sont des couturières et l'autre est boulangère spécialisée dans les gâteaux traditionnels, car en Algérie ces activités demeurent toujours des activités féminines.

Tableau N°07 : la durée dans l'activité :

La durée dans l'activité	Fréquence	%
4ans à 10 ans	05	62.5
10 ans et plus	03	37.5
Total	08	100%

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

D'après ce tableau qui expose la durée des femmes entrepreneures interrogées dans l'activité choisie, on constate que ces femmes ayant entre 04 ans et 10 ans dans l'activité sont d'une fréquence de 05 et en deuxième position 10 ans et plus avec une fréquence de 03.

En dépit de toutes les difficultés que ces femmes ont rencontrées durant ce parcours entrepreneurial. Ces dernières mettent en relation la réussite et la persistance de leur projet avec le courage et la volonté qu'elles ont eu et aussi l'importance de l'aide et du soutien de leurs familles pour dépasser tout les alias que nous démontrerons en détail dans les étapes qui viennent.

Tableau N°08 : le nombre de personnes employées par les femmes entrepreneures interrogées :

Le nombre de personnes employées	Fréquence	%
De 01 à09	05	62.5
10 et plus	03	37.5
Total	08	100%

Le tableau ci-dessus démontre le nombre de personnes employées par les femmes entrepreneures enquêtées. La catégorie la plus élevée est incarnée par celles qui emploient entre (01 et 09) personnes avec une fréquence de 05.

Les femmes entrepreneures rencontrées, dont le nombre d'employés est supérieur à (09) personnes sont d'une fréquence de 03.

D'après ce tableau, on conclut que la plus grande partie des entreprises féminines d'AKBOU sont des micros entreprises employant de 01 à 09 employés avec une fréquence de 05 et plus ou moins La petite entreprise en

Chapitre V Présentation des entreprises des femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

deuxième position, avec une fréquence de 03 et que la moyenne entreprise est quasi inexistante. Il est important de dire aussi que les entreprises féminines d'AKBOU contribuent à la création d'emplois et par conséquent à l'absorption du chômage.

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre nous a permis de connaître, en premier lieu, les données des entreprises de nos enquêtées. On y a constaté que les secteurs d'activités les plus investis par nos enquêtées sont, soit celui des services soit celui de l'artisanat et que leurs durée dans l'activité varie entre 4ans et 18 ans. La taille de leurs entreprises est généralement des très petites et rarement des petites entreprises. En second lieu, viennent les données socioprofessionnelles des femmes entrepreneures, d'où on a compris que ces femmes ont un âge qui varie entre 28 ans et 45 ans, qui sont mariées avec enfants et un niveau d'instruction majoritairement universitaire.

Chapitre VI :

**Le capital personnel des
femmes entrepreneures
d'AKBOU et son rôle dans la
création et la gestion
d'entreprise**

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Préambule :

Ce chapitre se focalisera principalement sur le traitement du capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU à savoir (l'expérience, la formation initiale et la formation professionnelle) et leur rôle dans la création et la gestion d'entreprise, tout en illustrant les obstacles liés à cette dernière.

1. le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU :

Dans cet élément, nous nous focaliserons sur la démonstration du rôle de l'expérience acquise durant la situation professionnelle antérieure (avant la création d'entreprise), la formation initiale et professionnelle des femmes entrepreneures interrogées et leur rôle dans la création et la gestion d'entreprise.

Tableau N°09 : la situation des femmes entrepreneures interrogées avant la création d'entreprise :

La situation avant la création	Fréquence	%
Salariées	05	62.5
Formation professionnelle	01	12.5
Étudiante	01	12.5
Femmes au foyer	01	12.5
Total	08	100%

Dans ce tableau, on constate que 05 de nos enquêtées étaient en situation salariale avant la création de leurs entreprises, ces femmes sont souvent celles qui ont assez d'expérience pour lancer et gérer leurs

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

entreprises. Les femmes de cette catégorie, toutes, affirment qu'elles ont déjà travaillé dans le même domaine investi avant la création, cela explique d'un côté leurs mécontentements d'être de simples employées, c'est pourquoi elles optent de plus en plus pour l'autonomie et l'indépendance en créant leurs propres entreprises. D'un autre côté, c'est ce qu'ils les a influencé dans le choix du domaine et de l'activité car elles expriment une facilité dans la préparation du projet que se soit le dossier ou l'installation et l'aménagement de leur entreprise par ce qu'elles connaissent très bien cette activité comparée à celle qu'elles ne connaissent pas et parce que aussi ça leur facilite la maîtrise de toutes les tâches de gestion comme : savoir sélectionner le personnel qu'il faut, le produit et le matériel adéquat, attirer la clientèle, connaître les fournisseurs, le statut juridique le plus adéquat pour l'activité et surtout le savoir faire, c'est-à-dire l'aspect technique de l'activité.

Une enquêtée affirme que « *mon expérience a fait de moi une femme réputée, j'ai beaucoup de clientes mais ma seule expérience est technique et c'est le plus important pour une coiffeuse* » [gérante d'un salon de coiffure, âgée de 28] une autre enquêtée affirme que « *j'ai été enseignante pendant 9 ans dans le domaine de la couture dans une école privée, cette activité m'a permis de connaître les meilleurs produits, savoir recruter et de connaître les bonnes machines pour mon entreprise* » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 40ans]

Une autre enquêtée rajoute que « *mon activité antérieure d'enseignante m'a permis d'avoir une attestation de travail pour remplir la condition de 5 ans d'expérience exigées par la direction, si je n'avais pas cette attestation, ma crèche n'existerait pas aujourd'hui* » [propriétaire d'une crèche, âgée 36 ans].

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Une sur 08 de nos enquêtées était en formation professionnelle, cette catégorie est issue soit d'un échec scolaire et /ou par besoin de formation pour bénéficier des programmes d'aides à l'investissement ou par exigence de l'activité, cette catégorie se caractérise par le manque d'expérience comme l'a exprimé l'une de nos interviewées « *je n'étais pas douée pour les études et j'ai raté mon bac, moi je suis faite pour être entrepreneure mon seul recours était de faire une formation et comme j'aime la couture, j'ai fait une formation « styliste modéliste ». Après l'obtention du diplôme, j'ai créé mon école de formation professionnelle agréée par l'État, ensuite, j'ai créé mon atelier de couture après avoir bénéficié de l'ANSEJ* » [propriétaire d'un atelier de couture âgée de 45 ans]

Une femme sur 08 de nos enquêtées était étudiante avant la création de l'entreprise. La création de son entreprise va de même avec le diplôme obtenu, cette catégorie est sans expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat contrairement à la catégorie des femmes au foyer représenté avec une seule femme. Cette dernière malgré qu'elle fût au chômage, elle a quand même une certaine expérience dans la maîtrise de la tâche elle-même puisque qu'elle a travaillé pendant des années en noire chez elle.

Ce tableau démontre que la grande majorité des femmes entrepreneures d'AKBOU sont celles ayant exercés des activités antérieures dans le même domaine investi, ce qu'il leur donne assez d'expérience et d'avantage lors du processus de création et par la suite dans la gestion de l'entreprise.

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Tableau N°10 : Le rôle de la formation initiale dans la prise en charge des activités de l'entreprise :

Le rôle de la formation initiale	Fréquence	%
Aspect technique « savoir faire »	07	43.75
Aspect administratif	05	31.25%
Accéder à des formations	04	25%
Total	16	100%

D'après ce tableau, on remarque que le rôle de la formation initiale dans la maîtrise des activités se manifeste majoritairement dans la maîtrise de l'aspect technique avec une fréquence de 07. Cet aspect se focalise sur le savoir faire de nos enquêtées dans la réalisation de la tâche elle-même. Une enquêtée nous a confié que *« puisque je suis ingénieur chimiste, cette formation initiale est au cœur de mon domaine car elle me permet de connaître les produits et leurs dosages ainsi que leur modes d'emplois »* [propriétaire d'une entreprise d'entretien et de nettoyage, âgée de 45 ans]

Puis vient en deuxième position l'aspect administratif avec une fréquence de 05, on a remarqué dans cette catégorie que la majorité de ces enquêtées ont un niveau d'instruction soit universitaire ou bien un niveau terminal qui permet de maîtriser ses tâches administratives, sauf une seule enquêtées qui a un niveau de 9eme AF d'où la nature de son activité n'a pas vraiment une grande ampleur administrative « boulangerie ». Ses tâches consistent généralement à la compréhension des documents administratifs provenant soit des organismes externes publics ou privés tel que les banques les impôts, les entreprises de sous-traitance, les importateurs, les

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

transporteurs, etc. Soit internes comme les bilans, le pointage et la rémunération des salariés, la comptabilité de l'entreprise, etc. Une enquêtée déclare que « *j'ai une licence en gestion économique qui m'a permis de gérer la comptabilité, les impôts, la TVA, la gestion du personnel. Ma formation est très utile pour mon entreprise* » [propriétaire d'une école de formation professionnelle, âgée de 43 ans]

La formation initiale des femmes entrepreneures interrogées comme moyen d'accès à des formations professionnelles est représentée dans ce tableau avec une fréquence de 04, vu que l'accès à la formation professionnelle exige un certain niveau d'instruction.

On constate dans ce tableau, que l'ensemble de nos enquêtées affirment que la formation initiale fait foi dans la maîtrise et la gestion des activités de l'entreprise.

Tableau N°11 : les raisons de recours à la formation par les femmes entrepreneures interrogées après la création d'entreprise :

Besoin en formation	Fréquence	%
Perfectionnement et mise à jour	04	66.66
Adaptation et familiarisation	01	16.66
Décrocher un crédit	01	16.66
Total	06	100%

D'après ce tableau, on constate que 06 femmes entrepreneures interrogées sur 08 ont suivi des formations après la création de l'entreprise, le perfectionnement et la mise à jour des connaissances est représentée avec une

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

fréquence de 04, les femmes de cette catégorie affirment que leur domaine est en perpétuel évolution qui nécessite toujours de suivre la nouveauté et d'être tout le temps à jour, une enquêtée affirme que « *qui n'avance pas recule car la mode et l'originalité sont les secrets de la couture et c'est pour cela qu'il faut toujours suivre l'actualité grâce à la formation* » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45ans]

L'adaptation et la familiarisation de nos enquêtées avec l'activité semble être l'une des raisons de recours à la formation avec une seule fréquence et de même pour pouvoir décrocher un crédit auprès des organismes d'aides à l'investissement qui est représenté aussi avec une seule fréquence. Une enquêtée nous a confié que « *si j'ai fait une formation c'est pour avoir un diplôme qui me permettra de décrocher un crédit auprès de l'ANGEM sinon je maîtrise très bien mon job* » [boulangère, âgée de 45 ans]

Il est à signaler que deux de nos enquêtées affirment qu'elles n'ont pas suivi des formations après la création de l'entreprise, cela est dû au manque de temps parce qu'elles sont submergées par la charge des activités de l'entreprise, les responsabilités familiales et le temps qu'exige ces formations.

❖ Le besoin actuel des femmes entrepreneures en formation :

D'après les réponses de nos enquêtées, on constate que 06 sur 08 des femmes entrepreneures interviewées n'expriment pas actuellement un besoin de formation, ces femmes affirment qu'elles maîtrisent l'ensemble des tâches et exigences de leurs entreprises, une enquêtée exprime que « *si je dois faire des formations c'est pour le prestige et non pour autre chose car actuellement je maîtrise tout ce que mon travail exige* » [propriétaire d'une entreprise de nettoyage et d'entretien, âgée de 45 ans]

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Alors que 02 sur 8 de nos enquêtées expriment un besoin actuel de formation. La première a besoin de formation pour pouvoir dominer le marché grâce à une nouvelle technologie qui exige une maîtrise de haute performance, elle nous a confié que *«j'envisage de faire une formation de coupe en France car c'est une formation clé qui va me permettre de maîtriser une grande machine industrielle qui coupe 5000milles pièces par jour est c'est ce qui va me permettre de dominer le marché local et étranger et de créer beaucoup de postes d'emplois »* [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

La deuxième exprime un besoin actuel de formation exigé par la nature de l'activité qui consiste en projets de grandes envergures qui nécessitent une grande maîtrise.

A travers ce constat, on déduit que la plus part de nos enquêtées n'expriment pas un besoin actuel de formation argumenter par leur maîtrise de l'activité, cela prouve la maturité et l'acquisition d'une grande expérience depuis la création de l'entreprise à nos jours.

2. La gestion de l'entreprise par les femmes entrepreneures, et les obstacles rencontrés :

Nous nous focaliserons dans cet élément sur la démonstration de la nature des liens et des relations entre les propriétaires d'entreprises interrogées et leurs salariés ainsi que les moyens par les quels elles les ont recrutés, les obstacles qu'elles rencontrent lors de la gestion quotidienne de l'entreprise y'compris la façon avec la quelle elles règlent leurs affaires avec les organismes externes.

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Tableau N°12 : Les personnes qui travaillent au sein des entreprises des femmes entrepreneures enquêtées :

La nature des liens avec les personnes recrutées	Fréquence	%
Famille	07	46.66
Inconnus	06	40
ex-apprenties	02	13.33
Total	15	100%

Lorsque on a posé la question à nos enquêtées : Quelles sont les personnes qui travaillent au sein de votre entreprise ? La fréquence de réponses à cette question est dans un premier lieu de 07, ses enquêtées choisissent les personnes de la famille, d'un coté, pour des raisons de confiance et de sécurité car ses personnes sont généralement l'époux, le père, les frères ou sœurs surtout dans les postes d'activités administratives (poste de responsabilité), d'un autre coté, par un sentiment de devoir vis-à-vis la famille et les proches, c'est ce qu'on appelle en sociologie l'altruisme communautaire, c'est-à-dire que la femmes entrepreneures procède dans ses recrutements par priorité: elle commence par les membres de sa famille et ses proches par reconnaissance du fait qu'ils l'ont soutenu lors de la création de l'entreprise ce qui, généralement, fragilise l'entreprise en matière de compétences, c'est-à-dire que, les candidats aux recrutements ne sont pas sélectionnés à base des exigences du poste en compétences et qualifications mais à base des critères subjectifs qu'on avait cités au début, ce qui est le cas de la majorité des entreprises familiales en Algérie. Une enquêtée nous a révélé que : « *ce qui occupent les postes administratifs sont de ma famille* »

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

[propriétaire d'une école de formation professionnelle, âgée de 43 ans], une autre enquêtée affirme que « *certaines sont de ma famille à qui je fais confiance* » [propriétaire d'un atelier de couture âgée de 45 ans]

Dans un second lieu, les personnes inconnues qui travaillent au sein des entreprises de nos enquêtées sont représentés dans ce tableau avec une fréquence de 06 contrairement à la première catégorie, ce sont des personnes résidant généralement dans la même région de l'entreprise et occupent généralement des postes d'exécutants.

En troisième lieu, vient la catégorie des ex-apprenties avec une fréquence de 02. Cette catégorie est celle qui est préférée par ces femmes entrepreneures du moment où ce sont elles même qui les ont formé, donc ils répondent exactement aux exigences de l'activité et de l'entreprise. Une enquêtée affirme que « *je fais un suivi pour mes élèves lorsque elles sont apprenties, et quand elles terminent leur période d'apprentissage, je sélectionne les meilleures apprenties et je leur propose de travailler dans mon entreprise* » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

On déduit de ce tableau, que les femmes entrepreneurs interrogées d'AKBOU ne choisissent pas les acteurs de leurs entreprises par rapport à leurs compétences ou qualifications mais elles ont tendance à choisir des acteurs qu'elles connaissent et qui leur inspirent confiance.

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Tableau N°13 : La source de recrutement des personnes qui travaillent au sein des entreprises de nos enquêtées :

Par le biais des :	Fréquence	%
Organismes de formation et d'emploi	09	36
Amis, salariés, connaissances, clients	06	24
Les liens de la famille	04	16
Annonces	04	16
Auto proposition du candidat	02	08
Total	25	100%

D'après ce tableau, on remarque que le moyen de recrutement le plus utilisé par les entreprises de nos enquêtées est celui des organismes de formation et d'emploi, (ANEM, bureau de main d'œuvre et CFPA) qui est exprimé avec une fréquence de 09. L'ANEM offre à ces entreprises une main d'œuvre et c'est elle qui les prend en charge en rémunération, ce qui arrange ces entrepreneures puisque elles ont une main d'œuvre sans charge. De plus, elles évitent de les former puisque ils sont recrutés en CDD et qu'ils vont quitter l'entreprise à la fin du contrat.

Le recrutement par le biais des relations avec les amis, connaissances et clients apparait avec une fréquence de 06, le résultat de ce recrutement dépend du volume des relations que ces femmes entrepreneures peuvent effectivement mobiliser et aussi de la richesse économique, culturel et

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

symbolique, que possède chaque personne qu'elle connaisse et à qui elles sont liées.

Le recrutement par le biais des réseaux familiaux se manifeste dans ce tableau avec une fréquence de 04. Cette catégorie est exploitée par nos enquêtées dans le but d'avoir une main d'œuvre de confiance et de qualité assurée par la famille qui est elle-même source de confiance, ce moyen aussi est efficace du moment où il n'a aucune charge économique.

Le recrutement par le biais des annonces par les femmes entrepreneures interrogées apparaît dans ce tableau avec une fréquence de 04, sauf que ces femmes procèdent ensuite à la sélection des candidats avec un test ou l'étude du CV avant le recrutement final, mais ce genre de procédure s'avère long et coûteux.

Ça arrive aussi aux femmes entrepreneures interviewées de recevoir des demandes d'emplois avec une fréquence de 02 et quelles recrutent soit par un teste ou par CV pour tester leurs capacités puisqu'ils sont des inconnus.

Enfin, on atteste que la réussite de l'action de recrutement chez les femmes entrepreneures interviewées dépend de la mobilisation d'un capital social qui apparaît dans l'ordre et la logique suivante : en premier lieu par le biais des relations institutionnelles, puis en deuxième lieu par le biais des relations amicales de connaissance que ce soit interne ou externe à l'entreprise et en troisième lieu par le biais des liens et relations familiales.

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Tableau N° 14 : les obstacles rencontrés dans la gestion de l'entreprise par les femmes entrepreneures enquêtées :

Les obstacles rencontrés	Fréquence	%
Problème de paiement, d'approvisionnement et lenteur administrative	05	33.33
Charge de travail et manque de temps	04	26.66
Manque de main d'œuvre et problèmes avec les salariés	04	26.66
Problèmes avec les clients	02	13.33
Total	15	100%

La gestion courante ou quotidienne de l'entreprise s'avère une mission de grande responsabilité pour les femmes entrepreneures enquêtées, car l'entreprise est souvent exposée aux différents risques et problèmes qui menacent sa stabilité. Donc d'après ce tableau, on constate que les problèmes les plus réputés sont en premier lieu ceux relatifs aux paiements, d'approvisionnement et lenteur administrative avec une fréquence de 05. Ces genres de problèmes ne sont pas au niveau de l'entreprise mais à l'extérieur de celle-ci. « *Lorsque je suis à court d'un produits qui plais aux clients et auquel je veux m'approvisionner, je ne les trouve pas sur le marché, il n'ya*

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

donc pas de continuité dans la commercialisation des produits » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 40 ans ».

En second lieu, les problèmes relatifs à la charge de travail et au manque de temps s'expriment dans ce tableau avec une fréquence de 04. La nature de ce problème est généralement saisonnier comme par exemple la saison d'été ainsi qu'une de nos enquêtées l'avait confirmé « *les fêtes de mariage en été nous perturbent beaucoup car il y'a trop de charge de travail, je n'arrive pas à respecter les délais de livraison* » [propriétaire d'une boulangerie, 45 ans]

En troisième lieu, les problèmes relatifs à la rareté de la main d'œuvre et aux problèmes avec les salariés ce manifeste avec une fréquence de 04. Ces femmes se plaignent de la difficulté de trouver une main d'œuvre qualifiée, stable et fidèle à l'entreprise.

En quatrième et dernier lieu, les problèmes relatifs à la clientèle sont d'une fréquence de 02. Dans ce cas là, le sens du problème relatif au client ne fait pas référence au manque de clientèles, mais selon les révélations de nos enquêtés ceci est relié soit au désintéressement des clients « *j'ai des problèmes avec certains parents à qui je garde leurs enfants qui sont insoucieux envers eux et envers ma crèche car ils me déprogramment souvent* » [gérante d'une crèche et maternelle, âgée de 36 ans], soit par ce que le client est une source de pression et de stress « *nos clients sont souvent pressés ,il veulent à la fois la qualité, la quantité et le prix* » [boulangère, âgée de 45ans]

On déduit que les problèmes de gestion les plus fréquent chez nos enquêtées sont ceux relatifs aux paiements, l'approvisionnement et la lenteur administrative suivis par ceux relatifs à la charge du travail et au manque de

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

temps et plus au moins à ceux relatifs à la rareté de la main d'œuvre et les problèmes avec les salariés.

Tableau N° 15: Les solutions adoptées dans la régulation des problèmes de gestion :

Aides et solutions dans la gestion	Fréquence	%
Par la femme entrepreneures seule	05	35.71
Par la famille	04	28.57
Par la femme entrepreneure et ses salariés	03	21.42
Par les amis	02	14.28
Total	14	100%

La résolution des problèmes de gestion de l'entreprise par la femme entrepreneure seule est une option avec une fréquence de 05, car ces femmes entrepreneures maîtrisent l'ensemble des tâches de gestion du fait qu'elles ont suivi des formations appropriées en gestion et aussi par leur expérience dans le domaine. Une enquêtée nous a révélé que « *je gère moi-même les activités de mon entreprise. J'arrive à le faire parce que mon entreprise se développe petit à petit* » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

Vu les problèmes que rencontrent nos enquêtées dans la gestion de l'entreprise, le recours aux membres de la famille pour régler certains problèmes de gestion est une autre option chez elles avec une fréquence de 04. Donc ce recours s'oriente généralement vers le père et/ou l'époux pour résoudre ces problèmes de gestion, car d'après les deux tableaux situer en

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

annexes le premiers intitulé la fonction des époux de nos enquêtées, le deuxième intitulé la fonction des parents de nos enquêtées, démontre que la majorité des époux et parents de nos enquêtées sont des fonctionnaires qui occupent des postes de responsabilités, ce qui leurs procurent une maîtrise de certaines tâches de gestion et d'administration dont les quelles ils peuvent être d'une aide précieuse dans la résolution des problèmes de gestion de ces femmes entrepreneures. Par rapport à ceux qui sont dans les fonctions libérales ceux là ont été confrontés aux mêmes obstacles lors de la création des ces fonctions libérales comme la préparation du dossier, la relation clientèle...etc. Aussi cette catégorie est libre en matière de temps puisqu'ils travaillent pour leur compte, donc ils peuvent laisser leur travail à n'importe quelle heure et donner du temps à ces femmes entrepreneures lorsqu'il ya un problème ou un besoin quelconque de gestion.

Résoudre les problèmes de gestion par la femme entrepreneure et ses salariés est, d'après ce tableau, une troisième option qui fait foi dans leur engagement avec une fréquence de 03. Ce type d'engagement existe chez les femmes entrepreneures qui sont très sociables et qui encouragent le travail en équipe car la prise de décision se fait par unanimité avec ses propres salariés qui ne cessent d'être responsabilisés. Plusieurs études et travaux ont mis l'accent sur les spécificités du comportement managérial féminin car ce dernier « *reposerait plus sur l'écoute, le travail d'équipe, la flexibilité, la compréhension, le feedback, la responsabilité sociale et l'éthique. Les femmes auraient des discussions stratégiques plus constructives. Leur démarche s'inscrirait plus dans une logique participative* » [LE LOARNE-LEMAIRE. S et autre. 2012. p65] et c'est ainsi que le confirme l'une de nos enquêtées « *je suis souple avec mes salariés, car on fait tout ensemble, on travaille, on mange et on décide ensemble j'aime faire responsabiliser mes salariés, on se*

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

réunit et on essaye de corriger nos erreurs, pour moi cette entreprise est la leur» [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

Faire appel aux amis pour régler certains problèmes de gestion est une option que choisissent nos enquêtées avec une fréquence de 02, elles font généralement appel à ce genre de solutions lorsque il s'agit des affaires liées à des organismes externes à l'entreprise, ils interviennent parce que, soit, ils travaillent à l'intérieur de ses administration, soit parce qu'ils connaissent des personnes qui peuvent les aider.

On déduit à travers les résultats de ce tableau que la résolution des problèmes de gestion se fait en premier lieu par la femme entrepreneure seule, suivi par le recours à la famille et plus au moins par la femme entrepreneure et ses salariés.

❖ **Comment nos enquêtées règlent leurs affaires avec les organismes et partenaires :**

Lorsque on a posé à nos enquêtées la question comment réglez vous vos affaires avec les organismes et partenaires ? La tendance des réponses de nos interviewées été comme suite : Par rapport à la première catégorie 08 sur 15, des réponses affirment que ces organismes ne fonctionnent pas réglementairement, ces femmes affirment que ces organismes sont trop long et qu'il ya trop de corruption, et que souvent elles se trouvent dans l'obligation de faire appel à leurs familles ou connaissances pour les aider à régler leurs affaires. Une enquêtée nous a révélé que *« je ne soumissionne pas les projets de l'État car il ya trop de corruption (chipa) »* [propriétaire d'une entreprise d'entretien et nettoyage, âgée de 45 ans], une autre enquêtée rajoute *« les relations avec les organismes publics c'est de la galère ils m'obligent toujours a faire appel à mes connaissances pour régler mes affaires »* [propriétaire d'une promotion immobilière, âgée de 42ans]

Chapitre VI Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU et son rôle dans la création et la gestion d'entreprise

Alors que pour la deuxième catégorie, 07 sur 15 des réponses affirment que ces organismes fonctionnent réglementairement et que ces femmes n'ont aucun problème dans leurs procédures avec ces organismes car tout dépend de l'attitude de l'entrepreneure avec ses organismes, c'est-à-dire que si l'entrepreneure respecte le règlement et les délais, il n'aura aucun problème.

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre nous a permis de connaître la situation des femmes entrepreneures interrogées avant la création de l'entreprise, car la majorité de ces femmes étaient en situation salariale ou elles ont exercé des activités dans le même domaine investi, ce qui leur a donné assez d'expérience pour les aider dans la création et la gestion de l'entreprise. D'après ces femmes, la formation initiale était d'un grand soutien, pour améliorer leur savoir faire, maîtriser les tâches administratives et puis avoir l'accès à des formations en équivalence avec leur niveau d'instruction, mais malgré cela, elles n'hésitent pas à faire des formations professionnelles pour être à jours, se perfectionner, s'adapter à l'activité et puis aussi pour pouvoir décrocher un crédit auprès des organismes d'aides à l'investissement. D'après ce constat, on comprend que les femmes entrepreneures d'AKBOU ont un capital personnel assez riche qui leurs permettent d'assumer leurs missions entrepreneuriales.

Chapitre VII :

Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

Préambule :

Nous exposerons dans cet élément les idées de création d'entreprises de nos enquêtées, ainsi que le recours de ces femmes entrepreneures aux divers sources qu'elles ont mobilisé pour concrétiser leurs projets et dépasser les différents obstacles.

1. La création d'entreprise par les femmes entrepreneures interrogées d'AKBOU:

Nous exposerons dans cet élément la culture d'entreprise de la région de nos enquêtées et leurs sources d'idées à la création d'entreprise ainsi que les étapes que nos interviewées ont suivi durant le processus de création d'entreprise.

Tableau N°16 : La création d'entreprise par l'entourage proche des femmes entrepreneures interrogées :

La création d'entreprise par l'entourage proche	Fréquence	%
Oui	05	62.5
Non	03	37.5
Total	08	100%

La question N° 06 du premier axe de notre guide d'entretien consiste à démontrer s'il existe une culture entrepreneuriale dans l'entourage proche des nos enquêtées et si elle a un rapport avec la création d'entreprises de nos interviewées, 05 femmes ont répondu « oui » contre 03 qui ont répondu « non » ; mais seulement 03 parmi ses 05 réponses positives affirmant l'existence d'influence dans la création de leurs projets, l'une de ces enquêtées affirme que « *le fait de vivre dans un endroit qui est plein*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

d'entrepreneur ça m'a encouragé. »[Gérante d'une promotion immobilière, âgées de 42 ans].

Tableau N°17 : L'idée de création de PME chez les femmes d'AKBOU :

L'idée de création d'entreprise	Fréquence	%
La famille, héritage et entourage	9	30
Le diplôme	7	23.33
Expérience	5	16.66
Le don et l'esprit créatif	3	10
Amour du métier	3	10
Autres	3	10
Total	30	100%

D'après ce tableau, on constate que la famille, l'héritage et l'entourage sont les facteurs qui ont stimulé et influencé les idées de nos enquêtées à créer leurs entreprises avec une fréquence de (09) ; l'influence de ces facteurs sur ces femmes est relatif à leur manque d'expérience dans le domaine entrepreneurial et à leur engagement timide par rapport à la prise de risque, qui est un caractère indispensable chez l'entrepreneur. c'est pour cela qu'elles se laissent conseiller et guider par leur famille et/ou leur entourage, « *les structures auxquelles elles obéissent font quelles se montrent soumises et se remettent souvent à leurs parents est plus tard a leurs*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

maris »[CHALLAL.F.in références.2014.p153] une enquêtée affirme que « *je me suis inspirée et orientée par un parent qui travaille dans le même domaine et qui m'a convaincu de lancer une carrière dans le domaine des infections désinsectisations dératissations et nettoyage* » [propriétaire d'une entreprise d'entretien et nettoyage, âgée de 45ans], une autre enquêtée déclare aussi « *c'est surtout mes connaissances et mes camarades qui m'ont influencé et ça m'a permis d'avancer les premiers pas pour créer ma propre entreprise* »[âgée de 42ans, propriétaire d'une promotion immobilière]

Certaines de nos enquêtées se sont lancées dans la création de leurs entreprises dans des domaines en adéquation avec leurs diplômes issues d'une formation universitaire et/ou professionnelle avec une fréquence de (07) ces femmes insistent aussi sur l'importance du diplôme qui leur confère aussi la possibilité de bénéficier des programmes d'aide à l'investissement. Ces formations leurs ont permis d'acquérir un savoir théorique et pratique qui leur donne la possibilité de fréquenter et de maîtriser ce domaine entrepreneurial et de choisir aussi l'activité de l'entreprise. Une enquêtée a déclaré que « *si je me suis engagée dans le domaine entrepreneurial et avoir choisi la couture comme activité de mon entreprise c'est par ce que je suis couturière diplômée* » [propriétaire et gérante d'une entreprise de production industrielle de laiterie et vêtements, âgée de 45 ans].

Avoir de l'expérience, acquise grâce à des activités antérieures, permet à ces femmes de mieux connaître leur domaine et leur travail et par conséquent à créer leur propres entreprises avec une fréquence de (05), une enquêtée exprime que « *après avoir sorti de l'université en 1996 j'ai travaillé comme enseignante au niveau de l'enseignement moyen, au CFPA et dans deux écoles privées dont j'ai acquis assez d'expérience pour lancer mon projet* »

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

[propriétaire et gérante d'une école privée de formation professionnelle, âgée de 43ans]

Le don et l'esprit créatif chez les femmes entrepreneures interrogées fait foi aussi dans l'idée de création d'entreprise qui se manifeste dans ce tableau avec une fréquence de 03.

De même pour l'amour du métier avec une fréquence de 03, ce facteur est alimenté par des goûts et des raisons psychologiques provenant de la femme elle-même qui l'influence à créer son entreprise et puis la guider à réaliser ses ambitions et satisfaire son estime de soi.

En dernière position vient la catégorie des « autres » avec une fréquence de 03 qui contient deux sous catégories : La première est « un domaine qui marche » avec une fréquence de 02 ce qui explique la capacité de cette enquêtée à détecter une opportunité et puis pouvoir la saisir. La vision des gestionnaires comme Bygrave et Hofer sur l'entrepreneur qu'on a déjà évoqué dans le premier chapitre de la partie théorique en le considérant comme « *quelqu'un qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour l'exploiter* » [DANY. F.2002.p09] et la deuxième qui est « le chômage » avec une seule fréquence c'est-à-dire que cette enquêtée était en situation de chômage avant la création de son entreprise, elle a eu l'idée de la créer pour assurer son propre emploi.

A cet effet et d'après ce tableau, on constate que les principales sources d'idées de création d'entreprise chez les femmes entrepreneures d'AKBOU sont liées à l'influence de la famille, l'héritage et l'entourage, puis au diplôme et plus au moins à l'expérience.

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneurs durant le processus de création de leur PME

❖ Le processus de création d'entreprise chez nos enquêtées :

Comme nous l'avons déjà présenté dans la partie théorique, le processus de création de l'entreprise est constitué généralement de dix (10) étapes qui sont l'idée de création, le projet personnel, l'étude du marché, les prévisions financières, trouver des financements, les aides, le choix du statut juridique, les formalités de création, l'installation de l'entreprise et les premiers mois d'activités. Mais puisque l'ensemble des entreprises de nos enquêtées sont soit des très petites soit des petites entreprises, les étapes du processus de création de leurs entreprises se résume comme suite :

La première étape consiste à avoir une idée de création d'entreprise qui est majoritairement influencée par la famille, l'héritage et l'entourage, le diplôme dans le domaine investi ou l'expérience acquise grâce à des activités antérieures comme nous l'avons présenté en détail dans le tableau précédent. Puis il y a la seconde étape qui est la prévision financière où nos enquêtées mesurent les exigences financières de leurs projets qui vont être financés soit par leurs propres fonds soit par le soutien de leurs familles qui sont généralement le père ou l'époux, et/ou par les organismes publics comme nous l'avons détaillé dans le tableau N° 19, intitulé l'origine du capital investi par les femmes entrepreneurs enquêtées, après avoir eu l'idée des exigences financières du projet, vient la troisième étape qui consiste en le choix du statut juridique de l'entreprise qui est majoritairement une personne physique chez nos enquêtées et puis la quatrième étape qui se focalise sur le choix de l'organisme public qui va financer le projet et la préparation du dossier nécessaire. Après avoir eu accès à ces financements, nos enquêtées passe à la cinquième étape qui consiste à trouver le local pour l'installation de l'entreprise pour pouvoir l'aménager par le matériel et la matière première achetée par leurs propres fonds ou par ceux fournis par les organismes

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

publics et puis vient en sixième et dernière étape le recrutement du personnel qui se fait selon les réponses de nos enquêtées soit par le biais de leurs famille et connaissance ou par le biais des organismes publics (ANEM, CFPA...etc.)

2. Les obstacles rencontrés lors de la création et les solutions adoptées par les femmes entrepreneures interrogées:

Nous exposerons dans cet élément les différents obstacles rencontrés par nos enquêtées lors du processus de création d'entreprise, les solutions adoptées pour les résoudre et connaître l'origine du capital investi par ces femmes entrepreneures.

Tableau N°18 : Les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise par les femmes entrepreneures :

Obstacles rencontrés	Fréquence	%
La lenteur administrative	14	32.55
Financement et matériels	14	32.55
Obstacle socioculturels de genres	09	20.93
Concurrence et instabilité du marché	04	9.30
Obstacle professionnels	2	4.65
Total	43	100%

Ce tableau démontre que l'obstacle le plus manifesté chez les femmes entrepreneures interrogées est la lenteur administrative « bureaucratie,

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

corruption...etc. » avec une fréquence de 14 ; ce phénomène est généralement lié à l'absence d'ordre et d'organisation dans ces administrations ou à la complexité et la pluralité des procédures, cela se répercute négativement sur la motivation et l'engagement entrepreneurial de ces femmes, soit dans la création de leur projet ou dans son extension. Une enquêtée affirme que *«l'étude du dossier a beaucoup tardé, ils me trouvent toujours des excuses, en plus de ça ils ont pris deux ans pour me donner l'avis favorable, ils m'ont tout bloqué»* [propriétaire d'un atelier de confection industriel, âgée 40 ans]

Nos enquêtées se plaignent aussi des obstacles de financement et de matériel avec une fréquence de 14 car ces projets sont très coûteux et malgré l'existence des financements auprès des banques ou des organismes d'aide à l'investissement, ces derniers exigent toujours un apport personnel et des conditions très délicates à remplir. En ce qui concerne le matériel les femmes interrogées trouvent de grandes difficultés dans l'approvisionnement à cause de l'indisponibilité des produits.

D'après ce tableau, on constate aussi que lors de la création, les femmes entrepreneures interviewées éprouvent des difficultés d'ordre socioculturel de genre avec une fréquence de 09. Ce type de problème est spécifique à la geinte féminine d'où les femmes entrepreneures sont moins libre que les hommes ce qui limite leurs déplacements, fréquentations, et leurs initiatives individuelles car la société considère toujours que le monde de la femme est à l'intérieur de la maison et que l'extérieur est un monde masculin ; à partir de là, la femme entrepreneures doit toujours se justifier auprès de sa famille, son époux et même envers son entourage ; une enquêtées affirme que *« pour moi, ici en ALGERIE la femme doit se déguiser comme un homme pour réussir, elle ne doit pas être très féminine sinon elle va être jugée négativement, donc pour quelle soit acceptée, elle doit se comporter comme un homme dont tout*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

ce qu'elle fait » [propriétaire d'un atelier de couture âgée de 45 ans] une autre enquêtée rajoute « *il n'ya aucune différence entre les femmes et les hommes, c'est-à-dire aucun obstacle d'ordre juridique mais les obstacles sont beaucoup plus d'ordre moral et social, c'est une société qui a une représentation de la femme incompétente, elle n'est jamais majeure, la femme est considérée comme un objet* » [propriétaire d'une promotion immobilière, âgée de 42 ans]

La concurrence et l'instabilité du marché semble le quatrième obstacle que ses enquêtées ont rencontré lors de la création avec une fréquence de 04, vu la grande activité entrepreneuriale que connaît la région d'AKBOU d'un côté et d'un autre côté le manque d'expérience dans le domaine entrepreneurial au début de création ce qui rend encore plus difficile de se stabiliser sur le marché.

Puis vient en dernier lieu les obstacles d'ordre professionnels avec une fréquence de 02, lié à la rareté de la main d'œuvre qualifiée. Cela est dû à l'offre de formation des organismes formateurs qui ne répondent pas aux attentes et aux exigences de ces entreprises. « *À part les apprenties que je forme et par la suite, je les garde dans mon entreprise, il est très difficile des trouver une main d'œuvre qualifiée, c'est pour cela que j'envisage de ramener des salariés turques* ». [Propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45ans]

D'après ce tableau on déduit que les obstacles les plus fréquents chez nos enquêtées sont liés à la lenteur administrative qui démotive est freine nos enquêtées dans la concrétisation de leurs projets, suivi en deuxième rang par des obstacles d'ordre financier et matériel et plus au moins les obstacles de

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

société c'est-à-dire des obstacles socioculturels de genre qui agissent toujours au détriment de la femme entrepreneure.

❖ **Les solutions adoptées par les femmes pour résoudre les problèmes rencontrés lors de la création d'entreprise :**

Il est à signaler que la quasi-totalité des femmes entrepreneures interrogées font généralement appel à leurs familles pour les soutenir lors de la création. D'après les réponses de nos interviewées, les recours les plus fréquents de ses femmes entrepreneures sont souvent orientés vers le père et l'époux pour surmonter l'ensemble des obstacles cités dans le tableau précédant. Cela prouve l'engagement, l'implication et la participation de la famille dans la prise de décision de l'avenir de l'entreprise, elles font appel à eux pour pouvoir débloquer et accélérer les procédures, gagner du temps lors de la création et concrétiser leurs projets. Ce genre de recours est préférable chez nos enquêtées du fait qu'il leur procure une certaine facilité d'accès, une confiance partagée assurée par leur appartenance à la même famille et aussi une souplesse, c'est-à-dire, que ces membres de la famille n'attendent rien en retour. Une enquêtée affirme que « *j'ai emprunté de l'argent de mon père parce que lui va m'accorder du temps pour le lui rendre, il ne va pas me condamner, en plus que je gagne ou je perd ça lui est égale, car il ne va pas m'en vouloir et il peut oublier son argent* » [boulangère, âgées de 45 ans], la même enquêtée affirme aussi que « *lors de la création c'est mon mari qui a presque préparé tout les dossiers qu'il faut par ce qu'il a des connaissances, sinon je serais perdue est totalement bloquée* ». Une autre enquêtée rajoute aussi « *lorsque j'ai entamé mon projet, les gens de ma région m'ont beaucoup fait souffrir avec leurs jugements négatifs, par ce que je sors tout le temps et des fois je rentre tard et aussi je fréquente des hommes mais je n'avais pas le choix car c'est le métier, mais « **hamdoulah** » si j'ai pu*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

dépasser ce problème c'est par ce que je suis très bien entourée par ma famille et c'est tout ce qui compte ». [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

Le recours aux amis et connaissances lors de la création constitue la deuxième solution pour ces femmes entrepreneures qui est d'après nos entretiens une solution très rare est très évitable par ces entrepreneures du fait que la famille leur confère tout le soutien nécessaire, une enquêtée affirme que « *ma grand mère me dit toujours lehbabe dhimdoukal ma theravhadhe meya tehaninagde meya skamenagde aghedhanine, ma thaghlidhe meya akidaouthéne meya tehaguinede akidawthéne* » c'est-à-dire « *ma grand-mère me dit toujours qu'il ne faut pas trop compter sur les amis car ils sont infidèles et opportunistes* » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

Tableau N°19: L'origine du capital investi par les femmes entrepreneures enquêtées :

Financement	Fréquence	%
Ressources familiales	15	50
Apport personnel	08	26.66
Organismes publique	07	23.33
Total	30	100%

D'après ce tableau, on constate que les femmes entrepreneures interrogées ont eu recours à des ressources financières familiales avec une fréquence de 15, ce type de ressource confère à ces enquêtées une certaine facilité dans leur mobilisation vu qu'elles proviennent en premier lieu des parents et/ou de l'époux. Ces enquêtées affirment toutes leurs préférences

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

pour ce genre de financement qui se caractérise par la confiance et la sécurité entre les parties prenantes et même une certaine souplesse dans les délais de remboursement, une enquêtée affirme que *« si j'emprunte de l'argent de ma famille c'est par ce que, d'abord je ne considère pas cela comme une dette et parce que cela m'évite le recours à la pitié « lemzia » des gens, et c'est plus rassurant quand il s'agit de la famille »* [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]. Une autre enquêtée affirme aussi que *« je préfère emprunter de l'argent de ma famille car on m'accorde beaucoup de temps et en plus de ça, je ne le considère pas comme une dette »* [propriétaire d'un salon de coiffure, âgée de 28ans]

En deuxième position vient l'apport personnel ou le fond propre avec une fréquence de 08, ces enquêtées affirment que malgré qu'elles ont épargné de l'argent accumulé grâce aux activités exercées avant la création de l'entreprise mais cela reste toujours insuffisant vu la cherté de leurs projets et c'est pour cela quelles font recours à des financements soit auprès de leurs familles ou auprès des organismes publics.

En troisième position vient les sources de financement de la part des organismes publics (ANSEJ, ANGEM, CNAC et banques) avec une fréquence de 07. Les femmes entrepreneures interrogées affirment que cette source de financement est très précieuse, car ça les a beaucoup aidé dans la création et la concrétisation de leurs projets et leurs rêves. Ces organismes ont contribué à faire sortir la femme du foyer et à participer à l'activité économique et puis à absorber le chômage et cela en dépit de toutes les complexités liées aux dossiers et aux remboursements malgré que les femmes entrepreneures d'AKBOU manifestent encore des contraintes envers ce type de financement, une enquêtée affirme que *« Pour moi l'ANSEJ est une sécurité et une assurance, les gens qui n'ont pas réussi je ne sais pas*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

comment ils n'y sont pas arrivé ». La même enquêtée assure que pour elle, la dette est une source de motivation cruciale « pour moi le crédit auprès de ces organismes est une source de motivation car elle me pousse à travailler d'arrache Pier et de penser tout le temps à mon travail » [propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

D'après ce tableau on déduit que la source du capital investi par nos enquêtées pour financer leurs projets sont d'abord les ressources familiales. Le recours à ce type de financement est motivé par la sécurité et l'assurance qu'il leurs confère, parce qu'il provient des membres de la famille des parents ou de l'époux et puis aussi par l'apport personnel, mais malgré cela nos enquêtées se trouvent toujours dans le besoins et c'est pour cela qu'elles font appel à un troisième type de financement provenant des organismes publics ce dernier a pris la troisième place dans ce tableau parce que ces femmes sont réticentes du fait de sa complexité causé par la lenteurs administratives de ces organisme comme on l'a détaillé dans le tableau N°18 intitulé les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise par les femmes entrepreneures.

❖ Le remboursement des dettes :

D'après le tableau précédent, qui illustre l'origine du capital investi, on a constaté que nos enquêtées ont fait appel à deux type de crédits: familial et public à cause de l'insuffisance de leurs fonds propres. Et d'après nos entretiens, l'ensemble de nos enquêtées affirment qu'elles ont remboursé leurs dettes dans les délais, mais elles mettent l'accent sur la difficulté de rembourser leurs dettes au début du projet par défaut d'expérience, manque de clientèles ce qui rend difficile d'avoir une place sur le marché, mais une fois qu'elles ont dépassé cette période, ces entrepreneures affirment que leurs

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

entreprises ont suffisamment de travail, ce qui leur garantit une place dans le marché et par conséquent de rembourser leurs dettes dans les délais. une enquêtée affirme que « *oui j'ai remboursé ma dette en l'espace de cinq mois, car il ya une grande rentabilité puisque je travaille très bien et ce grâce à la fidélité de mes clientes qui venaient se coiffer dans le salon de ma tante quand j'étais salariée chez elle, elles m'ont donc suivi dans mon nouveau salon* » [propriétaire d'un salon de coiffure, âgées de 28ans] dans le même sens une autre enquêtée affirme que « *oui je l'ai remboursé et dans les délais et c'est grâce à mon courage et ma détermination, mais le départ était difficile car la banque ne finance pas à 100% donc il faut toujours avoir un fond au départ !lorsque je l'est versé il me restait plus rien* » [Propriétaire d'une agence immobilière, âgée de 42 ans].

Tableau N° 20 : La nature des relations de nos enquêtées avec d'autres entrepreneures :

La nature de la relation	Fréquence	%
Relations professionnelles	06	60
Relations amicales	02	20
Aucune relation	02	20
Total	10	100%

D'après ce tableau, on constate que la majorité des entrepreneures interrogées d'AKBOU tissent beaucoup plus des relations d'ordre professionnel vis-à-vis d'autres entrepreneures avec une fréquence de 06, la nature de cette relation peut se diversifier sur plusieurs rapports au travail comme l'approvisionnement, la sous-traitance, achat et vente, échange d'informations, dépannage, formation des salariés... etc. une enquêtée affirme que « *je travaille avec des boulangers de la région, je leur vend toute*

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

ma production et c'est plus rentable avec les entreprises qu'avec des particulier »[propriétaire d'une boulangerie de production des gâteaux traditionnels, âgée de 45 ans], une autre enquêtée exprime aussi que « *lorsque je suis submergée par les commandes des clientes je fais de la sous-traitance avec des entreprises qui n'ont pas de travail* »[propriétaire d'un atelier de couture, âgée de 45 ans]

La deuxième catégorie est celle des relations amicales avec une fréquence de 02 qui sont souvent des relations avec des gens de la même région ou des anciens camarades de classe ou de travail. Suivi de la catégorie qui n'a aucun contact avec d'autres entrepreneurs représentée avec une fréquence de 02 cela est lié à la nature de l'activité d'un coté et d'un autre coté par défaut de temps. Une enquêtée exprime que « *je n'ai pas de temps pour tisser des relations avec des entrepreneurs car j'ai une grande responsabilité, 150 enfants en charge sans oublier le foyer et en plus de ça je n'en ai pas besoin car je maîtrise la situation* » [propriétaire d'une crèche âgée de 36 ans].

Enfin, on déduit que l'enrichissement et la diversification des relations entre les entrepreneurs permettent la naissance des réseaux d'entrepreneurs ce qui génère un climat de solidarité et de coopération entre eux et par conséquent de développer la culture d'entreprise.

Conclusion du chapitre :

La création d'entreprise chez nos enquêtées malgré tous les obstacles administratifs de financement de genre ou autres, la famille reste le recours le plus manifeste de nos enquêtées, il est aussi important de dire que les organismes publics de l'aide à l'investissement (ANSEJ, ANGEM, CNAC...etc.) font foi dans la création des entreprises des femmes

Chapitre VII Le rôle du capital social des femmes entrepreneures durant le processus de création de leur PME

entrepreneures interrogées. D'après les réponses de nos interviewées, on constate l'émergence des réseaux d'entrepreneures dans la région d'AKBOU du fait de la diversification des relations de nos enquêtées avec d'autres entrepreneures que ce soit dans le même domaine ou dans d'autres. Le rôle de ces réseaux consiste d'abord au démarrage de l'entreprise et à la recherche de contacts pour trouver les ressources essentielles à ce démarrage. Le second favorise les échanges dans les deux sens. Le troisième rend le réseautage proactif au point de stimuler la croissance de l'entreprise. Alors on peut dire que ces femmes entrepreneures possèdent un capital social important qui les a soutenues tout au long du processus de création de l'entreprise.

Présentation des résultats

Ce travail de recherche que nous avons effectué autour du rôle du capital personnel et social dans la création des PME auprès des femmes activant dans la région d'AKBOU, nous a accordé la possibilité de vérifier nos hypothèses et de répondre à nos questions de recherche et cela à travers les résultats que nous diffuserons dans cet élément :

Les résultats qui sont relatifs à notre première hypothèse résument que : La moitié de nos enquêtées ont un niveau d'instruction universitaire avec une fréquence de 04 alors que les deux autres, l'une a un niveau de terminal et l'autre un niveau de 09^{ème} AF. Par rapport à l'expérience, la majorité de nos enquêtées étaient en situation salariale avant la création de leurs entreprises avec une fréquence de 05, les femmes de cette catégorie affirment qu'elles ont exercées des activités dans le même domaine investi avant la création de l'entreprise, ce qui leur a procuré assez d'expérience pour créer et gérer leurs entreprises, alors que les autres entrepreneures n'avaient pas d'expérience.

Les femmes entrepreneures interrogées affirment toutes que leurs formations initiales étaient bénéfique pour la création et la gestion de leurs entreprises, donc cette formation initiale est d'un grand soutien dans un premier lieu dans l'aspect technique « savoir faire » avec une fréquence de 07.

Le recours à la formation après la création de l'entreprise est une réalité qui se manifeste chez nos enquêtées, ces femmes affirment que les raisons de leur recours à la formation après la création est dû, dans un premier temps, à des raisons de perfectionnement et de mise à jour, puis dans un second temps, à des raisons d'adaptation et de familiarisation avec le domaine entrepreneurial et l'activité de l'entreprise, puis en dernier temps, à décrocher un crédit auprès des dispositifs mis en place par l'État grâce au diplôme que leurs confèrent cette formation, ce qui confirme notre première hypothèse.

Les résultats qui sont relatifs à notre deuxième hypothèse concluent que : L'existence d'une culture entrepreneuriale dans l'entourage proche de nos enquêtées est une réalité fréquente avec une fréquence de 05. La principale source d'idée de création d'entreprise de nos enquêtées est issue dans un premier lieu, d'une influence et d'une orientation de la part de la famille, l'héritage et l'entourage avec une fréquence de 09. Les obstacles les plus rencontrés lors de la création de l'entreprise par nos enquêtées, sont la lenteur administrative avec une fréquence de 14 et de même pour le financement et les matériels avec une fréquence de 14 aussi, suivi des obstacles socioculturels de genre avec une fréquence de 09.

Pour résoudre ces problèmes rencontrés lors de la création d'entreprise, l'ensemble de nos enquêtées préfèrent la famille comme première solution à leurs problèmes et plus précisément le père et l'époux, puis vient en deuxième solution le recours aux amis et aux connaissances. L'origine du capital investi par les entrepreneures interrogées consiste généralement en les ressources familiales et dans la majorité des cas sont le père et l'époux, avec une fréquence de 15, suivis de l'apport personnel et puis en dernière position les dispositifs mis en place par l'État (les organismes publics). Il s'avère aussi que nos enquêtées tissent des relations avec d'autres entrepreneures dont le premier type de relations est d'ordre professionnels avec une fréquence de 06, le deuxième type est d'ordre amicales, ce qui confirme notre deuxième hypothèse.

Conclusion

Ce travail de recherche nous a permis de concrétiser notre objectif de recherche, dans la mesure où il a répondu à la question principale, qui consiste à savoir, comment ces femmes entrepreneurs de la région d'AKBOU, ont réussi à concrétiser leurs projets et devenir entrepreneurs ?

La réponse à cette question consiste à dire que le capital personnel et social, sont des facteurs incontournables pour toute création et gestion d'entreprise, car d'après notre enquête de terrain ces femmes entrepreneurs rencontrent une réalité difficile, qui leur complique la concrétisation de leurs projets entrepreneuriaux et qu'elles ont pu dépasser grâce à un capital extra économique, par la mobilisation de leurs relations familiales, amicales et institutionnelles, qui les ont aidé à surmonter cette étape cruciale et que juste après la création, ces femmes sont confrontées à d'autres types de problèmes qui sont liés à la gestion de l'entreprise qu'elles ont surmonté grâce à leurs expériences, leurs formations initiales et professionnelles.

Les entreprises créées par les femmes de la région d'AKBOU sont souvent des très petites ou petites entreprises mais rarement des moyennes, alors que la grande entreprise est quasiment absente et qu'elles investissent dans la majorité des cas dans le secteur des services ou l'artisanat. Alors n'est-il pas important de s'interroger sur l'avenir de la moyenne et la grande entreprise féminine algérienne et plus particulièrement sur celles de Bejaia après avoir consacré des années à l'étude des entreprises masculines algériennes ? N'est il pas important aussi de s'interroger sur l'avenir des autres secteurs d'activités telle que l'industrie ? Évidemment, c'est dans cette logique d'idées qu'il faut mener une recherche approfondie pour déceler d'éventuelles suggestions qui peuvent susciter de l'intérêt au domaine de l'entrepreneuriat féminin et ouvrir de nouvelles brèches et perspectives sociologiques en Algérie, car l'insertion de la femme dans la grande

entreprise et dans d'autres secteurs d'activités lui donnerait d'un côté une nouvelle position et statut social et d'un autre côté, bouleverserait tout les aspects, que ce soit économiques, politiques , culturels et même sociétaux du fait qu'elle a sombré depuis le début des années 90 à l'étude des PME algériennes.

Bibliographie

La liste bibliographique :

Ouvrages :

1. ADDI Lahouari. 1999. Les mutations de la société algérienne (famille et lien social dans l'Algérie Contemporaine). Edition la découverte. Paris.
2. BOUTEFNOUCHET Mostafa. 1982. La famille algérienne, (évolution et caractéristiques récentes). Edition société nationale d'Édition et de diffusion. Alger.
3. FAYOLLE Allain. 2005. Introduction à l'entrepreneuriat. Edition DUNOD. Paris.
4. LELOARNE-LEMAIRE Severine et autres. 2012. Femme et entrepreneur, c'est possible ! Edition Pearson. France.
5. LEMIEUX Vincent, OUIMET Mathieu. 2004. L'analyse structurale des réseaux sociaux. Edition de Boeck. Québec. Canada.
6. SCHMITT Christophe. 2008. Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales. Edition Presses de l'Université du Québec. Canada.

Revue et articles:

1. CHALLAL Ferroudja. 1^{er} semestre 2014. Les stéréotypes de genres : « frein à l'entrepreneuriat féminin ». In Référence. Revue semestrielle de la faculté des sciences humaines et sociales. Université de Bejaia. N°2.

Thèses et mémoires :

1. CHALAL Ferroudja. 2001. Les trajectoires personnelles et socioprofessionnelles des femmes entrepreneures en Algérie. Le cas des femmes entrepreneures de la wilaya de Bejaia. Magister. Université A/mira de Bejaia. Faculté des sciences humaines et sociales. Département des sciences sociales.

2. FIRLAS Mohammed. 2012. Impact des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes. Cas ANSEJ de Tizi-Ouzou, Magister. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. Faculté des sciences économiques, des sciences commerciales et de gestion. Département des sciences économiques.

Ressources électroniques :

1. ABDOUN Soumya .Projet ANSEJ : « Un formulaire unique d'inscription pour les jeunes » in LE MAGHREB le Quotidien de l'Économie. Mise à jour: 24-04-2014. [En ligne]
http://www.lemaghrebdz.com/?page=detail_actualite&rubrique=Nation&id=63387 Consulté le 20/04/2015.
2. AÏT-SADI Salim. « L'Eco new L'ANSEJ de Bejaia première au niveau national ». Publié 06/aoute/ 2012.12 :48. [En ligne]
http://www.leconews.com/fr/actualites/nationale/finance-assurances/l-ansej-de-bejaia-premiere-au-niveau-national-06-08-2012-159168_290.php Consulté le 20 avril 2015.
3. Algérie presse service. Jeudi. 12 juin 2014 à 17 :44. « Une évolution annuelle de14% du tissu de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ». Accueil Économie. Agence nationale de développement de l'investissement. [En ligne]<http://www.aps.dz/economie/7577-une-%C3%A9volution-annuelle-de-14-du-tissu-de-l-entrepreneuriat-f%C3%A9minin-en-alg%C3%A9rie> .Consulté le 26/11/2014.
4. BAUDASSE Thierry et MONTALIEU Thierry. 13/01/2006. «Le capital social: un concept utile pour la finance et le développement ». [En ligne] <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00007798/document>. consulté le 17/01/2015.

5. BAYAD Mohamed et autres. 2006. « Le métier de l'entrepreneur le processus d'acquisition des compétences ». 8^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. CIFEPME. [En ligne] http://airepme.org/images/File/2006/089_Lemetierdelentrepreneur.pdf Consulté le 09/01/2015.
6. BORIES-AZEAU Isabelle. CLAUDE Fabre. ANNE Loubes. 2011. « Le capital social dans un réseau communautaire de PME : rôle-clé pour l'émergence et l'institutionnalisation du réseau, Management international ». Vol. 15. N° 03. [En ligne] <http://www.erudit.org/revue/mi/2011/v15/n3/1005431ar.pdf>
7. BOURDIEU Pierre. janvier 1980. « Le capital social, in acte de la recherche en science sociales ». Volume 3.[En ligne] http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss_0335-5322_1980_num_31_691_20 .Consulté le 08/11/2014
8. CHIKH Abdoul khadere Mane. 2008. « les modes gestion des hommes et des femmes entrepreneurs dans les petites et moyennes entreprises (PME) à DAKAR ».mémoire de maitrise en sociologie. présenté et soutenu à l'université de chikh anta diop de dakar.Sous la direction de Mme fatou. Sarr moustafa TAMBA. [En ligne].http://www.senrgenre-ucad.org/test2/docs/M%C3%A9moires_finaux/kader%20final.PDF. consulté le 29/12/2014.
9. DANY Françoise. 2002. « Cadre et entrepreneuriat mythe et réalité ». Cadres, Dynamiques, Représentations Entreprises Sociétés. [En ligne] <http://gdr-cadres.cnrs.fr/cahier/Cahier3.pdf> Consulté le 15/02/2015.
10. Découvrir rapidement la création d'une entreprise in. www.APCE.com. [Enligne]http://logi104.xiti.com/go.click?xts=439351&s2=1&p=Accueil::Espace%20Createur::Etapas%20de%20la%20creation::decouvrir_rapidement_la_creation.12990.pdf&clic=T&type=click&url=http://media

[.apce.com/file/99/0/decouvrir_rapidement_la_creation.12990.pdf](http://apce.com/file/99/0/decouvrir_rapidement_la_creation.12990.pdf).

Consulté le 15/03/2015

- 11.FAYOLLE Alain et autres. 2008. «Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise ». *Revue française de gestion* 2008/5. N° 185. Lavoisier. Paris. [En ligne]
http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=RFG&ID_NUMPUBLI E=RFG_185&ID_ARTICLE=RFG_185_0141 . Consulté le 12/04/2015
- 12.Généreux Jacques.2000. *Introduction à l'économie*. Paris. Éditions du Seuil, coll. « Points Économie ». 3^e éditions. (1^{re} éd. 1992), [En ligne]
http://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_humain. Consulté le 21/01/2015.
- 13.GENEVIEVE Bel. 2009. « l'entrepreneuriat au féminin ». conseil économique. social et environnemental. N°27. [En ligne]
<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/094000521.pdf> Consulté le 21/04/2014
- 14.Gharbi Samia. mars 2011. « Les PME/PMI en Algérie : état des lieux ». n°238.[Enligne]<http://riien.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2011/03/doc-238.pdf> . Consulté le 19/04/2015.
- 15.LANCIANO-MORANDAT Caroline, JOLIVET Éric Gurney, Thomas Hiroatsu Nohara, Peter Van Den Besselaar et Daniel Pardo. 4e trimestre 2009. « Le capital social des entrepreneurs comme indice de l'émergence de clusters ? ».Revue d'économie industrielle. 128 | Document 8.mis en ligne le 01 décembre 2011. [En ligne] <http://rei.revues.org/4082>. Consulté le 13/09/214.
- 16.LEE-GOSSELIN Hélène et autre. 2010. « Réalité, besoins et défis des femmes entrepreneurs de la région de la capitale nationale ». [En linge] http://www.crecn.qc.ca/media/documentation/autres-documents/70_Etude-entrepreneuriat-feminin.pdf Consulté le 21/04/2014.

17. Le soir d'Algérie. Mardi 26 février 2013. « Développement de l'entrepreneuriat féminin (les femmes arabes se concertent à Alger) ». [En ligne] <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2013/02/26/article.php?sid=145731&cid=2>. Consulté le 26/11/2014.
18. Légaré Marie-Hélène et St-Cyr Louise. 2000. « Portrait statistique des femmes entrepreneures ». Les indicateurs de l'entrepreneuriat féminin et la disponibilité des données sur les femmes et leur entreprise. Gouvernement du Québec. [En ligne] https://www.economie.gouv.qc.ca/pageSingleCFile/bibliotheques/etude-s-analyses/analyses-sur-lentrepreneuriat-et-les-pme/portrait-statistique-des-femmes-entrepreneures/?tx_igfileimagectypes_pi1%5Buid%5D=1265&tx_igfileimagectypes_pi1%5BdlImage%5D=1&tx_igfileimagectypes_pi1%5Bindex%5D=0 Consulté le 14/02/2015
19. MARZOUK Farida. 2006. « PME et compétitivité en Algérie ». Université de Bouira. Algérie. [En ligne] <http://fseg.univtlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf>. Consulté le 16/01/2015.
20. NADIM Ahmad ET Anders Hoffman. 2007. A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Paris. OCDE. (www.oecd.org/dataoecd/21/51/39629644.pdf). Consulté le 26/01/2015.
21. Newsletter juridique arcofina HOLDING. Aout 2010. http://www.algermedina.com/actualite/newsletter/Newsletter_Aout_2010.pdf consulté le 20/04/2015.
22. STEINER Philippe et VATIN François. 2009. « Traité de sociologie économique ». Paris. [En ligne]

<http://www.ergative.com/web.php?1=fr&p=1&q=Ouvrage+recens%C3%A9+%3A+Trait%C3%A9+2+sociologie+%C3%A9conomique%2C+Philippe+Steiner+et+Fran>. Consulté le 13/04/2015.

23. TALAHITE Fatiha. 2006. « Sociologie Économique ». 3ème cycle. Faculté Jean Monnet. Université Paris. 11. [En ligne] <https://cel.archives-ouvertes.fr/cel-00607411> consulté le 15/02/2015.

Les annexes

Annexe N°01 : Le guide d'entretien :

➤ Les caractéristiques individuelles des femmes entrepreneures d'Akbou :

1. Age ?
2. Niveau d'instruction ?
3. Situation matrimoniale (célibataire, mariée, divorcée, veuve) ? Quel est le nombre de vos enfants ?
4. Profession de l'époux ?
5. Profession des parents ?
6. Avez-vous Dans votre entourage proche des personnes qui ont créés des entreprise ?quelle est leurs rapport vis-à-vis de votre projet ?

➤ Les coordonnées de l'entreprise :

1. Date de création ?
2. Activité de l'entreprise ?
3. Le statut juridique de l'entreprise ?
4. Le nombre de salariés ?

➤ Le capital social des femmes entrepreneures d'Akbou et leurs idées de création :

1. Comment avez-vous eu l'idée de créés votre entreprise ?
2. Pourriez-vous nous expliquer le processus de création de votre entreprise ?
3. Avez-vous rencontrée des problèmes lors de la création ? si oui dit nous quel genre de problèmes ?
4. A qui avez-vous eu recours pour régler ses problèmes ?
5. Avez-vous eu recours à un crédit auprès de vos proches ? Si oui comment, sinon pour quoi ?
6. Avez-vous bénéficiée d'une source financière publique (banque, ANSEJ, ANJEM...etc.) ? Si oui comment, sinon pour quoi ?

7. Est vous en contacte avec d'autres entrepreneurs ? Si oui quelle est la nature de ses relations, si non pour quoi ?

8. Actuellement avez vous remboursé vos dettes ?

➤ **Le capital personnel des femmes entrepreneures d'AKBOU :**

1. Est-ce que vous avez exercé des activités avant la création de votre entreprise ? comment cette expérience vous a telle aidée dans la création et la gestion de votre entreprise ?

2. Votre formation initiale vous a telle aidée dans la prise en charge de certaines activités de votre entreprise ? Si oui comment, sinon pour quoi?

3. Est-ce que vous avez suivie des formations après la création de votre entreprise ? pour quoi?

4. Actuellement sentez-vous le besoin en formation ? pour quoi ?

➤ **La gestion de l'entreprise et les obstacles rencontrés :**

1. Qui sont les personnes qui travaillent au sein de votre entreprise ?

2. Comment vous les avez recrutées ?

3. Est-ce que vous rencontrez des obstacles dans la gestion de votre entreprise ? quel genres de problèmes ? comment vous régler ses problèmes ?

4. Comment vous réglez vos affaires avec les organismes et partenaires (banques, impôts....etc.)

Annexe N°02 : Tableaux statistiques

Tableau N° 01 : la fonction de l'époux de nos enquêtées :

La fonction	Fréquence	%
Fonctionnaire	05	71.42
Libérale	02	28.57
Total	07*	100%

Tableau N° 02 : la fonction du père de nos enquêtées :

La fonction	Fréquence	%
Fonctionnaire	04	50
Libérale	03	37.5
Retraité	01	12.5
Total	08	100%

Annexe N° 03 : Le bilan annuel des PME de Bejaia 2014.

I. Évolution des PME :

1 - Présentation de la population des PME

Le nombre total de PME dans la wilaya de Bejaia -arrêté au 31 Décembre 2014 déclarées auprès de la caisse nationale des assurances sociales (CNAS), s'élève à **18 970** PME contre **18 581** enregistrées à la fin du trimestre précédant.

Les PME opérationnelles sur le territoire de la wilaya emploient, selon le même fichier, un effectif total de **55 615** emplois déclarés sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la Caisse Nationale des Non Salariés (CASNOS).

a. Les PME Privées

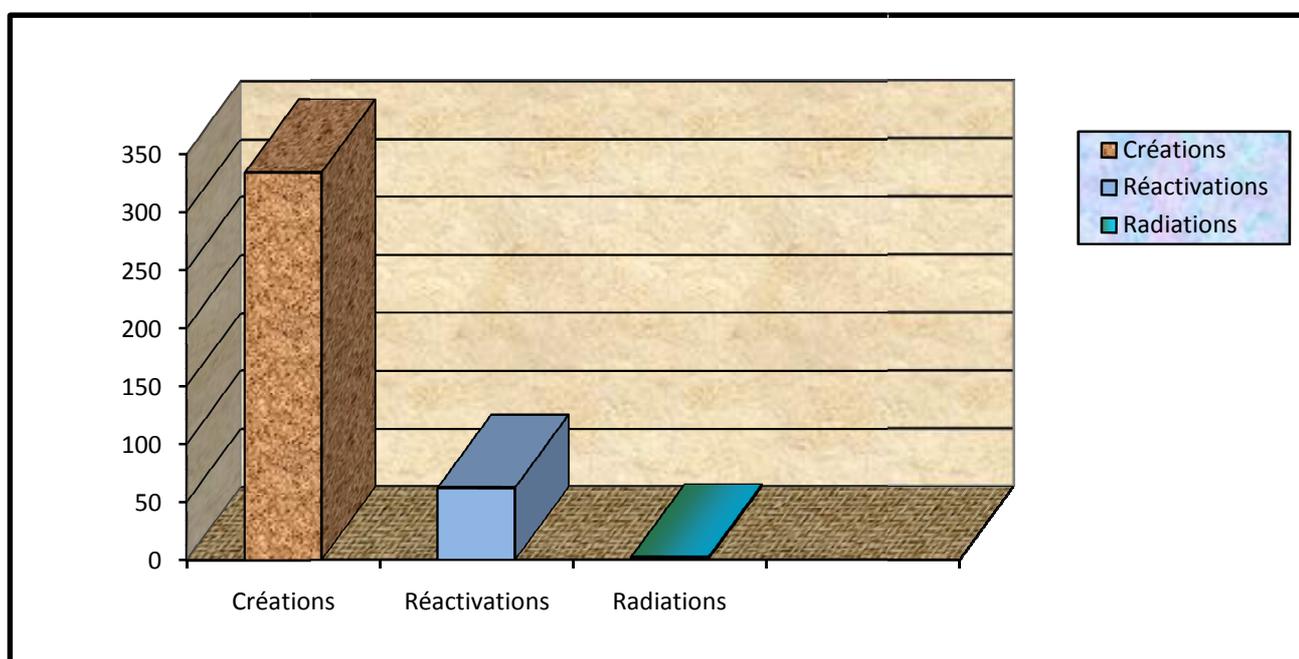
Le nombre de PME privées s'élève à **18.929** PME privée à la fin de 4^{ème} trimestre 2014.

Ces entreprises constituent la composante majeure de la population des PME opérationnelles, et emploient, selon la même source un effectif total de **53.151** emplois déclarés.

La dynamique et la mouvance de cette catégorie d'entreprises se sont traduites par une croissance trimestrielle de **389** entreprises.

Il y'a eu

- **334** Créations
- **62** Réactivations
- **07** Radiations.



b. Les PME publiques

Le nombre total des PME publiques enregistrée à la fin de 4^{eme} trimestre 2014 est de **41** PME soit un taux de **0,27%** par rapport au nombre total des PME.

Les PME publiques emploient, selon la même source, un effectif total de **2464**

2 - Population du secteur de la PME

A la fin de 4^{eme} trimestre 2014, la population des PME, dans ses principales composantes, se présente selon le tableau récapitulatif suivant :

Nature des PME	Nombre des PME	Emplois
PME privées	18 929	53 151
PME publiques	41	2 464
Total	18 970	55 615

Sources : exploitation du fichier CNAS

Commentaire :

Il est à signaler, que les PME publiques ne représentent qu'une infime partie de la sphère des PME dans la wilaya de Bejaia, avec **41** PME soit un taux **0,24%**.

Toutefois, elles emploient 2 464 postes soit un taux moyens par PME de 60%.

3- Mouvements des PME privées :

Secteurs d'activités		Nombre de PME 3 ^{eme} trimestre 2014	Mouvements 4 ^{eme} trimestre 2014				Total de PME 4 ^{eme} trimestre 2014
			Création	Radiation	Réactivation	Ecart	
01	Agriculture et pêche	403	4	0	0	4	407
02	Eaux et énergie	3	0	0	0	0	3
03	Hydrocarbures	0	0	0	0	0	0
04	Services et travaux pétroliers	0	0	0	0	0	0
05	Mines et carrières	28	1	0	0	1	29
06	I.S.M.M.E	392	11	0	1	12	404
07	Matériaux de construction,	290	3	0	0	3	293
08	Bâtiments et Travaux Publics	4443	59	2	11	68	4511
09	Chimie, plastique	125	3	0	1	4	129
10	Industrie agroalimentaire	628	14	0	2	16	644
11	Industrie du textile	192	6	0	1	7	199
12	Industries du cuir	5	0	0	0	0	5
13	Industrie du bois et papier	859	12	0	3	15	874
14	Industrie diverses	33	0	0	0	0	33
15	Transport et communication	3496	59	0	21	80	3576
16	Commerce	3630	50	0	6	56	3686
17	Hôtellerie et restaurations	808	15	0	5	20	828
18	Services fournis aux entreprises	1573	54	4	5	55	1628
19	Service fournis aux ménages	1447	35	1	6	40	1487
20	Établissements financiers	37	8	0	0	8	45
21	Affaires Immobilières	96	0	0	0	0	96
22	Services pour collectivités	52	0	0	0	0	52
Total Général		18 540	334	7	62	389	18 929

4-Répartition des PME privées et publiques par secteur d'activité et l'emploi 4^{ème} trimestre 2014

Secteur d'activité	Privée		Publique		Total	
	PME	Emplois	PME	Emplois	PME	Emplois
Agriculture et pêche	407	2 062	01	09	408	2 071
Eaux et énergie	3	22	01	163	4	185
Hydrocarbures	0	0	00	00	0	0
Services et travaux publics pétroliers	0	0	00	00	0	0
Mines et carrières	29	459	02	74	31	533
I.S.M.M.E	404	1 780	03	167	407	1 947
Matériaux de construction,	293	1 603	09	826	302	2 429
Bâtiments et travaux publics	4511	15 057	08	506	4519	15 563
Chimie, caoutchoucs, plastique	129	705	02	135	131	840
Industries agroalimentaires	644	3 066	01	69	645	3 135
Industrie Textile, bonneterie,	199	417	01	136	200	553
Industries des cuirs et chaussures	5	10	00	00	5	10
Industrie du bois, liège, papier,	874	1 888	02	16	876	1 904
Industries diverses	33	48	00	00	33	48
Transport et communication	3576	5 031	02	75	3578	5 106
Commerces	3686	6 806	04	112	3690	6 918
Hôtellerie et restauration	828	2 549	02	115	830	2 664
Services fournis aux entreprises	1628	7 216	02	58	1630	7 274
Service fournis aux ménages	1487	2 910	01	03	1488	2 913
Établissements financiers	45	382	00	00	45	382
Affaires immobilières	96	522	00	00	96	522
Services pour collectivités	52	618	00	00	52	618
Total	18 929	53 151	41	2 464	18 970	55 615

Sources : exploitation du fichier

CNAS

Commentaire :

Malgré le nombre important des PME privées elles restent vulnérables et fragiles elles s'abritent dans les secteurs où la concurrence n'est pas rude.

Les PME publiques sont des entreprises qui exercent dans tous les secteurs d'activités, elles contribuent au développement local, et interviennent surtout dans le secteur des

Matériaux de construction au premier lieu avec **09** PME et une moyenne de **91,77** emplois/PME), **04** PME pour le secteur du commerce.

5- Répartition des PME privées et l'emplois par secteur d'activités
(suivant la nomenclature)

Source : Exploitation

N°	Secteurs d'activités	Nombre d'entreprise	%	Emplois	%
01	Agriculture et pêche	407	2,15%	2 062	3,88%
02	Eaux et énergie	3	0,02%	22	0,04%
03	Hydrocarbures	0	0%	0	0%
04	Services et travaux publics pétroliers	0	0%	0	0%
05	Mines et carrières	29	0,15%	459	0,86%
06	I.S.M.M.E	404	2,13%	1 780	3,35%
07	Matériaux de construction, céramique	293	1,55%	1 603	3,02%
08	Bâtiments et travaux publics	4511	23,83%	15 057	28,33%
09	Chimie, caoutchoucs, plastique	129	0,68%	705	1,33%
10	Industries agroalimentaires	644	3,40%	3 066	5,77%
11	Industrie Textile, bonneterie, confection	199	1,05%	417	0,78%
12	Industries des cuirs et chaussures	5	0,03%	10	0,02%
13	Industrie du bois, liège, papier,	874	4,62%	1 888	3,55%
14	Industries diverses	33	0,17%	48	0,09%
15	Transport et communication	3576	18,89%	5 031	9,47%
16	Commerces	3686	19,47%	6 806	12,81%
17	Hôtellerie et restauration	828	4,37%	2 549	4,80%
18	Services fournis aux entreprises	1628	8,60%	7 216	13,58%
19	Service fournis aux ménages	1487	7,86%	2 910	5,47%
20	Établissements financiers	45	0,24%	382	0,72%
21	Affaires immobilières	96	0,51%	522	0,98%
22	Services pour collectivités	52	0,27%	618	1,16%
TOTAL		18 929	100	53 151	100

fichier CNAS

Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de **6 962** entreprises dont **2 369** sont des TPE et **145** ont un effectif de plus de 10 Salariées et seules **38** d'entité elles ont un effectif supérieur a 50 employés.

9-Mouvement des PME et de l'emploi par commune :

Secteurs d'activités		PME 3 ^{eme} trimestre 2014	Mouvements 4 ^{eme} trimestre 2014				Total de PME 4 ^{eme} trime stre 2014
			Création	Radiation	Réactivation	Ecart	
01	BEJAIA	6118	111	01	18	128	6246
02	AMIZOUR	503	10	00	02	12	515
03	FERAOUN	196	06	00	00	6	202
04	TAOURIRT IGHIL	64	01	00	00	1	65
05	CHELLATA	64	04	00	00	4	68
06	TAMOKRA	19	02	00	00	2	21
07	TIMZRIT	558	07	01	01	7	565
08	SOUK EL TENINE	423	06	00	00	6	429
09	M' CISNA	93	02	00	00	2	95
10	TINBDAR	55	01	01	01	1	56
11	TYCHI	356	07	00	00	7	363
12	SEMAOUN	284	03	00	00	3	287
13	KENDIRA	87	01	00	00	1	88
14	TIFRA	77	02	00	01	3	80
15	IGHRAM	121	06	00	00	6	127
16	AMALOU	160	01	00	00	1	161
17	IGHIL ALI	83	00	00	00	0	83
18	FENAIA ILMATEN	95	05	00	00	5	100
19	TOUDJA	106	01	00	03	4	110
20	DARGUINA	209	03	00	00	3	212
21	SIDI AYAD	56	02	00	00	2	58
22	AOKAS	398	10	00	00	10	408
23	BENI DJELLIL	172	03	00	01	4	176
24	ADEKAR	102	00	00	00	0	102
25	AKBOU	1700	30	00	06	36	1736

26	SEDDOUK	381	07	00	01	8	389
----	---------	-----	----	----	----	---	-----

	Secteurs d'activités	PME 3 ^{eme} trimestre 2014	Mouvements 4 ^{eme} trimestre 2014				Total de PME 4 ^{eme} trimestre 2014
			Création	Radiation	Réactivation	Ecart	
27	TAZMALT	742	07	00	01	8	750
28	AIT REZZINE	174	05	00	01	6	180
29	CHEMINI	180	01	00	00	1	181
30	SOUK OUFLA	149	02	00	00	2	151
31	TASKRIOUT	283	07	00	00	7	290
32	TIBANE	60	00	00	00	0	60
33	TALA HAMZA	226	05	00	02	7	233
34	BARBACHA	179	02	00	02	4	183
35	BENI KSILA	92	00	00	00	0	92
36	IFRI OUZLEGUEN	347	05	00	04	9	356
37	BOUHAMZA	119	02	00	00	2	121
38	BENI MELIKECHE	37	01	00	00	1	38
39	SIDI AICHE	515	08	03	03	8	523
40	EL KSEUR	709	21	00	02	23	732
41	MELBOU	178	04	00	02	6	184
42	AKFADOU	80	02	00	00	2	82
43	EL FLAY	101	02	00	01	3	104
44	KERRATA	542	05	00	01	6	548
45	DRAA EL KAID	251	01	01	03	3	254
46	TAMRIDJET	103	02	00	00	2	105
47	AIT SMAIL	182	03	00	00	3	185
48	BOUKHLIFA	88	00	00	01	1	89
49	TIZI NBERBER	89	03	00	00	3	92
50	BENI MAUCHE	97	02	00	00	2	99
51	OUDGHIR	385	11	00	04	15	400

52	BOUDJELLIL	152	02	00	01	3	155
Total		18 540					18 929

10 / Les Grandes Entreprises : >250 Salariés

Secteur d'activité	Public		Privée	
	Nbre Entreprises	Nbre Emplois	Nbre Entreprises	Nbre Emplois
Services et travaux publics pétroliers	02	1 088	-	-
I.S.M.M.E	-	-	01	500
Matériaux de construction,	01	507	01	300
Bâtiments et travaux publics	02	583	02	542
Chimie, caoutchoucs, plastique	01	346	-	-
Industries agroalimentaires	-	-	06	7 815
Industrie Textile, bonneterie,	04	1 948	-	-
Industries des cuirs et chaussures	01	494	-	-
Industrie du bois, liège, papier,	01	329	01	770
Transport et communication	01	343	02	609
Services	04	1985	-	-
Total	17	7 623	13	10 536

Le nombre des grandes entreprises enregistrées au niveau de la wilaya est de **30** entreprises dont **17** du secteur public.

Elles exercent dans **11** secteurs d'activités principalement dans les industries manufacturières (agroalimentaire et textile.....).

Elles emploient **18 159** salariés soit un taux de **27,37%** par rapport au total d'emploi (PME+Grande entreprise).

Le secteur privée emploi à lui seul **10 536** salariés soit un taux de **58%** par rapport au nombre total des Grandes entreprises.

Le secteur de l'agroalimentaire emploie à lui seul **7 815** salariés.