

UNIVERSITE ABDERAHMANE MIRA BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES HUMAINE 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 des organisations et du travail

Thème

*Le rôle du capital économique dans la création des
entreprises*

*Etude sociologique auprès des entrepreneurs créateurs
d'entreprise dans la région*

de Beni Maouche, willaya de Bejaia

Présenté par :

_ HILEM Azzeddin

_ BOUDA Adel

Encadré par :

Mm . CHALAL . F

Session septembre 2020

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 :

Madame CHALLAL F 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 tous les entrepreneurs entrepreneures qui ont collaboré et adhéré à notre enquête en répondant à nos questions et qui nous ont accordé de leurs temps.

Comme nous remercions aussi nos parents et notre cher ami TOUFIK Fortas tous ceux qui ont participé de près ou de loin à mener à bien notre projet.

Merci

Dédicace

je dédié ce modeste travaille à moi-même, à mes
parents qui m'ont poussé à continuer le master
malgré que je ne voulais pas, à leurs soutiens et à
leurs patience, à tous ceux qui m'ont encouragé, à
mon ami Toufik Et ceux qui m'ont aidé de
prés ou de loin.

Merci

Azzeddin

Dédicace

Je dédié ce modeste travaille, à mes parents, à mes frères et mes sœurs, à leurs soutiens, et à tous ceux qui m'ont encouragé, à mes amis et ceux qui m'ont aidé de prés ou de loin

Merci

Adel

Liste d'abréviations

Abréviation	Signification
ANEM	Agence nationale de l'emploi
ANDI	Agence nationale du développement et d'investissement
ANGEM	Agence nationale de gestion du microcrédit
ANSEJ	Agence nationale pour soutien à l'emploi des jeunes
CAF	Capacité d'autofinancement
CASNOS	Caisse nationale des non salariés
CFPA	Centre de formation professionnel et d'apprentissage
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
CNAS	Caisse nationale des assurance
SARL	Société à responsabilité limité
SNC	Société en nom collectif
SPA	Société par action
PME	Petite et moyenne entreprise

Liste des tableaux

N° du tableau	Titre	Page
1	La typologie des PME/PMI	31
2	la population des PME en 2018	35
3	Population globale des PME à fin S1/2018	36
4	le nombre des PME selon la typologie des entreprises 2018	38
5	Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités.	39
6	Répartition des PME privées par secteur d'activité	40
7	Concentration des PME privées (personnes morales) par région	41
8	Evolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018)	41
9	Caractéristiques d'un entrepreneur	50
10	La Nature de l'entreprise familiale par rapport à l'entreprise non familiale	59
11	structure de financement mixte	66
12	structure de financement triangulaire ; niveau 1	67
13	Structure de financement triangulaire (niveau 2)	67
14	structure de financement	69

Liste des figures :

Titre de la figure	La page
la distribution des PME par personnalité juridique.	37
la distribution des PME par taille.	38
le financement mixte ANGEM promoteur	71
Le financement mixte promoteur banque	72
Le financement triangulaire (banque-ANGEM-promoteur)	73

Table des matières

	Introduction générale	
	La partie théorique	
	Chapitre 01 : Cadre méthodologique de la recherche	
	Préambule	
01	Les raisons de choix du thème	05
02	Les objectifs de la recherche	05
03	La problématique	05
04	Les hypothèses	09
05	La définition des concepts	09
06	La pré-enquête	17
07	La méthode utilisée	18
08	La technique utilisée	18
09	Les études antérieures	19
	Chapitre 02 : L'entrepreneuriat, réalités des PME en Algérie et dispositifs d'aides à la création des entreprises en Algérie.	
	Préambule	
01	L'entrepreneuriat	22
1-1	Le champ de l'entrepreneuriat	22
02	Le processus entrepreneurial	23
03	Aperçu sur les PME algérienne	25
04	Genèse de développement des PME en Algérie	26
05	les caractéristiques des PME Algérienne	28
06	Le secteur privé et l'informel	29
07	Réalité des PME en Algérie	29
7-1	Typologie des PME	30
08	Classification des PME en Algérie	31
8-1	Classification selon la forme juridique	31
8-2	Classification de la PME selon le domaine de leur activité	33
09	La réalité des PME en 2018	34
9-1	La population des PEM en Algérie 2018	34
9-2	La distribution des PME en Algérie	36

9-3	Evolution de la population globale des PME	40
10	Les services d'appui et d'aide à la création	41
10-1	Ministère des petites et moyennes entreprises	41
10-2	Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME	41
11	Principales contraintes rencontrées par les PME	45
	Conclusion du chapitre	
	Chapitre 03 : Entrepreneur, Création d'entreprise, Capital et financement des entreprises.	
	Préambule	
01	L'entrepreneur	48
1-2	Les types d'entrepreneurs	48
1-3	Quelques caractéristiques et qualités d'un entrepreneur	49
1-4	Motivation de création des PME	50
02	La création d'entreprise	50
2-1	Les types de création d'entreprise	51
2- 2	Les étapes de la création d'entreprise	51
2-3	Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise	53
2-4	Stratégies de développement de la jeune entreprise	53
2-5	L'esprit d'entreprise	54
2-6	L'entrepreneur et le risque	55
03	L'entreprise familiale	56
3-1	Les multiples définitions de l'entreprise familiale	56
3-2	Les caractéristiques de l'entreprise familiale	57
04	Capital et financement des entreprises	59
4-1	Capital économique	59
4-2	Les sources de financement des PME	60
05	Les organismes d'appuis à la création d'emploi en Algérie et leurs modes de financement	63
5-1	L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)	63
5-2	: La caisse nationale d'assurance chômage CNAC	67
5-3	L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM)	68
	Conclusion du chapitre	72

Partie pratique

Présentation du terrain et caractéristiques de l'échantillon

Préambule

01	Présentation du terrain d'enquête	76
02	Le déroulement de l'enquête	80
03	La méthode utilisée	80
04	Les difficultés rencontrées	81
05	Le choix des enquêtés	81
06	L'organisation des données du terrain	82
07	Les portraits des entrepreneurs interrogés	83
08	L'analyse des portraits	85

Analyse et interprétation des données

Préambule

01	Analyse de la première hypothèse	88
0 2	La source de l'idée de création d'une entreprise	88
2-1	La succession d'une activité familiale	88
2-2	Par amour du métier	89
2-3	Par expérience	90
2-4	Par formation, stage	90
2-5	Changement du statut	90
2-6	La rentabilité	90
03	Les raisons des choix du secteur d'activité des entrepreneurs	91
3-1	La rentabilité	91
3-2	Le désir de développer l'entreprise familiale	92
3-4	La forte demande	92
3-5	Par amour	93
04	La source de financement des entreprises	93
4-1	Le financement familial	94
4-2	La part d'héritage des entrepreneurs	95
4-3	L'autofinancement	95
4-4	Le financement public	96
05	Les multiples entraves rencontrées lors de la Création des entreprises :	97
5-1	Manque de financement, d'expérience et d'équipements	97

5-2	Manque de personnel	97
5-3	La paperasse	98
5-4	Trouver un local	98
5-5	Aucuns obstacles	98
6	Le recours à la famille pour le financement de l'entreprise	99
7	La relation entre le budget d'investissement et le domaine d'investissement	99
	Synthèse	
8	L'analyse de la deuxième hypothèse	101
9	La stratégie d'affaire adoptée par les entrepreneurs de Beni Maouche pour maintenir leurs entreprises en marche	101
9-1	La bonne gestion des volets de l'entreprise	102
9-2	La nouveauté de production	102
9-3	La permanence et la disponibilité	102
9-4	Avoir un personnel qualifié	102
10	La gestion de l'entreprise	103
10-1	L'autogestion	103
10-2	La gestion familiale	103
11	Les obstacles de gestion des entreprises	104
12	Les modes de recrutement des employés	104
12-1	Recrutement par le bureau de main d'œuvre, l'ANEM	104
12-3	Recrutement par CFPA	105
12-4	Recrutement par réseau ou par qualification	105
13	La participation des entrepreneurs dans la réalisation des	105
	taches :	
14	Le recours des entrepreneurs à une aide financière étatique	106
15	Le rôle de cet accompagnement financier et entrepreneurial dans la pérennité des entreprises	106
16	La réalisation des objectifs attendus	107
	Synthèse	
	Présentation des résultats de l'enquête	108
	Conclusion	111
	Liste bibliographique	

Annexe

Introduction :

Depuis la fin des années 1980, tous les gouvernements algériens ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays. La démarche socialiste n'est plus une option, une autre structure est impérativement recommandée. Le secteur privé qui était à l'ombre du secteur public, est maintenant le sauveur du tissu économique algérien. C'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. Ce qui explique que le recours au secteur privé est une nécessité absolue.

Pour développer le secteur privé et encourager la création des PME , les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME (Ministère de la PME, Fonds de garantie ...) et une batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprise a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début des années 1990.

Les années 1990 étaient la fenêtre vers un mode de gestion déficient et une conduite économique régnée par les PME, l'adoption du nouveau code d'investissement en 1993, dont le but était l'ouverture et la promotion de l'investissement, se voulait la pierre angulaire qui à permet l'émergence des PME en Algérie. dans le même cadre , plusieurs dispositifs et programmes d'accompagnements financier et entrepreneuriaux ont été appliqués (DIPJ , ANSEJ , ANGEM...etc.) dans le but de donner l'opportunité aux jeunes et les encouragés à entreprendre et créer leurs propre entreprises, car les PME sont les unités économiques les plus facile a créer , les plus dynamiques et les unités qui réussissent le mieux à promouvoir le tissu économique .

La création des PME demeure le domaine le plus parfait afin de regrouper les forces et la créativité des jeunes. Mais en se lançant dans un tel projet, plusieurs entraves seront rencontrées. La première entrave que le jeune créateur rencontre c'est le capital économique.

On entend par le capital économique tout atout qui permet le lancement d'un projet dans les bonnes conditions, que ce soit des ressources économiques d'un individu, à la fois ses revenus et son patrimoine et de son héritage, l'ensemble des possessions matérielles, monétaires, outils de production et toutes ressources individuelles, familiales ou étatiques permettant la concrétisation d'un projet d'entreprendre.

La wilaya de Bejaia a un tissu économique très riche et très dynamique en qualité de création des PME, ce qui explique la densité de la population des PME dans la wilaya de Bejaia c'est la domination du secteur privé sur la sphère économique nationale. Les taux de création de PME /PMI à Bejaia sont en évolution permanente, et les entreprises naissantes auront besoin d'une grande mobilisation de leurs capitaux pour qu'elles puissent survivre sur le terrain, donc elles doivent acquérir toutes ressources possibles pour la réalisation de leurs objectifs ; le financement, les biens matériels et immatériels, les terrains, le foncier, les machines de productions, accompagnement entrepreneurial

En outre, une source financière solide est la première étape indispensable que le créateur doit avoir, c'est la base de chaque création qui permet aux créateurs de se lancer dans leurs projets et de réaliser leurs objectifs.

De ce fait, notre recherche consiste à comprendre le processus de création des PME dans la région de Béni Maouche, ce qui nous permettra de répondre à notre question principale sur le rôle du capital économique dans le processus de création des entreprises. À cet effet nous avons organisé notre recherche selon les parties suivantes :

La partie théorique réparties en : Le premier chapitre entame le cadre méthodologique de la recherche, là où on a présenté les éléments suivants : les raisons de choix du thème, l'objectif de la recherche, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts clés, la pré-enquête, la méthode et la technique utilisées, la présentation du guide d'entretien, le choix des enquêtés, et les difficultés rencontrées durant la recherche.

Le deuxième chapitre aborde le processus entrepreneurial, les réalités des PME en Algérie ; sa genèse, ses caractéristiques ainsi que la classification des PME en Algérie, enfin nous terminerons par les dispositifs d'aides à la création des PME et les principales contraintes rencontrées lors de la création des entreprises.

Dans le troisième chapitre nous allons connaître l'entrepreneur ses types et ses caractéristiques, et aussi les motivations et les types de création des entreprises, comme nous allons découvrir l'entreprises familiale et la notion du risque, pour en finir avec le capital économique des entreprises et les modes de financement de chaque dispositif d'aide à la création des entreprises.

Les deux derniers chapitres sont est réservés pour la partie pratique, là où on va présenter les caractéristiques des entrepreneurs interrogés et leurs entreprises, comme on fera l'analyse et l'interprétation des données.

Nous allons terminer notre recherche par la présentation des résultats de la recherche, une conclusion générale, la liste bibliographique et les annexes.

Partie théorique

Chapitre I

Le cadre méthodologique et théorique de la recherche

1. Les raisons de choix du thème :

On peut citer deux types de raisons :

➤ **Les raisons subjectives :**

- Approfondir nos connaissances sur le processus de création des PME pour en profiter à l'avenir.
- Avoir une idée sur le marché de travail.
- Comprendre le phénomène, ses causes, ses enjeux ainsi ses objectifs.
- Initier les jeunes à la création des petites entreprises.

➤ **Les raisons objective :**

- Cette thématique s'inscrit dans notre formation.
- Un thème d'actualité.
- Comprendre le processus de la création des petites entreprises dans la région de Beni Maouche.

2. Les objectifs de la recherche :

- Comprendre le processus de la création des PME et leurs importances.
- Dévoiler la réalité sur les estimations des entrepreneurs concernant le financement et l'accompagnement en entrepreneuriat.
- Démontrer les multiples formes des PME existantes dans notre région.

3. Problématique :

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 sur tous les plans, que ce soit économique, politique, social, culturel et même démographique. Ce qui a poussé ses 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, étatiser les entreprises et faire de la grande entreprise industrielle publique, le secteur central de l'économie Algérienne.¹

Les autorités algériennes ont adopté une gestion socialiste et étatique de l'économie, où l'Etat était le seul acteur qui contrôle l'ensemble des activités économiques et tous les investissements privés. Cette économie était nommée économie planifiée. Pendant cette période, il y avait méconnaissance de ces petites entreprises qui ont été négligées par les pouvoirs publics² à cause de la prédominance du paradigme de la grande organisation comme norme industrielle dominante. Cette politique de gestion a débouché sur une économie de marché incitant le développement du secteur privé, dont le but était de remettre l'économie du pays sur les pieds d'un côté, et réduire l'intensité du chômage d'un autre côté, par l'encouragement de la création des PME en stimulant le phénomène de l'entrepreneuriat et l'apparition de nouveaux acteurs économiques. La réussite des entrepreneurs et la croissance de leur investissement sont la pierre angulaire dans le développement de l'investissement privé dans l'économie nationale.

Cette transition qui a remis en cause la promotion de l'investissement, à donner naissance à plusieurs dispositifs et de programmes pour les jeunes chômeurs. Les indicateurs de ces mesures ne sont identifiables qu'après le début des années 90 en s'insérant dans une économie de 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 privés³. Après l'échec des dispositifs du PEJ Programme de l'emploi des Jeunes 1987, et aussi le DIPJ dispositifs d'insertion Professionnel des jeunes 1990, les autorités algériennes ont adopté d'autres dispositifs de création d'emploi qui est l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes 1996 (ANSEJ) . Et l'Agence Nationale de Gestion de Micro-crédits (ANGEM) on leur accordant l'accompagnement et le financement durant leurs investissements et création des PME.

Fruit de la politique de libéralisation économique poursuivie par l'Algérie et les dispositifs qui ont été appliqués, le premier bilan fin de février 2000 ; indique que l'ANSEJ a reçu 110962 projets de micro entreprises par des jeunes promoteurs prévoyant la création de

¹ DJADDA Mahmoud, AITHEMOUDA Krimo, *le rôle de capital social et personnel dans l'entrepreneuriat féminin*, in revue SORGAM, 2017.

² MADOUY Mohamed, *Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration*, Édition KARTHALA, Paris, 2012. P 50.

³ DJADDA Mahmoud, AITHEMOUDA Krimo, Op cit.

quelques 321880 emplois.⁴ Et en 2016 le nombre des PME recensées était 1014075 entreprises⁵. Deux ans plus tard le nombre des PME a atteint le totale de 1093170 entreprises⁶ et ce chiffre est toujours en croissance permanente.

Sur le plan scientifique, la création des entreprises est considérée comme une problématique d'études importante par de nombreux chercheurs algériens de disciplines différentes. De ce fait, plusieurs recherches ont été faites dans ce domaine, telles que les recherches de AHMED Henni, DJILLALI Liabes et MOUHAMED Madoui, et la grande partie de ces recherches sont celles de CREAD qui porte sur le passage de l'économie planifiée à une économie du marché, parce-que ce passage a donné naissance à des nouvelles figures économiques et à des nouvelles sphères de l'entrepreneuriat.

Selon ZEINEDDINE KHALFAOUI "les petites entreprises algériennes occupent traditionnellement une place importante dans le tissu économique et productif " du moment où les jeunes les aperçoivent tant qu'un agent économique de production de richesses et un outil de lutte contre le chômage, comme elle apparaît comme une solution stratégique et performante, une cellule de richesse et une source de satisfaction des besoins socio-économiques. De ce fait, on constate le désir des jeunes à entreprendre et à créer leurs propres entreprises à fin de se construire et de travailler chez soit ou d'être le patron de lui-même, sans oublier le facteur le plus précieux qui est d'être indépendant et leader de son propre destin, comme disait MICHEL Jordan « Méritez votre statut de leader chaque jours ».

La prise de risque, l'adoption de l'esprit d'entreprendre et l'efficacité dans le choix du secteur d'activité sont alors des normes à prendre en considération dans l'acte d'entreprendre. On comprend ainsi que l'entrepreneuriat est avant tout est action individuelle qui émane d'un choix qui doit être rationnel. Dans l'optique de l'individualisme méthodologique. Raymond BOUDAN, approuve que l'individu soit doté d'une rationalité qui lui permet de prendre des décisions et de choisir ce qu'il veut, ce qu'il a qualifié comme rationalité des choix ou l'action individuelle.

La création d'une entreprise nécessite un ensemble de moyens matériels et immatériels. Ces derniers sont des capitaux indispensables dans le démarrage et la continuité

⁴ Rapport ANSEJ.P 24. 2000

⁵ Bulletin d'information statistique, N 29,1 er Semestre 2016, P 8.

⁶ Bulletin d'information statistique, N 33, 1 er Semestre 2018, P 4.

de l'entreprise. Ils sont résumés dans la théorie des Capitaux de BOURDIEU, le capital social, culturel, économique et le capital symbolique, et d'après lui, c'est eux qui façonnent l'existence de l'individu, donc il fait appel à cet agrégat dans chaque une des étapes de sa vie et même dans ses projets professionnels tel que l'entrepreneuriat où tous les capitaux doivent répondre présent pour la création de l'entreprise. Sans doute, l'enthousiasme des entrepreneurs, la flexibilité de la structure des PME, et leurs capacités à s'adapter à la pression multiforme de l'environnement économique, ainsi que leur aptitude à assurer une intégration économique et le développement des régions, amorcent l'esprit des jeunes à faire le pas, et à se jeter dans cette nouvelle sphère qui joue un rôle fondamental dans le développement économique et social.

Delors, ou avant même la création de l'entreprise, l'entrepreneur doit faire face à pas mal d'entraves durant la concrétisation de son projet, et parmi ses entraves on trouve le financement et les sources matérielles. Chaque bonne réalisation, grande ou petite, connaît ses périodes de corvées et de triomphes ; un début, un combat et une victoire⁷. Suite à l'adoption d'un nouveau code des investissements en 1993⁸, l'Algérie a mis en œuvre plusieurs dispositifs dont l'objectif était de faciliter le processus de création des entreprises et la promotion de l'investissement auprès des jeunes ; comme l'ANSEJ, l'ANGEM, l'ANDI, CNAC ... La question de financement est complexe, et une grande problématique lors de la création des entreprises, c'est pour cela nous essayerons d'analyser ce phénomène sous un angle particulier qui est le capital économique et son importance dans la création des PME masculines dans la région de Beni Maouche, afin de comprendre ce nouveau agent économique qui a bouleversé le tissu productif de pays durant les dernières décennies et qui avait une croissance spectaculaire dans le pays, et pour éclaircir les trajectoires de création des PME. A cet effet notre question de départ sera posée ainsi :

_ Quel est le rôle du capital économique dans le processus de la création et la gestion des PME masculines dans la commune de Beni Maouche ?

Les questions secondaires :

- Quelle est la source du capital économique des entrepreneurs masculins de Beni Maouche ?

⁷ Citation de Mahatma Gandhi

⁸ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

- Quelles est la stratégie développée par les entrepreneurs de Beni Maouche dans la gestion et le maintien de leurs entreprises?

4. Les hypothèses

- Pour créer leurs entreprises, les entrepreneurs de Beni Maouche mobilisent un capital économique issu soit des ressources financières familiales ou du soutien des dispositifs d'aide à la création des entreprises.
- Pour réussir à maintenir leurs entreprises sur le marché, les entrepreneurs ont une tendance à une gestion familiale et un accompagnement entrepreneurial et managérial.

5. Définition des concepts :

Les concepts clés à définir sont les suivants :

1 : La création de l'entreprise :

Lorsque la création d'entreprise est évoquée, vient naturellement à l'esprit, l'image de l'individu qui, va créer et développer une entreprise, source de richesses et d'emplois, faisant de lui un patron respecté, un homme riche.

C'est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, encouragés par les pouvoirs publics pour développer la création d'emploi, elle est freinée par de nombreux obstacles tant administratifs, qu'économique, que sociaux et culturels.⁹

Définition opérationnelle :

La création d'entreprise est pour la plupart des entrepreneurs une réponse à une situation non désirée, elle répond davantage à un besoin de création de son propre emploi qu'à une volonté d'accomplissement ou une recherche d'Indépendance. La création d'entreprises devient la production du statut social en dehors de toute dépendance ou la famille intervient dans la faisabilité de l'acte entrepreneurial.

⁹ MOREAU Régis, *L'émergence organisationnelle : le cas des entreprises nouvelles technologiques*, thèse de doctorat soutenue à l'université de Nantes, 2004.

2 : L'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est avant tout un état d'esprit et une dynamique d'action. De nombreuses recherches ont été faites sur ce sujet, ce qui lui a permis d'avoir de multiples définitions, comme les suivantes : 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 »¹⁰. 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 produits, processus ou marchés. On peut dire que l'entrepreneuriat est vu comme un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'association¹¹.

Le terme entrepreneuriat, « est aussi utilisé de manière plus équivoque pour désigner une attitude professionnelle, voire existentielle, qui serait faite de créativité, d'initiative, de prise de risque ou encore de capacité à rebondir après un échec »¹².

L'entrepreneuriat est compris comme « une attitude qui recouvre des situations professionnelles diverses comme la création d'entreprise, mais aussi la reprise d'entreprise, le statut d'auto-entrepreneuriat et les professions libérales, l'entrepreneuriat social notamment dans des structures associatives, ainsi que l'entrepreneuriat dans des organisations existantes »¹³.

Dans ce contexte, « l'entrepreneuriat en tant que phénomène peut être vu au sens strict ou au sens large. Au sens strict, est l'action de créer de la richesse ou d'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise. Au sens large, on considère comme entrepreneuriat, la capacité de concrétiser une idée, de se mettre en projet, ce qui peut mener entre autres à la création

¹⁰ CHIKH Abdoukader Mane, *Les modes de gestion des hommes et des femmes entrepreneurs dans les petites et moyennes entreprises (PME) à DAKAR*, 2008. P 22.

¹¹ VERSTAETE Thierry et Fayolle Alain, *Paradigmes et entrepreneuriat*, In : revue de l'entrepreneuriat, Vol 4 N°1 2005 .P 11

¹² CHALAL Ferroudja, *les trajectoires personnelles et socioprofessionnelles des femmes entrepreneurs en Algérie, le cas des femmes entrepreneurs de la Wilaya de Bejaia*, mémoire de Magister, Faculté des sciences humaines et sociales, Université A. Mira de Bejaia. P.02, (2011).

¹³ Ibid.

d'une entreprise, mais cela peut mener également à l'entrepreneuriat (capacité collective et organisationnelle pour encourager et accompagner la prise d'initiatives, a tous niveaux dans une entreprise) »¹⁴.

L'entrepreneuriat se définit comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions au sens large de création d'entreprise.

L'entrepreneuriat se définit comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions, au sens large, de la création d'entreprise. L'analyse des caractéristiques individuelles (âge, diplôme, environnement familial,...) et celle des conditions favorables (conjoncture, marché, évolution des technologies, réglementation, culture, finance...)¹⁵.

Pour conclure, ce domaine de l'entrepreneuriat est vraiment vaste à tel point qu'il se limite pas a quelque définition. donc on peut dire que « L'entrepreneuriat, initiation portée par un individu (ou plusieurs individus d'association pour l'occasion) construire ou saisissant une opportunité du mot ce qui est apprécié ou évalué comme tel, dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités et créant de valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse ».¹⁶

3 : L'entrepreneur :

On peut dire que l'entrepreneur c'est quelqu'un d'ambitieux, visionnaire, innovateur, courageux qui prend le risque de créer et qui est toujours en relation et en interaction avec son environnement interne (la famille) et externe (clients), cela veut dire que le milieu familial a un effet positif et significatif sur l'entrepreneur.

¹⁴ <https://www.burostation.fr/blog/lentrepreneuriat>.

¹⁵ BOUABDALLAH Khaled et ZOUACHE Abdallah, « *Entrepreneuriat et développement économique* », les Cahiers du CREAD, N°73,2005, Page 17.

¹⁶ VERSTAETE Thierry et Fayolle Alain, op cit, P 45.

L'entrepreneur est la personne qui prend des risques pour créer des nouvelles innovations, et un phénomène vital pour la société et pour la contribution à la génération et au développement de l'économie.

Un entrepreneur est une personne qui crée ou gère une affaire et en assume la responsabilité. Cette personne fournit des biens ou des services à des particuliers ou des entreprises contre paiement.

« Un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources rares ». D'autres considèrent les fonctions de création, de développement et d'application, des solutions en vue de répondre aux exigences des individus. Cela ne suppose donc, que l'entrepreneur dispose de qualités et compétences requises pour exercer réellement ces fonctions.¹⁷

L'entrepreneur est avant tout un réalisateur de projet, quelqu'un qui, dans la société, perçoit une opportunité et imagine une façon de répondre à ce besoin avant que l'autre ne le fasse c'est une personne qui est face à une situation problématique, développe un projet, une vision qui transforme le problème en une occasion d'affaire.¹⁸

Pour Richard Cantillon l'entrepreneur est celui qui assume le risque d'incertain, de la non probabilité et qui s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers, sans garantie de ce qu'il peut l'attendre.

Pour "Jean-Baptiste Say" (1803), l'entrepreneur est celui qui introduit et combine des moyens de production. Sa conception est assez proche de celle d'un auteur contemporain "Mark Casson" (1991), pour ce dernier, l'entrepreneur assume une fonction de coordination.

La plupart des définitions de l'entrepreneur s'accordent pour dire qu'il s'agit d'un type de comportement englobant : une prise d'initiative, l'organisation et la réorganisation des mécanismes économiques et sociaux dans le but d'exploiter des ressources et des situations, l'acceptation du risque ou de l'échec.

« À travers les définitions données par des chercheurs en entrepreneuriat (Schumpeter 1975, Bruyat 1993, Bygrave et Hofer 1991) l'entrepreneur est présenté comme

¹⁷ Recherches en entrepreneuriat, quelles implications conceptuelles ? Revue Sciences Humaines n°14, décembre 2000, pp. 7-13.

¹⁸ VERSTREATE. Thierry et SAPORTA. Bertrand, *création d'entreprise et entrepreneuriat*. Edition de l'ADREE, janvier 2006. 92

une personne innovante, qui cherche des opportunités pour créer sa propre entreprise afin de tirer des profits et créer de l'emploi »¹⁹

En conclusion, nous pouvons déduire que l'entrepreneur joue un rôle essentiel pour le phénomène entrepreneurial, il possède un statut de propriétaire dirigeant, créateur d'entreprise, qui a pour fonction développer un mode de gestion dans un contexte de défi économique ou d'innovation et la recherche de solutions liées à l'entreprise et son environnement.

4 : Les PME :

« 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»²⁰

Art. 5- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

Art. 6- 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 dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.

Art. 7- La très petite entreprise (TPE), ou micro entreprise est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.²¹

On distingue que la définition des PME se diffèrent d'un pays à un autre ou d'une entreprise à une autre selon la valeur d'effectifs et le total de bilan, et le chiffre d'affaire.

¹⁹ Bayad. M et Naffakhi .H et autres, *l'équipe entrepreneurial : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial*, Université Nancy 2, 2007, P 9 .

²⁰ - La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 01-18 du 12.12.2001, Ministère de PME et de l'Artisanat.

²¹ GHARBI Samia, *les PME/PMI en Algérie : état des lieux*, université de la littorale côte d'opale laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation cahiers du lab.rii – documents de travail – n°238 mars 2011.

5 : Les dispositifs d'aides à la promotion de l'emploi et la création des entreprises :

Des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

Les investissements de création et/ou d'extension d'activité qui sont réalisés par les promoteurs d'investissement exerçant des activités éligibles à l'Aide du Fond National du Soutien à l'Emploi de Jeunes ANSEJ (1996) au Fond National de Soutien au microcrédit ANGEM ou à la Caisse Nationale d'Assurance-Chômage CNAC.

6- L'esprit d'entreprise :

L'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à : prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voir s'investir) dans une sorte « d'aventure ». Une « entreprise » consiste à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses (dans une organisation, autres sens, plus institutionnel, du mot «entreprise ».

Pour "Michel Santi" : « l'esprit d'entreprise n'est ni naturel, ni spontané. C'est le fruit d'un travail constant, d'une discipline d'esprit et d'action, d'une pratique quotidienne. En ce sens, il n'est pas l'unique apanage de certains individus de confirmation propice, mais signifie certains savoirs, certains aptitudes et attitudes qui peuvent être enseignées, renforcées et exploitées ».²²

7 : L'entreprise familiale :

L'entreprise familiale se situe entre la logique de fonctionnement de la famille et la logique de l'entreprise. Autrement dit, la famille fonctionne sur un mode affectif dont l'objectif est de réunir les membres de toutes les générations et de les protéger. Les notions de sécurité d'émotion et de tradition font partie des valeurs transmises et les membres de la famille sont évalués sur leurs personnalité profonde.²³

²² HERNANDEZ Emile-Michel, *le processus entrepreneurial*. Edition l'HARMATTAN, paris, 1999.P221.

²³ MOUHAMED MADOU, *entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration*, édition, KARTHALA , PARIS, 2012 , P 184 .

L'entreprise familiale est fondée essentiellement sur le principe « générosité et l'honneur » cité par Bourdieu dans *Travail et travailleurs en Algérie*.²⁴

Enfin, selon Djilali Liabes, l'entrepreneur n'est jamais seul, il est porté par son groupe d'appartenance, familiale avant tout, puis par concentricité, de clientèle et d'allégeance. Ainsi l'existence du capital d'argent serait impossible sans la présence active de la famille, lieu d'accumulation, base matérielle, ciment idéologique et horizon politique d'un processus de concentration de la richesse.

Les rares enquêtes et recherches concernant le secteur de la PME soulignent le caractère familial et traditionnel des micro-entreprises. Quelques travaux en sociologie (Gillet 2003, Madoui 2003, Kadri-Kadri-Messaid 2003) mettent en lumière l'influence des variables socioculturelles caractéristiques des entrepreneurs, héritées de l'organisation sociale et économique paysanne décrite par Bourdieu (1958, 1977) et qu'on peut résumer dans les points suivants :²⁵

a : La gestion de l'entreprise :

Est souvent corrélée à l'objectif de créer une cohésion au sein de la famille et un lieu de reproduction des fonctionnements familiaux ce qui conduit souvent à des comportements économiquement irrationnels. Le recrutement par exemple se fait en général en fonction du lien de parenté ou de la proximité familiale ou ethnique, au détriment de la compétence et du savoir-faire.

B : L'organisation hiérarchique est de type patriarcal :

Le management est caractérisé par des rapports hiérarchiques de soumission au père, et à l'aîné (masculin) de manière générale. Le principe étant que l'autorité du père est indiscutable. C'est l'aîné de la famille, le père (ou celui qui en a le statut) qui possède sans partage le pouvoir stratégique. La caractéristique (classique des PME) de concentration du pouvoir autour de la personne du propriétaire-dirigeant est renforcée et même légitimée dans le contexte socioculturel Algérien.

²⁴ Ibid, P 184.

²⁵ . Khalil ASSALA *PME en Algérie : de la création à la mondialisation*, Université du Sud Toulon-Var France p4.

8 : Le capital de l'entreprise :

Souvent constitué de fonds propres et de prêts informels au sein de la famille est considéré comme incessible, et indivisible, même en cas de disparition du propriétaire. La gestion du patrimoine est marquée par la prudence et la sécurité. Le recours aux capitaux étrangers (au cercle familial), le partenariat ou la fusion sont des pratiques non encore utilisées. La conception des anciens entrepreneurs est que l'association (ou le partenariat) mènerait à une diminution de leur pouvoir stratégique (de père) et un éclatement de la famille.

Le capital de l'entreprise est lié au patrimoine familial et la séparation entre la propriété et le management est inexistant.

9 : L'accompagnement entrepreneurial :

Pour faciliter le processus de financement, les créateurs font recours à un certains organismes qui sont des spécialistes de recherche des moyens de financement, d'accompagnement et des conseils de gestion pour le lancement, la survie et le développement d'une entreprise.

Certains assimilent l'accompagnement à un dispositif qui vise à orienter, informer et aider un futur créateur à élaborer son projet en le conseillant, le formant et l'insérant dans les réseaux pertinents de la création, afin que ce projet puisse se concrétiser et atteindre une certaine maturité.

De leur part, R .Cuzin et A .Fayolle retiennent la définition suivante : « L'accompagnement se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprise, fondée sur une relation qui s'établie dans la durée et qui n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création. A travers cette relation, l'entrepreneur va réaliser des apprentissages multiples et pouvoir accéder à des ressources ou développer des compétences utiles à la concrétisation de son projet ».

10-Le capital économique :

Selon Bourdieu ; le capital économique, désigne l'ensemble des ressources économiques d'un individu, à la fois ses revenus et son patrimoine et de son héritage.

Le capital économique est toutes formes de ressources qui permettent a l'individu l'accès a des biens et des services pour subvenir a ses besoins, il se traduit par la possession

des biens, des fonds, l'épargne, ou d'autres ressources comme les ressources familiales et étatiques.

Le capital économique inclut évidemment les outils de production possédés et mise en œuvre. Mais si on s'intéresse à sa transmission, ou à sa conversion en une autre espèce de capital, on peut estimer que les placements de tout autre, les biens d'usage, voire revenus du père, sont à même de se transformer en capital du fils.²⁶

Le capital économique est l'agrégation de nombreuses sortes de richesses, comme les outils de production, les valeurs mobilières, les biens immobiliers etc...²⁷

Selon Bourdieu le capital économique permet d'exercer un pouvoir de domination des classes favorisées sur les autres classes, on peut définir le capital économique comme l'ensemble des possessions matérielles et monétaires qui contribuent à favoriser les relations entre les agents.

Selon la définition des économistes le capital économique représente le montant de capitaux propres minimum permettant de couvrir les risques liés à l'activité d'une entreprise. Le capital économique est calculé à partir de modèles internes, et sert notamment à piloter et optimiser, le rendement par rapport au risque et donc à un taux de probabilité prédéfini.

Le capital économique définit le total des capitaux propres minimum d'une entreprise. Ce montant variable selon la nature juridique de l'entreprise, est destiné à couvrir les risques liés à son activité.

Ce capital économique sert en particulier à planifier et prévoir le rendement attendu d'un investissement, pour optimiser les chances de réussite et réduire les risques.

6. La pré-enquête :

La pré-enquête est une étape cruciale dans chaque recherche, elle nous permet de mieux s'adapter avec le terrain et de mieux s'insinuer avec la thématique. Comme elle nous permet de bien délimiter notre objet d'étude, préciser le problème, construire les hypothèses, recueillir les informations, choisir la méthode et la technique la plus adéquate.

²⁶ GOLLAC Michel, Pierre LAULHE, *les composantes de l'hérité é social : un capital économique et culturel à transmettre*, économie et Statistique, 1987, P 95.

²⁷Ibid., P 96.

Le but de la pré-enquête était de prendre connaissance du terrain, et voir les possibilités de la faisabilité de notre enquête. Plusieurs visites ont été effectuées aux organismes locaux l'ANSEJ, l'ANGEM dont le but qu'ils nous fournissent des informations voir même la liste des entrepreneurs de notre région mais malheureusement telles informations sont confidentielles. Cela a consisté à recueillir des informations personnelles sur ces entrepreneurs, à savoir, leurs adresses, leurs coordonnées, leurs activités. Toutes ces démarches dans le but de savoir s'ils répondent aux objectifs de notre travail, obtenir leurs contributions pour le réaliser et finalement constituer notre échantillon final sur lequel portera cette recherche. Malgré tous ça, après quelques entretiens exploratoires avec les entrepreneurs et quelques spécialistes dans le domaine de l'entrepreneuriat, nous avons décelé quelques informations pour l'élaboration du guide d'entretien qui sera utilisé comme une technique durant la prochaine étape.

Pendant notre pré enquête effectuée en Décembre, nous avons réalisé trois entretiens avec trois entrepreneurs ce qui nous a permis de délimiter notre sujet de recherche, préciser notre problématique ainsi que nos hypothèses à travers les discussions entamées et les questions posées et les réponses obtenues.

7. La méthode utilisée :

Dans ce genre de recherches on fait appel à une méthode qualitative, car elle est la plus adéquate à notre thème de recherche et qui répond aux exigences de terrain et qui nécessite un groupe restreint pour notre enquête.

Dans une recherche comme celle-là, la méthode qualitative est impérativement recommandée, car on ne dispose pas d'une liste de tous les entrepreneurs de la région de Beni Maouche, et la deuxième variable c'est qu'on ne connaît pas tous les entrepreneurs de la région.

8. La technique utilisée :

Puisque, cette recherche s'appuie sur la méthode qualitative, donc, la technique de collecte de données choisie est l'entretien semi-directif. L'objet de notre étude nous oblige à avoir un contact direct avec l'enquêté pour recueillir le maximum d'information sur notre

thématique et comprendre le processus de création des entreprises et d'identifier le rôle du capital économique dans ce processus. Ce qui nous a emmené à élaborer un guide d'entretien dont lequel les enquêtés vont avoir la liberté de parler, de s'exprimer, de donner la maximum d'information sur la création de leurs entreprises a fin de répondre a notre problématique, voir confirmer ou infirmer nos hypothèses.

9. Les études antérieures

Le domaine de l'entrepreneuriat est toujours en développement, du fait que le taux de création des entreprises est en évolution permanente, la question que se répète a plusieurs reprises c'est la question du financement. Plusieurs recherches ont été menées sur ce sujet pour répondre à ce questionnement et pour savoir comment les entrepreneurs arrivent à financer leurs entreprises.

Selon les enquêtes réalisées par Adair et Bounoua, 2003, auprès des micros entreprises urbaines localisées en Algérie, l'autofinancement est le premier mode de financement des micro-entreprises, ils ont constaté aussi une autre modalité la plus fréquentes qui est les prêts familiaux, or que le recours au crédit bancaire est peu fréquent et peut être lié à un dispositif de financement public (ANSEJ, ADS-ANGEM, CNAC) qui implique les banques. Donc on comprend que la famille reste la source de financement la plus sollicitée. Et comme le dit aussi Mouhamed Madoui lorsqu'il parlait des entrepreneurs immergés « *Le capital reste donc une affaire familiale et l'autofinancement la caractéristique principale. Mais cette caractéristique est loin d'être le monopole des entrepreneurs issus de l'immigration puisque une grande partie des PME/PMI privilégie l'autofinancement pour éviter de recourir autant que faire se peut aux sources de financement externes* »²⁸ Madoui justifie cela en disant que ce financement familial , voire même l'autofinancement est peut être le résultats de l'influence subconsciente de l'Islam sur le comportement de ces entrepreneurs sachant que le prêt à intérêt est interdit par le Coran (prohibition de l'usure).

²⁸ Mohamed MADOU , *de la stigmatisation à la promotion sociale : La création d'entreprise comme dernière chance d'insertion le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine*l.Algérie. P 17

Une autre recherche de Youghourtha BELLACHE réalisée à Bajaia, et d'après cette recherche on déduit que la principale source de financement de la création des micro-entreprises est l'autofinancement (épargne personnelle ou familiale), Le financement bancaire n'intervient pratiquement que dans le cadre des dispositifs publics (ANSEJ, CNAC) et le nombre de micro-entreprises créées grâce à ces dispositifs ne représente que 3% de l'échantillon.

En consultant l'ouvrage d'Amélie CHARLES, « Le financement des entreprises » : « *De par son activité, une entreprise est confrontée à divers besoins de financement. Elle doit acquérir des immobilisations (des machines, des locaux, etc.), financer la constitution de stocks, financer les délais de paiement consentis à ses clients et disposer à tout moment de ressources financières utilisables immédiatement pour faire face à ses dépenses quotidiennes de fonctionnement. De très nombreux modes de financement dont les coûts peuvent sensiblement varier d'un mode à l'autre s'offrent à une société. La question du financement d'une entreprise doit donc se poser non seulement en termes de type de financement (long, moyen ou court terme) mais également en termes de sources et de coûts...* »²⁹. on comprend que l'entrepreneur doit adopté une bonne stratégie de financement pour s'assurer que son entreprise ira loin, cette stratégie qui lui permettra de faire face aux obstacles et d'assurer la pérennité de son entreprise.

Dans le but d'approfondir plus dans notre thématique de recherche, nous avons consulté plusieurs ouvrages des spécialistes dans le domaine de l'entrepreneuriat tel que « *Introduction à l'entrepreneuriat* » de FAYOLLE Allain , « *Entrepreneuriat, Connaitre l'entrepreneur, Comprendre ses actes* » de Thierry VERSTRAETE., ... et d'autres ouvrages des spécialistes algériens tel que les entrepreneurs d'ici et là-bas de MOUHAMED Madoui ...et d'autres publications dans le journal du CREAD , bulletins des PME N 33 , nous avons réalisé trois entretiens avec trois entrepreneurs ce qui nous a permis de délimiter notre sujet de recherche, préciser notre problématique ainsi que nos hypothèses à travers les discussions entamées , les questions posées et les réponses obtenues .

²⁹ Amélie Charles, le financement des entreprises, 2 ème édition, collection connaissance de la gestion, Nantes, 2014, P 230.

Chapitre II

L'entrepreneuriat, réalités des PME en Algérie et dispositifs d'aides à la création des entreprises en Algérie.

Préambule :

Dans ce chapitre nous allons découvrir le domaine de l'entrepreneuriat et comprendre le processus entrepreneurial. Nous allons faire appel aux données statistiques pour explorer la sphère des PME en Algérie et savoir plus sur les politiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise, et aussi les différents statuts des entreprises ainsi leurs secteurs d'activités.

1 : L'entrepreneuriat :

La question, très souvent posée ; qu'est ce que l'entrepreneuriat ? La réponse ne peut être immédiate. L'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les manifestations sont multiples. Souvent il est étroitement associé à la création d'entreprise, voir de façon résolument synonymique. Ce rapprochement n'est pas surprenant en soi puisque cette dernière constitue sans doute l'archétype du phénomène. L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition. En première lecture, nous pouvons noter que le terme contient le mot entrepreneur. Sans verser dans l'étymologie, il est logiquement admis que la démarche entrepreneuriale est impulsée par cet individu²⁸. L'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa.

1-1 : Le champ de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaires par un ou plusieurs individus via la création de nouvelles organisations à des fins de création de valeur.

Selon Fillon 1997 le champ de l'entrepreneuriat est éclaté et ses multiples composantes sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes de comportements ou des sciences de gestions.²⁹ Le domaine de l'entrepreneuriat est pluridisciplinaire, ce qui a permis à ce concept d'en avoir plusieurs définitions. Et parmi les définitions les plus appropriées on trouve :

²⁸ Martinet AC, *Management stratégique : organisations et politique*, Ed science, 1984. P 9

²⁹ FAYOLLE Allain, *Introduction à l'entrepreneuriat*, Edition DUNOD, Paris, 2005. P 8

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

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.

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 produire³⁰.

Pour VERSTAETE Thierry et Fayolle Alain 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.

L'entrepreneuriat se définit comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions au sens large de création d'entreprise.

L'entrepreneuriat est avant tout un état d'esprit et une dynamique d'action. L'entrepreneur se caractérise aussi par un certain nombre de traits de caractère tels que la créativité, la prise de risque, l'esprit d'initiative, l'audace, la pugnacité. Il est celui qui sait identifier, évaluer et capturer une opportunité de développement sans se laisser limiter par les ressources dont il se dispose.

D'après ces définitions on peut dire que l'entrepreneuriat dépend d'un ensemble de critères ou de caractéristiques individuelles propres à l'entrepreneur qui doit être visionnaire, innovateur et qui prend des risques afin de réaliser son projet de création.

2. Le processus entrepreneurial :

L'entrepreneuriat est un processus par lequel un individu (ou un groupe D'individus), en association avec une organisation existante, crée une nouvelle organisation ou provoque le renouvellement ou l'innovation au sein de cette organisation, et pour se faire on doit suivre les étapes suivantes³¹ :

³⁰ CHIKH Abdoul Kader. M, *les modes gestion des hommes et des femmes entrepreneures dans les petites et moyennes entreprises (PME)*, DAKAR.2008. p2.

³¹ ZAMMAR Rachid, « *Initiation à l'entrepreneuriat* », conférence à l'université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies, Rabat.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

Etape1: détecter une opportunité :

L'opportunité entrepreneuriale ne se limite pas à une opportunité d'affaires, génératrice de nouveaux revenus. Elle inclut toute action ou projet susceptible d'améliorer la performance de l'entreprise en termes de son avantage concurrentiel, sa réputation au sein de la communauté, son climat interne, sa productivité, ses délais de mise en marché, ses coûts, ...etc.

Etape2: 2:Obtenir un soutien initial :

L'obtention du soutien de l'entreprise peut prendre des formes différentes: Les activités de raffinement du concept, d'élaboration d'un premier prototype et de rédaction d'un plan d'affaires.

Etape3: Obtenir l'accord officiel :

Au cours de cette étape, l'entrepreneur doit mettre au point un prototype convaincant et réaliser des tests. Il doit également rédiger un plan d'affaires. Le plan d'affaires remplit les fonctions suivantes:

- Clarifier, améliorer et vérifier la validité de son concept;
- Convaincre les décideurs d'investir dans le projet;
- Sert de plan stratégique dans la phase successive de concrétisation du projet.

Etape4: Concrétiser le projet :

Cette étape revêt un caractère d'irréversibilité: pour l'entreprise, en raison de l'investissement qu'elle doit consentir et pour l'entrepreneur, en raison de l'engagement total qui doit désormais être le sien.

Selon la taille et la complexité du projet, cette étape peut marquer le passage d'une configuration en solo à une configuration en équipe. L'entrepreneur doit déployer des ressources, diriger une équipe, respecter des délais et atteindre des résultats.

Etape 5: Sortir :

Cette dernière étape n'est pas obligatoire car le projet entrepreneurial devient une activité que son initiateur va tout naturellement continuer à gérer et à développer au cours du temps.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

Le projet entrepreneurial peut ne pas requérir de suivi, ou l'entrepreneur peut désirer passer le relais ou être contraint de le faire. Pour que l'aventure entrepreneuriale se conclue à son plus grand avantage, l'entrepreneur doit envisager et discuter l'ensemble des scénarios de sortie.

Pour SHANE et VENKATARAM, le processus entrepreneurial c'est un processus d'identification et d'exploration d'une opportunité. Pour eux, le processus entrepreneurial constitue trois phases essentielles : l'existence ou l'apparition de l'opportunité considérées comme des phénomènes objectifs dont leurs existences sont indépendantes de la perception ou découverte de l'acteur; l'identification de l'opportunité issue des habilités de perception, d'un esprit d'alerte et d'un comportement qui oriente vers la recherche d'information ; et l'exploitation de l'opportunité où l'acteur doit mettre en place les actions nécessaires pour concrétiser son projet.³²

3 : Aperçu sur les PME algériennes :

L'ouverture économique de l'Algérie amorcée dès 1989 a entraîné un développement important du parc des entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité.

Depuis l'adoption d'un nouveau code des investissements en 1993 ³³ qui se veut être la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement, le nombre de PME connaît une croissance continue.

Le cadre institutionnel algérien a connu un changement profond depuis 1962, date de l'indépendance de l'Algérie. Après 20 ans de prédominance du secteur public en Algérie, sous la devise de « l'industrie industrialisante », l'Etat -unique propriétaire et entrepreneur accorde au secteur privé un rôle complémentaire en 1982 dans certaines activités, avec un niveau d'investissement très limité. La liberté d'investir n'a été consacrée qu'en 1993 par le code des investissements, qui a en plus accordé des avantages substantiels pour les investisseurs.

L'ouverture économique du pays au début des années 90 s'est faite sous la pression du FMI suite une crise économique majeure (cessation de paiement) doublée d'une crise politique très grave, où l'Etat risquait de perdre son autorité dans un climat de violence terroriste sans précédent en Algérie.

³² DIAMANE, M, *les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. Conférence: 2ème Colloque international sur L'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, Casablanca2016, P.04-05.*

³³ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

4 : Genèse de développement des PME en Algérie

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980. Avant cette date, la PME n'a joué qu'un rôle secondaire. Majoritairement, on peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance.

4-1 : la période 1962-1982 :

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient étaient aux mains des colons. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers.

Le premier Code des Investissements qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu d'effets notables sur le développement du secteur des PME et ce malgré les garanties et les avantages qu'il comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

Cette période est caractérisée également par l'adoption d'une économie planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation basée sur des industries de biens d'équipements et des produits intermédiaires.

Le nouveau Code des Investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 a essayé de faire jouer au secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public stratégique de l'économie. Ce code a obligé les entrepreneurs privés à obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la Commission Nationale des Investissements (CNI). La complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

A vrai dire, la PME a été considérée durant toute cette période comme « appoint » au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier laissant en marge le secteur privé se débrouiller comme il peut. De ce fait, le promoteur privé a investi dans des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée à savoir le commerce et les services.

4-2 La période 1982-1988 :

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées toujours sous le système de l'économie administrée. Il y a eu la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21 /08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

- L'accès même limité aux autorisations globales d'importation (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sous paiement.
- Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :
- Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement.
- Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité Limitée (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif.
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires.

4-3 : A partir de 1988 :

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales tels que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commercial d'une autre part. Ce qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques et la contribution au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques. Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustement structurel avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

L'état a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des PME telles que le nouveau code d'investissement qui a été promulgué le 05 /10/1993 relatif à la promotion de l'investissement .Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers et le renforcement des garanties....

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (ordonnance N°01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N°01 /18 du 12/12/2001). L'ordonnance mise en place en même temps que la

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

5 : les caractéristiques des PME Algérienne :

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole, elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation jusque la.
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et avec les autorités publiques n'est pas assez développée¹⁵.
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement..) sont non maîtrisées et non utilisés.
- les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

Si les caractéristiques des entreprises ont été dictées par un environnement institutionnel particulièrement rigide qui ne les poussait pas à prendre des risques à être compétitives, la mutation du système économique (passage de l'économie centralisée à l'économie de marché) fait passer les PME d'un environnement stable et contraignant (économie centralisée et bureaucratique) à un environnement turbulent où l'entreprise brusquement se retrouve dans un des plus concurrentiel.

En l'espace d'une dizaine d'année, les contraintes de l'économie administrée ont laissé place aux contraintes de l'économie de marché. Les entreprises se retrouvent en concurrence les unes avec les autres à l'échelle nationale, mais aussi à l'échelle internationale depuis que les autorités ont précipité l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale par la signature

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

d'un accord d'association et de libre échange avec l'Union Européenne³⁴ et par l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (L'Algérie est aux négociations finales pour son adhésion avant la fin de l'année 2006.)

6 : Le secteur privé et l'informel :

La libéralisation du marché dans un climat de chaotique a entraîné une montée inquiétante de deux phénomènes : l'économie informelle et la criminalité économique. Faute d'un contrôle systématique de l'Etat sur les activités économiques et d'une législation appropriée aux nouveaux mécanismes introduits par l'économie de marché, une multiplication des petites activités informelles se concentrant surtout dans le petit commerce et les services sont apparues comme mode de survie dans un marché de l'emploi en crise. Parallèlement à cette économie informelle, des comportements illégaux d'agents économiques se sont développés sur le marché. (Fraude fiscale, corruption, le détournement des fonds publics, etc.). L'absence d'un environnement juridique et institutionnel adapté à la période particulière de transition à l'économie de marché semble être un facteur favorisant le développement de l'économie informelle.³⁵

7 : Réalité des PME en Algérie :

La création de la TPE/PME/PMI occupe une position de premier plan dans le processus de développement algérien, ce qui explique un phénomène démographique important dépassant la barre de 1 093 170 entreprises en 2018.

L'incertitude que vit le quotidien économique algérien, menaçant toute tentative d'entreprendre a donné des PME/PMI fragiles, n'ont pas les moyens pour affronter les secousses et les bouleversements économiques qui les menacent dans chaque stade, commençant par la création, passant par la survie en voie de croissance ou dans la majorité des cas vers la disparition.

³⁴ Accord de libre échange entre l'Algérie et l'UE, mis en œuvre depuis le 1er septembre 2005, et dont les effets commencent à se faire sentir (baisse des recettes douanières, baisses des prix de quelques produits, invasion de produits étrangers, etc.).

³⁵ ASSALA Khalil, *PME en Algérie : de la création à la mondialisation* Université du Sud Toulon-VarFrance, p 6.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

L'expérience algérienne dans le domaine des PME/PMI a démontré que les obstacles les plus influençables dont souffre ce type d'entreprises sont cités dans les points suivants:

- Difficultés d'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties;
- Difficultés d'accès au foncier en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par le manque de transparence;
- Pratiques administratives et bureaucratiques lourdes et manque d'organisation;
- Baisse remarquable sur un plan d'encadrement, de suivi, d'accompagnement et de gestion concernant la création des PME/PMI.

7-1- Typologies des PME :

Tableau n° 1: La typologie des PME/PMI

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
Très petite	1 - 9	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10 - 49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50 – 250	200 millions – 2 milliards	(100 – 500) millions

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise/petite et moyenne industrie; décembre 2001.

Tableau montrant la typologie des PME /PMI en Algérie par effectifs, chiffre d'affaire et le bilan annuel de chaque type. Ce qu'on remarque c'est le grand décalage entre les estimations données par le gouvernement et la réalité du terrain. Les chiffres établit par l'état ont un grand écart par rapport aux chiffres et aux réalisations des entreprises ce qui traduit la fragilité du tissu entrepreneurial en Algérie et que la majorité des PME créées se retrouvent dans une phase de rupture et d'arrêt d'activité.

8 : Classification des PME en Algérie :

Les petites et moyennes entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères à savoir :

8- 1 : Classification selon la forme juridique :

Dans ce cas, on distingue :

8-1-1 : Les entreprises de secteur privé :

Ce sont les entreprises dont les capitaux techniques et financiers sont détenus à part entière par des particuliers, ce qui permet la distinction suivante :

8-1-1-1: Entreprise individuelle(EI) :

Ce type d'entreprise s'adapte à la forme de l'entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limité (EURL), que le code de commerce algérien a introduit par le décret législatif 93-08 du 23-04-1993. « *Elle ne comporte qu'une seule personne, en tant qu'associé* » au « *nom personnel* » très simple car il n'y a pas de séparation entre le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur, cela présente toutefois des risques importants en cas d'échec.

8-1-1-2: Entreprise sociétaire(ES) :

Il s'agit d'entreprise détenue au moins par deux personnes, elle peut avoir plusieurs formes :

8-1-1-3: Société au nom collectif (SNC) :

La société au nom collectif est une société dotée d'une personnalité morale où les associés sont responsables d'une façon indéfinie et solidaire vis-à-vis des tiers.

8-1-1-4 : Société en commandité simple (SCS):

Ce n'est qu'après la promulgation du décret législatif 93-08 du 5-04-1993 que la SCS a été introduite. C'est une société de personnes détentrices de capitaux mais n'ayant pas la qualité de commerçant avec d'autres qui ont la qualité de commerçant mais n'ayant pas les fonds nécessaires pour leur besoins d'exploitation.

8-1-1-5: Société à responsabilité limitée (SARL) :

La SARL est définie par le code du commerce Algérien, comme : « *une société qui a un nombre d'associés inférieur ou égal à 20 personnes, et qui tient à la fois de la société des*

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

capitaux et de la société de personnes »³⁶. Ici, les associés sont tenus pendant cinq ans à partir de la date de création de l'entreprise d'assurer d'une façon solidaire les engagements de l'entreprise envers les tiers. Du reste, « *les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leur apport* »³⁷.

8-1-1-6 : Société par actions(SPA) :

C'est une société dont le capital est réparti entre les actionnaires dont leur responsabilité est limitée aux apports, et leurs titres sont librement négociables.

8-1-1-7: Les entreprises de l'économie sociale³⁸ :

Elles font aussi partie du secteur privé de l'économie, mais leur objectif premier n'est pas le profit. Elles sont fondées sur des principes différents plus proches de la solidarité vis-à-vis de leurs sociétaires, il n'y a pas de relation directe entre l'apport du capital et la prise de décision. On distingue :

- les sociétés coopératives : coopératives de moyens et de négoce (elles sont développées dans les domaines agricoles, de consommation, de production).
- les sociétés mutualistes : sont des organismes ne poursuivant pas de but lucratif où les membres s'assurent mutuellement contre certains risques.

8-1-2 : Les entreprises du secteur public :

Ce sont des entreprises où l'intégralité du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique, ces entreprises tendent aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programme de privatisation. On distingue³⁹:

8-1-2-1: Les régies :

Sont des entreprises n'ayant pas de personnalité morale et de budget autonome, mais sont soumises aux règles de la comptabilité publique.

8-1-2-2 : Les établissements publics :

Ont une personnalité morale et un budget autonome, dirigé par un conseil d'administration et un directeur général. Elles peuvent être des hôpitaux, écoles, centres de

³⁶ Code du commerce algérien

³⁷ Ibid

³⁸ GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt ; « *Economie d'entreprise* », édition DALLOZ, France, 2004, p .20

³⁹ Ibid, P17.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

soins et comme elles peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.

8-1-2-3 : Les sociétés nationales :

Sont des firmes où l'intervention des pouvoirs publics se fait par un contrat et nomination des directeurs, elles obéissent aux règles de la comptabilité privée et doivent réaliser des bénéfices. Elles sont de plus en plus rares du fait des privatisations.

8-1-2-4 : Les exploitants publics : (la poste) :

Entreprise disposant d'une autonomie financière et d'une liberté de gestion dans le cadre d'un cahier des charges.

8-1-3 : Les entreprises semi-publiques

Elles sont appelées communément les entreprises d'économie mixte, concessions et régie.

8-1-3-1 : Les Sociétés d'Economie Mixte(SEM)⁴⁰ :

Ce sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

8-1-3-2: Les concessions :

Sont des entreprises privées auxquelles une collectivité publique a confié l'exploitation d'un service public dans certaines conditions.

8-2- Classification de la PME selon le domaine de leur activité :

Cette classification se fait au niveau macro-économique où s'opère une distinction entre le secteur d'activité, la branche d'activité et la filière de production.

8-2-1 : Le secteur primaire :

Ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestière.

8-2-2 : Le secteur secondaire :

Comprend les entreprises de transformations. Autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques : industries, bâtiments et travaux pêche...).

⁴⁰ Ibid, p 20.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

8-2-3 : Le secteur tertiaire :

Recouvre les activités de service et à son tour il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à des particuliers, banques, assurances, transport, etc.).

9 : La réalité des PME en 2018⁴¹ :

A la fin du 1er semestre 2018, la population globale des PME s'élève à 1 093 170 entités dont plus de 57% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 262 Entreprises Publiques Economiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (43%), dont 20% de professions libérales et 22% d'activités artisanales.

9-1- La population des PEM en Algérie 2018

Tableau n° 2 : la population des PME en 2018

Population totale des PME (tous statuts confondus)	1 093 170
PME créées en 1er semestre 2017	31 884
Cessation d'activités (PME privées)	21 139
PMI privées	97 728
PME publiques	262

Bulletin d'information statistique n°33 Edition novembre 2018

La population des PME est en augmentation permanente, 1093170 entreprises recensées en 2018 , alors que en 2017 il y avait 1 060 289. La sphère entrepreneuriale a pris un deuxième souffle après la crise économique de 2017.

⁴¹ Bulletin d'information statistique n°33, édition novembre 2018.P7

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

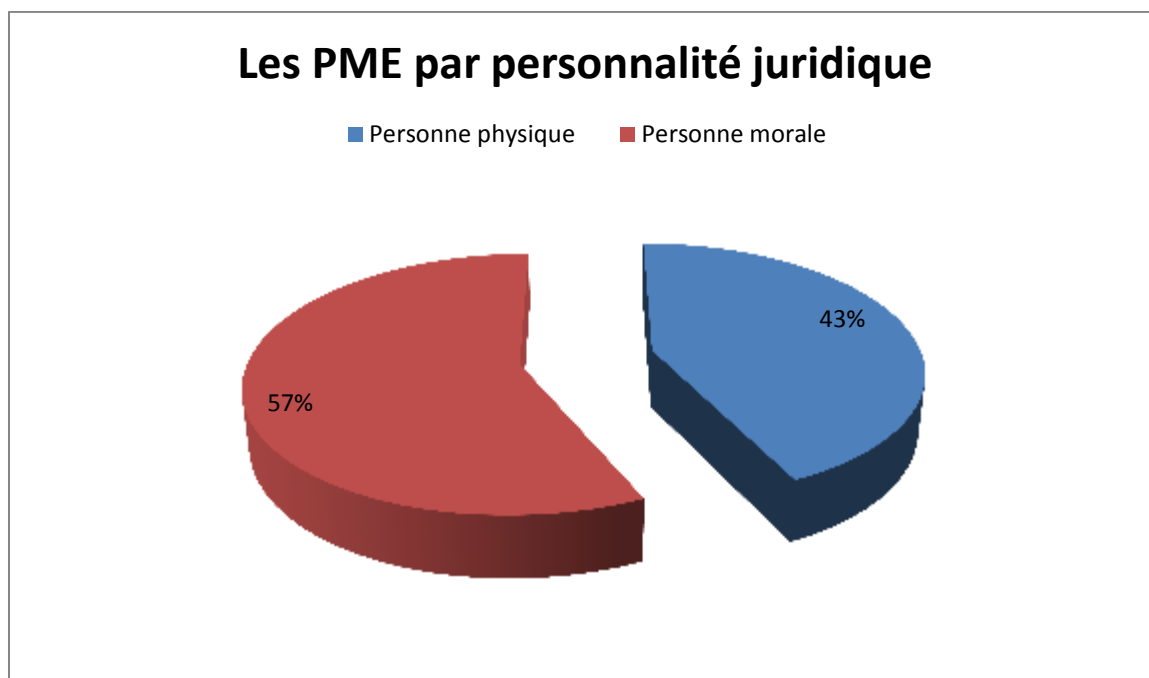
Tableau n° 3 : Population globale des PME à fin S1/2018

<i>Types de PME</i>	<i>Nbre de PME</i>	<i>Part (%)</i>
PME privées		
Personnes morales*	628219	57,47
Personnes physiques**	464689	42,55
dont <i>Professions libérales</i>	223 195	20,42
dont <i>Activités artisanales</i>	241 494	22,09
S/Total 1	1 092 908	42,51
PME publiques ***		
Personnes morales	262	0,02
S/Total 2	262	0,02
Total	1 093 170	100,00

Bulletin d'information statistique n°33 Edition novembre 2018

A la fin du 1er semestre 2018, la population globale des PME s'élève à 1 093 170 entités dont plus de 57% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 262 Entreprises Publiques Economiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (43%), dont 20% de professions libérales et 22% d'activités artisanales.

Figure n° 01: la distribution des PME par personnalité juridique.



* Source : CNAS

** Source : CASNOS

*** Source : ECOFIE

Cette figure nous montre la distribution des PME par personnalité juridique pour la fin du premier semestre de l'année 2018. 57 % des entreprises ont été inscrits sous un statut personne morale, et 43 % sous un statut personne physique.

9-2- La distribution des PME en Algérie⁴²

9-2-1: Par taille

A la fin du 1er semestre 2018, la population globale de la PME est composée de 97,7% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit **1 068 027 TPE** qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,00% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,30%.

⁴² Ibid. P8

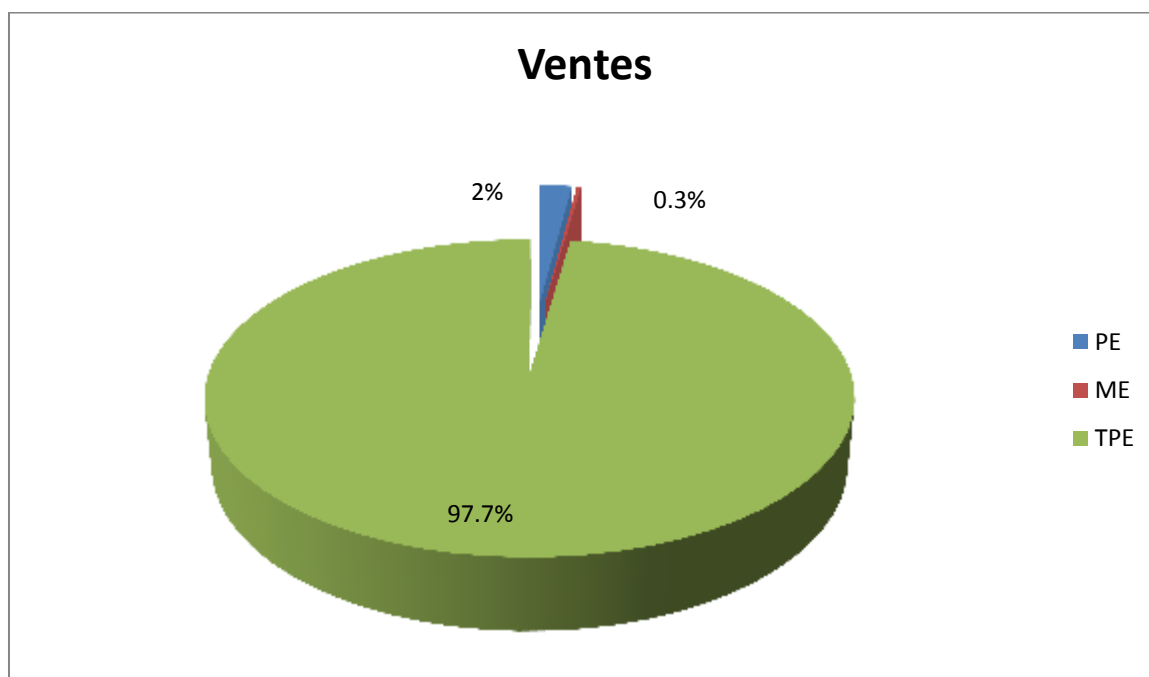
Tableau n° 4 : le nombre des PME selon la typologie des entreprises 2018.

Type des PME	Nombre de PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	1 068 027	97,7
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	21 863	2.00
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	3 280	0.30
Total	1 093 170	100

Source : CNAS

D'après ce tableau, on comprend que le type d'entreprise le plus dominant recensé en 2018 est la TPE avec un pourcentage de 97.7 %, puis on a la PE avec 2.00 %, et en fin le type d'entreprise le peu recensé est la ME avec 0.30 %

Figure n°02 : la distribution des PME par taille.



Source : *Bulletin d'information statistique n°33*

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

Cette figure nous montre la distribution des PME par taille, et la dominance de la TPE sur les autres types de PME avec 97%, quant à 2 % pour les entreprises de type PE et 0.3 % pour les ME.

9-2-2 : Par statut juridique et secteur d'activité⁴³

Il y'en a deux statut juridiques, à savoir :

9-2-2-1. PME publiques :

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 262 PME durant le 1er semestre 2018 contre 264 durant le premier semestre 2017 soit un recul de 74%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM). Leur effectif passe de 23 679 en 2016 à 22 073 salariés au 1er semestre 2018.

Tableau n° 5 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités.

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	1*	1	17	529	57	7204	75	28,63	7 734	35,04
Services	0	0	14	422	51	6944	65	24,81	7 366	33,37
Agriculture	21	107	60	1500	15	1418	96	36,64	3 025	13,70
BTPH	0	0	1	44	23	3694	24	9,16	3 738	16,93
Mines et carrières	0	0	1	42	1	168	2	0,76	210	0,95
Total	22	108	93	2 537	147	19248	262	100	22 073	100

Source : ECOFIE

*entreprise en activité gelée, en attente d'absorption par Batimetal

⁴³ Ibid. P10

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, on observe du tableau ci dessus l'émergence du secteur de l'Agriculture avec 36.64% des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (28,64%) ensuite le secteur des Services (24,81%).

Les PME publiques industrielles emploient 35 % des effectifs du Secteur Public Marchand SPM de type PME.

9-2-2-2- PME Privées

Le nombre total des PME privées à la fin du 1er semestre 2018 est de 1 092 908. Elles sont concentrées au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le Bâtiment en particulier).

Tableau n° 6 : Répartition des PME privées par secteur d'activité

	<i>Secteurs d'Activité</i>	<i>Nombre</i>	<i>Part en (</i>
1	Agriculture	6877	0.629
2	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2936	0.269
3	BTPH	182477	16.696
4	Industries manufacturières	97728	8.942
5	Services y compris les professions libérales	338201	51.367
6	Artisanat	241494	22.096
	Total Général	1092908	100.0 %

Source : Bulletin d'information statistique n°33 Edition novembre 2018

Ce tableau montre la variété de secteurs d'activité des PME en Algérie, le secteur qui domine le plus c'est les services et les fonctions libérales avec un pourcentage de 51.36 %, le secteur artisanal est à la deuxième place 22.09%, puis on a le secteur BTPH avec 16.69%, et d'autres secteurs comme l'agriculture , l'industrie manufacturières et le secteur des Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés à la dernière place avec un pourcentage de 0.26 %.,.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

9-2-2-3 : Par région :

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME (personnes morales) sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

Tableau n° 7 : Concentration des PME privées (personnes morales) par région

Région	Nbre de PME S1/2018	Taux de concentration (%)
Nord	438 260	70
Hauts-Plateaux	136 899	22
Sud	53 060	8
Total Général	628 219	100

Source : CNAS

La région du Nord regroupe, 438 260 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 136 899 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 53 060 PME soit 8% du total.

9-3 : Evolution de la population globale des PME⁴⁴

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2017 et le 1er semestre 2018 est de 3,10 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +32 881 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5,39%.

Tableau n° 8 : Evolution de la population globale des PME (S1/2017 et S1/2018)

	S1/2017	S1/2018	Evolution %
Population globale de la PME	1 060 289	1 093 170	3,10
PME privées personnes morales	596 074	628 219	5,39

Source : Bulletin d'information statistique n°33 Edition novembre 2018

Tableau montrant l'évolution globale des PME par rapport à l'évolution des PME privées personnes morales entre l'année de 2017 et 2018.

⁴⁴ Ibid, P12

10 : les services d'appui et d'aide à la création d'entreprise :

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer la promotion et le développement de la PME en Algérie.

10-1 : Ministère des petites et moyennes entreprises :

Le ministère chargé des PME a été créé en 1991 en vue de promouvoir les petites et moyennes entreprises. Il est chargé des fonctions suivantes :

- Développement des petites entreprises et de leur promotions.
- Fournir les mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises
- Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.
- La préparation de statistiques nécessaires et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.
- Adopter une politique pour la promotion et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

10-2- Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME :

En outre, le ministère des PME, il y a des organismes qui jouent un rôle actif dans le développement des PME :

10-2-1: Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) ⁴⁵:

Il s'agit d'un organisme national dotant d'une personnalité et d'une autonomie financière. Elle vise à encourager toutes les formules menant à la reprise de l'emploi des jeunes à travers la création de micro-entreprises. Elle a été créée en 1996 et représentée à l'échelle régionale à travers des antennes. Elle est sous l'autorité du premier ministre. En gros au modo, l'ANSEJ est chargé de :

- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projet toutes les informations d'ordre économique, technique, législatif et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités.
- Fournir des aides à l'investissement pour les jeunes porteurs de projet dans le cadre du montage financier et le suivi des prêts.
- Etablir des relations permanentes avec les banques et les institutions financières dans le cadre du montage financier des projets. Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes : subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêt sans intérêt à long terme accordées par l'agence exonérées de paiement des intérêts. En ce qui concerne les subventions fiscales et parafiscales, elles sont destinées aux micro-entreprises durant la période d'exploitation y compris l'exonération de taxe sur la valeur ajoutée, sur les frais de transfert de propriété, l'exonération des droits contractuels de la taxe d'enregistrement et sur l'immobilier. L'exonération totale des impôts sur les bénéfices des sociétés et sur le revenu.
 - Le soutien, l'orientation et l'accompagnement des jeunes entrepreneurs;
 - Aide sous différentes formes (financières et non financières);
 - Le suivi des investissements et le suivi de l'application des cahiers des charges;
 - L'encouragement de toute initiative vise la création et la promotion de l'emploi;
 - Joue le rôle d'intermédiaire entre les banques et les différents organismes et institutions financiers et les entrepreneurs investisseurs.

10-2-3: Agence de Promotion de Soutien à l'Investissement (APSI) :

L'APSI a été créé dans le cadre de la promulgation de décret législatif N°93- 12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. C'est une agence publique chargée de

⁴⁵ Le décret exécutif n° 96-296 de 08/09/1996 portant création et fixation des statuts de l'ANSEJ.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

l'assistance et l'encadrement des investisseurs. Elle a créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dont l'objectif est de réduire les délais et les procédures administratives et juridiques relatives à la mise en place des projets sur le terrain de manière à ne pas dépasser 60 jours. L'APSI a pour fonctions principales :

- Le suivi des investissements.
- L'évaluation des investissements et la présentation des décisions concernant l'octroi ou le refus des avantages.
- La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets.

10-2-4: l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI)⁴⁶ :

Un groupe d'organismes accompagne l'ANDI dans la réalisation de ses tâches à savoir :

- Le Conseil National de l'Investissement (CNI): Il est placé sous l'autorité du premier ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements ainsi que l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers.
- Le guichet unique: Il est créé au sein de l'ANDI, un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création d'entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers l'entretien des relations permanentes avec les organismes concernés : la direction d'emploi, département du trésor, les municipalités concernées...
- Fond d'Appui à l'Investissement: il est destiné à financer la prise en charge, la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou intégrale des travaux d'infrastructures de ces dernières.

Le rôle principal de cette agence est:

⁴⁶ www.andi.dz

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

- La promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers;
- L'accueil et l'orientation des jeunes investisseurs;
- La facilitation de toute procédure administrative pour la création des entreprises;
- La garantie de bénéficier des avantages (exonération des droits et taxes);
- La sensibilisation des investisseurs étrangers potentiels.

10-2-5: Fond de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (FGAR - 2002) :

Le fond revêt une importance particulière car sa mission principale est la facilitation d'accès aux crédits bancaires à moyen terme sous forme de garanties; Pour pouvoir bénéficier de cette garantie le projet doit être:

- Soit la création d'une nouvelle activité économique;
- Soit le développement et l'extension d'une activité économique existante;
- Soit le renouvellement des équipements de l'entreprise.

10-2-6: Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM)⁴⁷ :

L'agence est créée conformément aux dispositions de l'article 07 du décret présidentiel N° 04-13 du janvier 2004 relatif au dispositif du microcrédit. Cet organisme à caractère spécifique est régi par les dispositions du décret exécutif N° 04-14 du 20 janvier de la même année.

C'est d'ailleurs le seul dispositif en Algérie qui accorde des prêts à des catégories de citoyens sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers, leur permettant l'achat d'un petit équipement ou de matière première pour exercer une activité ou un métier. Il vise leur intégration économique et sociale à travers la création d'activité de production de bien et des services.

10-2-7: Caisse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC » :

Créée en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, la caisse nationale d'assurance chômage avait pour vocation d'atténuer ou d'amortir, les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique. Décider

⁴⁷ [http. // www.angem.dz.org](http://www.angem.dz.org).

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

en application du Plans d'Ajustement Structurel (PAS) à partir de 2004 et dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique et en application du décret présidentiel n° 03-514 du 30 décembre 2003 relatif au soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq ans à cinquante ans, la CNAC s'est consacrée en priorité à la mise en œuvre du dispositif visant à favoriser la création d'activités de production de biens et de services par les chômeurs promoteurs, dont le montant des investissements prévus par le décret ne saurait dépasser cinq millions de dinars.⁴⁸

La caisse assure également les tâches suivantes:

- Propose un crédit sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de Dinars;
- Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

11: Principales contraintes rencontrées par les PME :

Henry Ford disait « Pensez que vous pouvez ou pensez que vous pouvez pas , dans les deux cas vous avez raison » don le secret est la détermination , si on veut on peut l'entreprise privée était davantage contrainte par deux facteurs institutionnels, les contraintes d'ordre économique, constituait des obstacles à la création et au développement de la PME en Algérie. Et ce malgré les efforts mis en place par l'Etat, ces contraintes sont généralement les suivantes :

11-1 : Contraintes liées à la création et à l'expansion :

Parmi les contraintes les plus significatives nous citons :

-Le manque de visibilités de l'activité économique compte tenu de multiple interventions effectués au niveau de la réglementation et les complexités des textes législatifs et réglementaires. On parle de façon générale de l'inadaptation de l'environnement administratif.

⁴⁸ Décret exécutif N°94-188 du 06-juillet 1994 portant statut de la CNAC.

Chapitre02 : L'entrepreneuriat, la réalité des PME en Algérie et les dispositifs d'aides

- Absence d'une politique de formation en direction du dirigeant et de personnels de privés.
- Difficultés d'accès à la propriété foncière notamment dans les zones dites industrielles.
- La pression fiscale et les charges sociales.
- Manque de connaissance des mécanismes bancaires et financiers.
- L'inefficacité des structures d'assistance et de soutiens créés en faveur des PME.

11-1-1 : Contraintes de fonctionnement :

Ces contraintes sont à leur tour diverses et variées. Nous citons :

11-1-2 : Contraintes liées au financement de l'exploitation :

Les contraintes liées au financement se situent au niveau de l'accès aux crédits bancaires pour le financement des besoins de fonctionnement, au mode d'organisation bancaire. Ces difficultés sont liées au fait que les niveaux d'endettement des entreprises, ont parfois atteint des seuils incapables d'une part et à la nature des garanties offertes par les opérateurs privés aux banques qui sont souvent de nature immobilière d'autre part.

Conclusion de chapitre :

Ce chapitre nous a permis d'explorer le monde entrepreneurial en Algérie et de savoir l'importance de ce domaine qui est l'élément déclencheur de l'économie du pays. Comme nous allons découvrir la réalité des PME Algériennes, leurs types, caractéristiques, classifications et les dispositifs d'aide à la création ainsi leurs secteurs d'activité.

Chapitre III

**Entrepreneur, création
d'entreprise, capital et
financement des entreprises.**

Préambule :

Dans ce chapitre nous allons présenter tout ce qui concerne l'entrepreneur ; ses caractéristiques, les types d'entrepreneurs...etc. Comme nous allons évoquer toutes questions relatives à la création de l'entreprise ; processus de création, les stratégies de développement, pour en finir avec la problématique majeure qui est financement, là où nous allons aborder les différents types de financement et le mode de financement de chaque organisme d'appuis à la création d'entreprise.

1 : L'entrepreneur :

« A chaque fois vous vous retrouvez du même coté que la majorité, il est temps de prendre du recul, et de réfléchir » c'est ça le potentiel de l'entrepreneur chez Mark Twain. L'entrepreneur a un rôle particulier et indispensable dans l'évolution du système économique libérale. Il est très souvent, à l'origine des innovations de rupture, il crée des entreprises, des emplois et participe au renouvellement et à la restructuration du tissu économique.

1-2 : Les types d'entrepreneurs⁴⁹:

Selon Dimitri, il existe trois types d'entrepreneurs, a voir :

- **L'entrepreneur technologique** : figure mythique du capitalisme contemporain, il crée une entreprise dans le secteur des technologies de pointe, sa réussite ne s'improvise pas, mais le résultat d'une politique publique de long haleine qui combine enseignement recherche industrie.
- **L'entrepreneur de proximité** : est situé à l'autre extrémité de la hiérarchie sociale comparée à l'entrepreneur technologique, bien qu'il soit apparu lui aussi avec la crise. Il est directement le produit des mesures politiques publiques mises en œuvre depuis le milieu des années 1980 dans un nombre de pays industriels pour tenter de remédier à la précarité économique de certains individus.
- **L'entrepreneur traditionnel ou routinier** : dont la fonction semble immuable est présent tant en période de croissance que de crise, parce qu'il positionne sur des marchés à l'abri de la concurrence des grandes entreprises ou parce qu'il entretient des relations de coopération avec les grandes entreprises.

⁴⁹ UZUNIDIS Dimitri, « *l'entrepreneur, création d'entreprises et désordre économique* ».In : université du littoral côté Dopale. N°45 septembre 2001.P 102

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

1-3 : Quelques caractéristiques et qualités d'un entrepreneur :

Tableau n° 9 : caractéristiques d'un entrepreneur

caractéristiques	qualités
Confiance en soi	Croit en ses propres capacités Indépendant Optimiste
volonté déterminée	Obstiné et persévérant Déterminé
Concentré sur la tâche à accomplir ou les résultats à atteindre	Soucieux de la réussite Bûcheur, dynamique, énergique Prend des initiatives
Acception des risques	Prend des risques calculés Aime les défis
Étoffe d'un chef	Bon communicateur Bon contact avec les autres Attentif aux suggestions et aux critiques S'intéresse aux autres Concerné par le développement des autres
originalité	Innovateur, créatif Souple et ouvert d'esprit Ingénieux S'adapte rapidement et facilement
Tourné vers l'avenir	Prévoyant, Visionnaire Intuitif

Source : Bayad. M. Rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial.
2006. p03.

Ce tableau nous montre les différentes caractéristiques que l'entrepreneur doit y avoir , pour réaliser son projet.

1- 4 : Motivation de création des PME :

Bill Gates dit que « Ce n'est pas votre faute si vous êtes né pauvre, En revanche, si vous mourrez pauvre, c'est votre erreur » ; Donc, les entrepreneurs sont-ils motivés principalement par l'argent ou le pouvoir sur les autres, contrairement aux idées reçues les entrepreneurs, quelque soit le pays considéré, mettent plus souvent en avant des motivations comme :

- Le besoin d'accomplissement.
- La recherche d'indépendance.
- L'envie de développer ses propres idées.
- Le besoin de connaissance ou la recherche d'un statut social.
- Le goût du défi, l'envie de relever des challenges.
- Le besoin d'estime personnel.

2 : La création d'entreprise :

La création de l'entreprise est indispensable à l'adaptation des capacités productives, aux besoins nouveaux ou émergents⁵⁰. Ces propos concernent davantage la logique entrepreneuriale que la logique d'insertion. Il ne s'agit pas de nier l'intérêt de cette dernière, la création d'entreprise représentant une possibilité d'intégration et en permettant une mobilité sociale contribuant à l'élimination de tensions dans une société.⁵¹

Correspond à un processus composé par un ensemble d'étapes qu'une personne doit suivre pour réaliser son projet imaginaire, « avoir une entreprise ».

La création d'entreprise est conçue comme l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, qui dans ces dernières années, vient être encouragé par les pouvoirs publics de divers pays, dans le but de promouvoir l'auto-emploi et la création des postes de travail pour les chômeurs. Ce processus est freiné par des nombreux obstacles : administratifs, économiques, sociaux, psychologiques ou culturels.

Une entreprise doit être engageante, elle doit être amusante et elle doit exercer vos instincts créatif « Ce processus, dépend beaucoup de facteurs liés à la personne même de

⁵⁰ DUCHENEAUT B, *le Centre de recherche Euro PME, Enquête sur les PME Françaises*, Maxima, 1995.P23.

⁵¹ VERSTRAETE Thierry, *Entrepreneuriat, Connaitre l'entrepreneur, Comprendre ses actes*, Préface de Bertrand SAPORTA , 1999 .P 55.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

l'entrepreneur (son passé, son expérience, sa situation personnelle). Les acteurs ne sont pas donc égaux face à ce phénomène. L'environnement socioculturel semble jouer un rôle important dans la motivation à devenir entrepreneur, mais plus que la législation en vigueur, ce sont les systèmes de valeurs véhiculés par la société, les relations sociales, les croyances religieuses et l'évolution sociopolitique qui présentent des facteurs puissants qui poussent à la création d'entreprises; à l'inverse, une intervention étatique encombrante, une administration trop compliquée, une fiscalité étouffante peuvent limiter l'entrepreneuriat. »⁵²

2- 1 : Les types de création d'entreprise⁵³

- La création ex nihilo ; création d'une entreprise par un individu ou un groupe ; peut réellement parler, dans ce cas de création d'une entreprise nouvelle.
- La reprise d'entreprise : création d'une entreprise reprenant partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise ancienne.
- La réactivation d'entreprise : redémarrage des activités d'une entreprise en sommeil.

2-2 : Les étapes de la création d'entreprise :

Le processus de création d'entreprise se caractérise par le fait qu'il est organisé en étapes qui sont au nombre de 4⁵⁴. Ces étapes sont:

- l'évaluation de l'opportunité ;
- la conception et la formulation du projet ;
- le montage juridique et financement du projet ;
- le lancement des activités.

2- 2-1 : L'évaluation de l'opportunité de création d'entreprise :

Selon Zig Zigllar ; La pensée positive vous permettra de tout faire d'une meilleure façon que la pensée négative, donc l'essentiel c'est d'avoir une idée Transformer une idée en opportunité de création réaliste nécessite de définir l'idée initiale de manière précise: Que veut-on vendre? A qui veut-on vendre? Quelle valeur cela peut-il apporter? Pour y répondre, il va falloir rechercher des informations, recueillir l'avis et le conseil d'experts et de

⁵² ABEDOU, A. et autres. *De la Gouvernance des PME-PMI Regards croisés France – Algérie*, Paris : Edition L'Harmattan, 2006, P 79

⁵³ Fayolle Alain, *entrepreneuriat apprendre a entreprendre*, DUNOD, Paris, 2004.P 08.

⁵⁴ ZAMMAR Rachid, « *Initiation à l'entrepreneuriat* », Conférence Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences Rabat Centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rabat (CEDESTR)

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

spécialistes, tester l'idée auprès de personnes extérieures et analyser les contraintes inhérentes au projet.

Pour bien évaluer une opportunité de création d'entreprise, il faut:

- Avoir un minimum de créativité pour identifier, à partir d'une idée initiale, une bonne opportunité de création.
- Maîtriser quelques concepts et outils marketing pour réussir le passage d'une bonne idée à un produit ou un service intégré dans une offre gagnante. Savoir sélectionner les opportunités qui seront résistées à l'usure du temps et à la compétition.

2- 2-2 : Conception et formulation du projet de création :

• Dans cette étape, le projet doit passer vers la position du réalisable. A ce stade, différentes études doivent être conduites: étude du marché, étude juridique et étude financière. Ces études permettent d'élaborer l'offre, la stratégie, le plan d'affaires et de positionner le projet.

• Les points clés de la conception d'un projet de création d'entreprise sont:

- Rechercher la meilleure adéquation possible créateur/projet de création;
- Être réaliste et pragmatique;
- Être clair sur la stratégie;
- Rechercher des avantages concurrentiels durables.

2- 2-3 : Montage juridique et financement du projet :

- Le montage juridique consiste à choisir une structure juridique, à sécuriser les relations avec les tiers (salariés, investisseurs, partenaires, fournisseurs et sous-traitants) et maîtriser les techniques de protection et de valorisation négociation de l'innovation et des savoir-faire immatériels lorsqu'il s'agit de la création d'entreprise innovante.
- Le business plan permet d'engager le dialogue avec les banquiers et les investisseurs. A ce stade, le créateur doit maîtriser son projet pour pouvoir répondre à toutes les questions posées par les partenaires financiers.

2- 2-4 : Lancement des activités :

Pour réussir le lancement des activités, il faut:

- Ne pas perdre du temps;

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

- Aller droit à l'essentiel: obtenir des clients et des commandes;
- Suivre son business plan;
- Avoir un tableau de bord avec quelques indicateurs et piloter réellement sa jeune entreprise ;
- Bien utiliser ses ressources.

2- 3 : Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise :

Les facteurs qui prédisent le succès futur de l'entreprise sont:

- Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée: Trouver le projet qui convient à son profil et à ses capacités d'évolution est une bonne façon d'appréhender une situation de création d'entreprise.
- Une localisation proche: Ne pas s'éloigner de ses bases et ne pas se couper de ses réseaux de proximité.
- L'expérience du métier et du management est un facteur de succès: L'expérience permet d'obtenir facilement la confiance des partenaires indispensables (clients, fournisseurs, banquiers...) car on a déjà fait ses preuves. La connaissance du métier permet d'avancer rapidement et sûrement.
- L'accompagnement: être entouré de professionnels, pouvoir bénéficier de leurs conseils et de leurs aides et se former au contact de spécialistes de la création d'entreprise sont autant de conditions permettant au créateur de bien préparer et lancer son projet dans les meilleures conditions.

2- 4 : Stratégies de développement de la jeune entreprise :

2-4-1 : Cycle de vie d'une entreprise :

Selon Churchill et Lewis 1983, il existe 5 stades dans l'évolution d'une petite entreprise :

Stade 1: L'existence

- L'existence correspond au démarrage. L'entreprise cherche à vendre, elle contacte des clients potentiels, se fait connaître et essaie de délivrer ses prestations.
- Les questions sont nombreuses, mais concentrées sur le commercial et la finance.
- L'entrepreneur transmet son énergie, son capital et son dynamisme à l'entreprise, dont la stratégie est de survivre.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

Stade 2 : Le maintien

- À ce stade l'entreprise est face à une double problématique: performance et rentabilité.
- L'objectif principal est la survie, mais l'entreprise est exposée à la pression du temps.

Stade 3: La réussite

- La réussite signifie dans ce modèle de développement que l'entreprise peut fonctionner économiquement « toute seule ».
- À ce stade, l'entreprise s'est structurée. L'entrepreneur commence de déléguer certains de ses pouvoirs à ses collaborateurs.

Stade 4 : L'essor

- La problématique, ici, est liée à la croissance rapide et à ses exigences, notamment en matière de financement.
- L'organisation devient beaucoup plus décentralisée, voire même fragmentée pour des raisons liées à la nécessaire réactivité et à l'efficacité.

Stade 5: L'exploitation maximale des ressources

- L'entreprise qui parvient jusqu'à ce stade cherche, avant tout, à consolider et faire fructifier le capital et les atouts obtenus par la croissance rapide.
- L'entreprise poursuit ses efforts d'organisation et de structuration, tout en prenant soin de conserver sa flexibilité d'action, son dynamisme et son esprit d'entreprendre.

2- 5 : L'esprit d'entreprise :

L'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu ,d'un groupe social ,d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir , voire s'investir) dans une sorte d'aventure , consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation) de créatif , ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses (dans une organisation , autre sens , plus institutionnel , du mot entreprise).

L'esprit d'entreprise implique l'individu dans la gestion de cette dernière, donc l'esprit d'entreprendre est synonyme de développement personnel à travers la mise en application concrète de ses connaissances, de ses idées. Il lui permet à l'entrepreneur de se forger un parcours professionnel, de créer des synergies avec ses premières expériences et de développer des compétences particulières qui permettront de mettre à terme ses ambitions professionnelles. L'esprit d'entreprise et celui d'entreprendre constituent les nouvelles valeurs de la société qui dépend non seulement des aptitudes des individus à exploiter des

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

opportunités pour créer des affaires, mais également de la création d'entreprise au sein de la société.⁵⁵

2- 6 : L'entrepreneur et le risque :

D'après Thomas Stearns Eliot ; Seulement ceux qui prendront le risque d'aller trop loin découvriront jusqu'ou on peut aller L'entrepreneur est certainement le personnage le plus curieux de l'analyse économique et de gestion. Considéré comme central par ces disciplines. L'entrepreneur serait donc le personnage-clé de la dynamique capitaliste dans la mesure où il assumerait les risques inhérents au fonctionnement du marché.⁵⁶

Le risque peut être défini comme le degré de probabilité attaché à l'échec. Il faut maintenant distinguer plusieurs types des risques :

2-6-1 : Le risque financier :

Est celui supporté sur les capitaux engagés dans l'entreprise. On voit ainsi que le risque financier peut s'analyser en trois sous-types : le risque de non rentabilité (le profit ne rémunère pas les capitaux investis), le risque de non solvabilité (les résultats ne permettent pas de rembourser les emprunts), le risque d'illiquidité (la trésorerie ne permet pas de faire face aux échéances, manque de liquidité empêchant l'achat ou la vente).

2-6-2 : Le risque stratégique :

Ce risque est lié au choix des activités en fonction des compétences de l'entrepreneur, des ressources dont il dispose (matérielles, humains et financières) et du positionnement sur le marché. L'erreur ou l'échec de la stratégie se traduit bien souvent par la cessation de l'activité, le dépôt du bilan voire la faillite.

2-6-3 : Le risque opérationnel :

Sont constitués de tous dysfonctionnement possible dans la gestion des ressources. Ils relèvent en principe de qualités de manager, de gestionnaires professionnel.

⁵⁵ HERNANDEZ Michel-Emile, *les trois dimensions de la décision de la création d'entreprise*, Revue française de la gestion, 2006, page 40.

⁵⁶ JULIEN Pierre-André, MARCHESNAY Michel, *l'entrepreneuriat*, ECONOMICA , 49, rue Héricat, 75015, Paris 1996.P68

3 : L'entreprise familiale

Ce type d'entreprise est le plus dominant ici en Algérie, peut être c'est grâce à son principe de création qui est la confiance et la solidarité.

3-1 : Les multiples définitions de l'entreprise familiale

Deux grands corps de définitions coexistent.) : Des définitions mono-critère et des définitions pluri-critères⁵⁷ :

3-1-1 : Les définitions monocritères :

Sont à la fois des plus anciennes et des moins nombreuses. Sont principalement retenus comme critères la propriété, le contrôle ou encore l'interaction famille /entreprise pour caractériser la nature familiale ou non de l'entreprise.

L'entreprise est considérée comme familiale si le contrôle de la propriété est resté entre les mains d'un individu ou entre les mains des membres d'une seule famille⁵⁸. Perrow et Rogolsky se réfèrent à la notion de contrôle légal. Alcorn retient le critère de la propriété et glisse vers une approche pluri-critères lorsque l'entreprise fait appel à l'épargne publique.

Barry B. considère une entreprise comme familiale si elle est en pratique contrôlée par une seule famille.⁵⁹

Enfin le critère de l'interaction famille /entreprise est parfois retenu pour caractériser la nature familiale de l'entreprise. C'est le cas de Beckhard et Dyer qui retiennent la présence de la famille au conseil d'administration.⁶⁰

3-1-2 : Les définitions pluri-critères :

C'est généralement la propriété et le contrôle qui sont conjointement retenus, avec un degré de précision plus ou moins important et l'implication de la famille dans l'entreprise.

⁵⁷ AMAN B, ALLOUCHE J, *l'entreprise familiale*, état de l'art, Finance, contrôle, Stratégie (FCS) , printemps, 2000. P40.

⁵⁸ BARNES L.B, HERSHON S. A, *transforming Power in a family Business*, Harvard Business Review, 54,1985.P

⁵⁹ BARRY B, *The development of Organization Structure in the Family Firm*, journal of General Management, (1) 1975.P3

⁶⁰ BECKHARD R, DYER W. G, *Managing Continuity in the family* - Owend Business Organizational Dynamics, Summer, 1983.p64

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

La définition de David et Tagiuri est significative de cette démarche : ces auteurs définissent une entreprise familiale comme « une organisation où deux ou plusieurs membres de la famille étendu influencent la marche ou la direction de l'entreprise à travers l'exercice des liens e parenté, des postes de management ou des droits de propriété sur le capital ». ⁶¹

Churchill N, Et Hatten K. J, ajoutent a ces critères la volonté du propriétaire de transmettre l'entreprise à la prochaine génération. ⁶²

La mutation de l'économie algérienne a entraîné un développement important des PME composée d'une multitude de micro entreprises semi informelles, indépendantes et déconnectées les unes des autres. Les entreprises familiales se démarquent par leur esprit conservateur et sont peu enclines à l'ouverture du capital.

Ajoutons à cela des ressources sous utilisées faute d'un environnement propice aux affaires qui pousse les entreprises familiales à maîtriser leurs croissance et à l'envisager par rapport à des considérations autres que dans les entreprises non familiales (innovation-compétitivité).

Ainsi, Granovetter (1985) souligne ce besoin de contextualisation pour comprendre le lien entre la famille et l'entreprise. La famille porteuse de culture et d'histoire, influence nécessairement la nature du management de l'entreprise parce qu'elle contribue à structurer les comportements autour de concepts comme la confiance, la coopération ou l'identité .La famille conçue comme une institution affecte les pratiques managériales dans la firme familiale, comme les autres institutions éducatives, la famille communique des connaissances explicites à tous ses membres afin que ceux-ci acquièrent un savoir et des pratiques qui ont conduit par le passé à des résultats favorables. De plus, comme les autres institutions éducatives, la famille imprègne ses membres d'une connaissance collective qui représente l'ensemble des valeurs sociales et des normes de comportement portées par le groupe familial.

3-2- : Les caractéristiques de l'entreprise familiale

En Algérie les caractéristiques de l'entreprise familiale sont dictées par un environnement qui n'a pas toujours été favorable à la libre entreprise et où l'absence de l'état

⁶¹ DAVID J. A, TAGIURI R, *Bivalent attributes of the family firm Santa Barbara, CA : Owner Managed Business Institute*, 1982.P83

⁶² CHURCHILL N, HATTEN K. J, *Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power : A Research Framework for Family Business*, American Journal of Small Business, (3), 1987.P11.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

en tant que régulateur fait défaut. Justement, au lieu de penser au développement de leur entreprises, les entreprises familiales présentes dans certains secteurs se sont retranchées sur elles mêmes pour se réfugier dans la famille ; une institution fiable et sûre. Ainsi, la famille devient la seule institution qui définit les règles de l'entreprise tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, puisqu'elle imprègne les pratiques managériales d'une connaissance collective qui représente l'ensemble des valeurs sociales (tradition, conservatisme, confiance, cohésion familiale). L'entreprise donc, reste attachée à son passé, ce qui rend son évolution très difficile.⁶³

L'intérêt porté à l'entreprise familiale provient de la structure de propriété et de la performance que l'entreprise non familiale ne possède pas (Amann, Allouche 2000), d'un côté et le processus de prise décision, et de mise en œuvre de la stratégie d'un autre côté.

TABLEAU 10: La Nature de l'entreprise familiale par rapport à l'entreprise non familiale :

	Entreprise non familiale	Entreprise familiale
Dimension dominante	Dimension rationnelle	Dimension affective
Processus de décision	Circuit hiérarchique	Centralisé par le fondateur
La décision repose sur.	L'argumentation rationnelle, la justification	La conviction intime du fondateur, l'intuition, l'arbitraire

Source « La prise de décision dans l'entreprise familiale », Intervention au colloque « Entreprise familiale : vivier du tissu économique et unité d'affaires » 1er décembre 2007, Palais du Luxembourg, Paris.

Tableau montrant la différence entre l'entreprise familiale et l'entreprise non familiale et les caractéristiques de chaque entreprise.

D'après ce tableau, on constate que le processus de gestion de l'entreprise et la nature des relations et de prise de décision se diffère entre une entreprise familiale qui se caractérise par la centralisation du pouvoir et la dominance de la dimension affective, et une entreprise non familiale qui se base essentiellement sur la rationalité.

⁶³ ARREGLE, J.L, P. VERY ET S. RAYTCHEVA, « *Capital social et avantages des firmes familiales: proposition d'un modèle intégrateur* », papier de recherche, Ede Nice ,2002.P7

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

Ces spécificités sont forcément dictées par des considérations familiales qui ont pour vocation de préserver au maximum le pouvoir et le contrôle des membres de la famille et de renforcer et enraciner l'héritage administratif familial ⁶⁴ par l'instauration d'une politique conservatrice et indépendante.

Le poids de la famille des PME algériennes est de nature à aggraver les contraintes institutionnelles et permettent d'organiser solidairement une « résistance » interne à la contrainte externe⁶⁵. Dans ce cas, on assiste à un conservatisme qui justifie l'esprit d'indépendance de l'entreprise familiale. C'est pour cela qu'une tentative d'approche par la théorie institutionnelle et la théorie d'intendance peut se révéler plus fructueuse car elle qui est susceptible de nous éclairer sur le mode de gouvernement de l'entreprise familiale Algérienne.

4 : Capital et financement des entreprises

Quelques notions du capital et du financement des entreprises.

4-1 : Capital économique :

Avoir un capital économique est la case départ de chaque projet ou création d'une entreprise, c'est ce qui permet de vouloir entreprendre et de créer une entreprise. Et pour se faire, l'homme doit mobiliser ses ressources financières et chercher d'autres sources possibles a fin qu'il puisse concrétiser son idée.

Sans financement, il ne peut exister d'entreprise viable, ni de gestion efficiente et pérenne. Les ressources financières permettent la constitution et le fonctionnement de l'entrepris, l'achat de ses facteurs et le financement de sa production.

La disponibilité des ressources financières permet à l'entreprise d'investir, d'honorer ses engagements et de payer son personnel. L'accès aux ressources financières reste plus difficile ce qui limite parfois leurs perspectives d'investissement et de croissance. Ainsi, pour garantir la pérennité d'une organisation, il faut mettre en place une stratégie financière claire et solide.

⁶⁴ BARTLETT, C. A. ET S. GHOSHAL, *Managing across Borders: The Transnational Solution*, Boston, MA, Harvard Business School Press. 1989. P36

⁶⁵ . BELMIHOUB, M.C. « *Le comportement de l'entrepreneur privé face aux contraintes institutionnelles* », Communication au 4e colloque international sur l'entrepreneuriat, Tamanrasset. 2006).

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

Les ressources financières constituent la somme d'argent ou capitaux financiers apportés par les propriétaires d'une entreprise pour la création ou son développement.

Cette somme d'argent et ces capitaux financiers proviennent généralement de la famille, en outre, l'entrepreneur peut faire appel à sa famille pour demander de l'aide financier, que ce soit des emprunts, des dons ou peut être une part d'héritage. Les ressources ne se limitent pas seulement au volet financier, elles incluent aussi les ressources matérielles qui sont l'ensemble des biens physiques tangibles que l'entrepreneur utilise pour mener à terme ses activités.

Les ressources matérielles englobent tout ce que possède déjà l'entreprise, tout ce qui sera nécessaire à la réalisation du projet ; lieux, locaux, terrains, matériels et équipements, logiciels, machines, matériaux de construction... .

4-2 : Les sources de financement des PME

Parmi les problématiques les plus répétées c'est la problématique de financement. Donc l'entrepreneur fait appel aux différents types de financement pour qu'il puisse se lancer dans son aventure. Que ce soit le financement interne ou le financement externe , solliciter l'aide de sa famille (petite/grande/amis) ou bien faire appel aux dispositifs d'aides à la création des entreprises assuré par l'Etat.

Donc nous allons explorer les différentes manières et méthodes de financements aux quelles l'entrepreneur fait appel dans le but de la réalisation de son projet.

4-2-1 : Le financement interne :

Toutes les PME peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement.

4-2-1-1 : L'autofinancement et la capacité d'autofinancement:

4-2-1-1-1 : Notion de l'autofinancement :

« L'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »⁶⁶.

⁶⁶ COHEN E., *Gestion financière de l'entreprise et développement financier*, édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

Il s'agit de financement interne des entreprises, réalisé grâce au réinvestissement des profits ou la mobilisation d'une réserve antérieurement constituée.

Dans une entreprise, les bénéfices après impôt sont utilisés de deux façons : Une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme dividendes, L'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement⁶⁷

Autofinancement = Capacité d'autofinancement - dividendes distribués à la cour de l'exercice

4-2-1-1-2 : La capacité d'autofinancement « CAF » :

« La capacité d'autofinancement représente le revenu qui est acquis par l'entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion, après rémunération de l'ensemble de ses partenaires (autres entreprises, personnel, établissement de crédit, administrations) ». ⁶⁸

La CAF se calcule de la manière suivante :

$$CAF = \text{Produits Encaissables} - \text{Charges Décaissables}$$

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise.

En général, la CAF est utilisée pour :

- Financer un nouvel investissement ;
- Rémunérer les actionnaires ;
- Rembourser les emprunts ;
- Augmenter le besoin en fonds de roulement BFR.

⁶⁷ BOUCHIBEN.O et BOUFADENE.S, « problématique de financement des PME en Algérie, les PME de la wilaya Bejaia », mémoire de fin d'étude en Master, promotion 2010-2011, p23.

⁶⁸ BOUNAB K et BAKI F, « Les difficultés de financement des PME en Algérie, cas des PME de la wilaya de Bejaia », mémoire master, promotion 2010/2011, p24.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

4-2-1-2 : Les Avantages et inconvénients de l'autofinancement :

➤ Les avantages

L'autofinancement présente des avantages certains tant sur le plan stratégique que sur le plan financier :

- Sur le plan stratégique, l'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.
- Sur le plan financier, l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.
- L'amélioration de la situation nette (capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

➤ Les inconvénients

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt qui affecte les résultats.
- L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices sécrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue à une mauvaise allocation des ressources.
- Une politique d'autofinancement trop volontariste peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements inutiles.
- L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise. Si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieure, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modeste. Donc, trop d'autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement.

4-2-2 : Le financement externe :

L'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements.

Elle doit faire appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement pour augmenter ses fonds propres. Cela peut apparaître comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

4-2-2-1 : Le financement externe direct (marché financier) :

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

4-2-2-2 : Le financement externe indirect (bancaire) :

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe permettant d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon sa maturité, le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen ou long terme.

5 : Les organismes d'appuis à la création d'emploi en Algérie et leurs modes de financement :

Parmi les nombreux dispositifs d'appui mis en place par les pouvoirs publics ; et qui s'adressent aux jeunes des deux sexes, nous trouvons les organismes d'appui à la création d'emploi. Ces organismes contiennent l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ; la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) ; et l'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM).

5- 1 : L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) :

5-1-1 Le cadre présentatif :

L'ANSEJ a été créée en 1996, après l'échec du dispositif d'insertion professionnelle. L'ANSEJ est une institution publique chargée de l'encouragement des jeunes chômeurs porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

5-1-1-1 Les missions accordées à l'ANSEJ :

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes a pour missions principales de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement.
- Gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi.
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus.
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements .
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et du suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets.
-

5- 1-2 : Le cadre règlementaire :

5- 1-2-1 : Les conditions d'éligibilité de l'ANSEJ :

Pour pouvoir bénéficier de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ), les jeunes promoteurs doivent remplir les conditions suivantes :

- Ne doit pas occuper un emploi rémunère au moment de la demande de la création de micro entreprise ;
- Etre âgé entre 19 à 35 ans, et à 40 ans, lorsque l'investissement génère au moins trois emplois permanents ;
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée ;
- Mobiliser un apport personnel correspondant au seuil minimum requis ;
- Tout promoteur n'a le droit de bénéficier que d'un seul dispositif.

5-1-2-2 : Les modes de financement:

L'apport personnel que doit mobiliser le jeune promoteur dépend du montant global de l'investissement. Deux formules de financement sont prévues :

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

5- 1-2-2-1 : Le financement mixte : promoteur-ANSEJ :

L'apport personnel de jeune promoteur est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ.

Niveau1 : le montant de l'investissement est inférieur ou égale à deux millions de DA, l'apport de jeune promoteur est fixé à 75%, et le crédit sans intérêt à 25% du montant global de l'investissement.

Niveau 2 : le montant de l'investissement de deux à dix million de DA, le promoteur est tenu d'apporter 80% du montant global.

Tableau n°11 : structure de financement mixte :

Niveau	Montants de l'investissement (DA)	Crédit sans intérêt	Apport Personnel
1	Inferieur pu égale à 2 Millions	75%	25%
2	De 2 à 10 millions	80%	20%

Source : ANSEJ

Tableau montrant la structure des deux niveaux de financement mixte de l'ANSEJ. Ou l'apport personnel est de 20 à 25 % et le crédit sans intérêt est de 75 à 80 %

5- 1-2-2-2 : Le financement triangulaire : ANSEJ-Promoteur-Banque :

L'apport personnel de jeune promoteur est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire :

Niveau1 : lorsque le cout de l'investissement est inferieur à deux millions de DA, l'apport du promoteur est de 5% du total du montant, 25% par l'ANSEJ et 70% par le crédit bancaire.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

Tableau n°12 : structure de financement triangulaire ; niveau1

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5%	25%	70%

Source : ANSEJ.

Ce tableau nous fait comprendre, la structure de financement triangulaire (niveau1) Banque, ANSEJ, Promoteur, l'apport personnel du promoteur est de 5 %, le crédit sans intérêt de l'ANSEJ est de 25%, et 70 % de la part de la banque.

Niveau 2 : lorsque le cout de l'investissement est supérieur à deux millions de DA, l'apport personnel du jeune promoteur est 10% (8% pour une activité crée dans une zone spécifique), 20% est le crédit sans intérêt, et 70% est la part de la banque (72% dans les zones spécifiques). L'ANSEJ a signé des conventions avec cinq banques : BADR, BEA, BDL, BNA et CPA.

Tableau n°13 : structure de financement triangulaire (niveau 2)

Apport personnel		Crédits sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
Zones Spécifiques	Autres zones		Zones spécifiques	Autres zones
8%	10%	20%	7%	70%

Source : ANSEJ.

Ce tableau nous montre la structure de financement triangulaire (niveau2)ANSEJ , Banque , Promoteur.

L'apport personnel du jeune promoteur est 10%, 20% est le crédit sans intérêt, et 70% est la part de la banque.

5- 2 : La caisse nationale d'assurance chômage CNAC :

5- 2-1 Le cadre présentatif :

La CNAC a été créée en 1994⁶⁹, pour objectif d'atténuer les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs du secteur économique suite à l'application du PAS. La CNAC est une institution publique de sécurité sociale du ministère de l'emploi, du travail et de la sécurité sociale. Vers la fin de 2003, la CNAC s'est vue confier par les pouvoirs publics, la mission de la mise en place et de gestion du dispositif de soutien à la création d'activité par les chômeurs promoteurs.

5- 2-1-1 Les missions de la CNAC :

Les principales missions associées sont :

- Verser les indemnités mensuelles aux travailleurs ayant perdu leur emploi involontaire et pour raison économique ;
- Le soutien à la création d'activité par les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans ;
- L'encouragement et l'appui à l'emploi.

5-2-1-2 : Les partenaires les plus importants :

- Le ministère de la formation et de l'enseignement professionnel ;
- Le centre national de l'enseignement professionnel à distance (CNEPD) ;
- Le centre de formation professionnelle et d'apprentissage (CFPA).

5- 2-2 : Le cadre réglementaire :

5-2-2-1 : Les conditions d'éligibilité :

- Etre âgé de 35-50 ans ;
- Résident en Algérie ;
- N'occupe pas un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande ;
- Inscrit comme demandeur d'emploi pendant au moins de six mois à l'agence locale de l'emploi; Avoir une qualification professionnelle ;
- Mobiliser un apport personnel ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité ;
- Ne pas avoir refusé un emploi ou une formation reconversion en vue d'un emploi.

⁶⁹ Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

5- 2-2-2 : Le mode de financement :

Le cout de l'investissement est plafonné à cinq millions de dinars (5000000 DA). La structure de financement est triangulaire, elle se compose de :

- 70% de crédit bancaire ;
- 20 ou 25% prêt non rémunéré CNAC ;
- 5 ou 10% l'apport personnel.

Tableau n°14 : structure de financement.

Apport personnel		Crédit Bancaire	Prêt non rémunéré CNAC	
Zones Spécifiques	Autres zones		Zones Spécifiques	Autres zones
5%	10%	70%	20%	25%

Source : CNAC.

D'après ce tableau, on comprend le financement triangulaire banque, promoteur, CNAC qui est plafonné à cinq million seulement, la banque accorde une aide de 70 %, et la CNAC offre un prêt non rémunéré de 20 à 25 %, et que l'apport personnel du promoteur est de 5 à 10 %.

5- 3 : L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) :

5- 3-1 : Le cadre présentatif : L'ANGEM a été créée en 2004⁷⁰, elle est placée sous la tutelle du ministère de travail de l'emploi et de la sécurité sociale, représente l'outil de la réalisation de la politique publique en matière de lute contre le chômage et la précarité. Elle vise le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leurs propres activités.

⁷⁰ Article 7 du décret présidentiel n° 04-13 du 22 janvier 2004 relatif au dispositif du microcrédit.

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

5- 3-2 : Les missions de l'ANGEM :

L'agence nationale de microcrédits représente un des investissements mis en place par les pouvoirs publics en matière de lutte contre le chômage et la précarité, ses principales missions sont :

- Gérer le dispositif du microcrédit conformément.
- Conseiller et accompagner des bénéficiaires de microcrédit dans la mise en œuvre de leurs activités.
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence.
- Octroyer des prêts non rémunérés (PNR).
- Constituer une base de données sur les activités et des bénéficiaires de dispositif de microcrédits dans le processus d'un montage financier et de mobilisation des crédits. Passer des conventions avec tout organisme, constitution ou organisation ayant pour objet de faire réaliser.

5- 3-3 : Le cadre réglementaire :

5- 3-3-1 : Les conditions d'éligibilité :

- Être âgé de 18 ans et plus.
- Être sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.
- Mobiliser un apport personnel de 10 % du coût global de l'activité.
- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme ou un titre équivalent reconnu ou bien posséder un savoir faire en relation avec l'activité projetée.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité.

5- 3-3-2 : Les modes de financement :

5-3-3-2-1 : Le financement mixte (ANGEM-promoteur) :

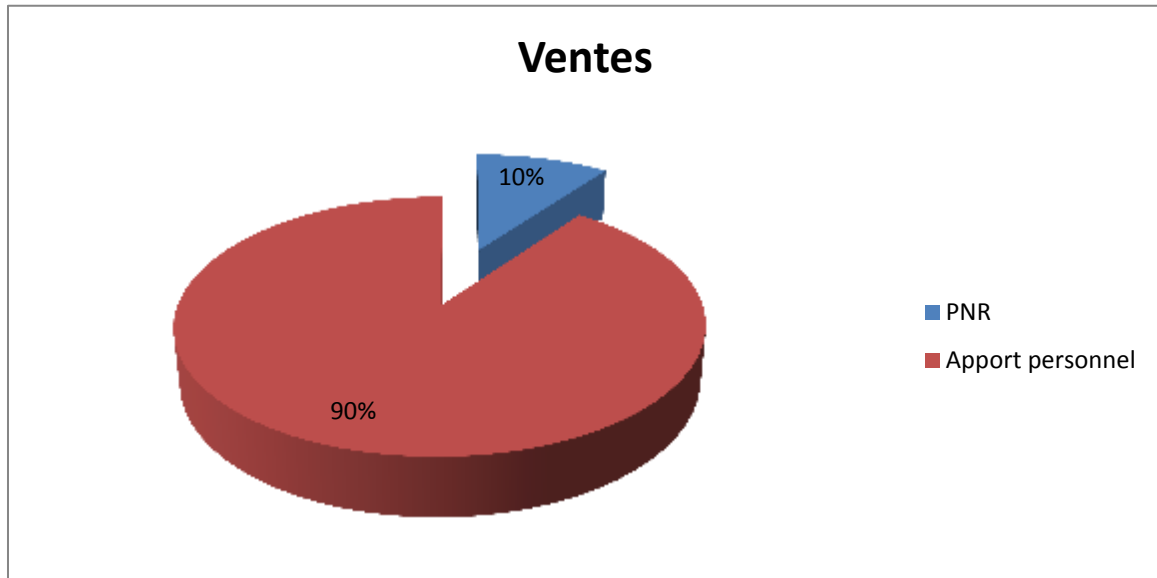
Le prêt non rémunéré (PNR), tel que défini dans l'article 11 du décret exécutif n°04-15 du janvier 2004, est octroyé au promoteur emprunteur au titre de l'achat de matières premières.

Ce prêt est accordé pour un petit projet de transformation, sur la base d'une étude technico-économique simplifiée et d'un justificatif de l'apport sur la base personnel (10% du coût global du projet minimum). Le prêt non rémunéré pour l'achat des matières premières est

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

octroyé à hauteur de 90% maximum du cout global, sont toute fois, soit dépasser les 30000 DA, le promoteur devant s'inscrire au près de la chambre de l'artisanat.

Figure n° 03 : le financement mixte ANGEM promoteur



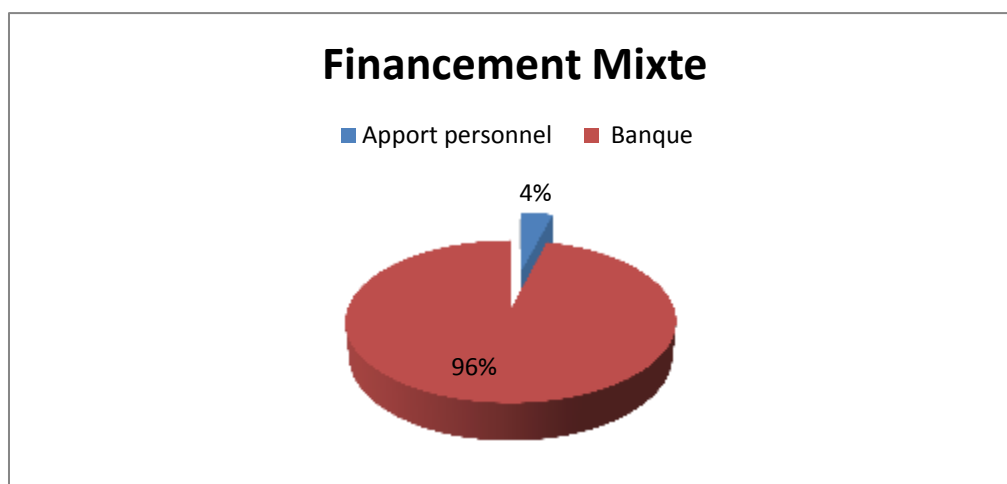
Source : établir à partir des données de l'ANGEM

La figure nous explique le mode de financement mixte ANGEM promoteur .donc l'ANGEM accorde un prêt non rémunéré de 10 % et que l'apport personnel de l'entrepreneur est à 90%.

5-3-3-2-2 : Le financement mixte (banque promoteur) :

Ce financement concerne des projets dont le cout global est compris entre 50000 et 100000DA, dont le financement sera réparti entre le promoteur et la banque, l'apport personnel est arrêté à hauteur de 5% mi est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ou que l'activité est implanté dans une zone spécifique (sud ou hauts plateaux), l'apport personnel sera de 3% minimum du montant de projet, et le taux d'intérêt bonifié (10à20% du taux commerciale).

Figure n°04 : financement mixte.



Source : établir à partir des données de l'ANGEM.

D'après cette figure, on comprend le mode d'emploi du financement mixte. On constate que la contribution du créateur est seulement de 4 %, alors que la banque lui accorde 96 % du financement de son projet.

5-3-3-2-3 : Le financement triangulaire (banque-ANGEM-promoteur)

Conformément aux articles, ce financement concerne le projet supérieur à 400000 da, il est structuré comme suit :

- L'apport personnel est de 5% minimum, le prêt non rémunéré (PNR) est de 25% maximum.
- Le crédit à moyen terme est de 70% maximum.

Dans le cas où le projet est situé dans une zone spécifique ou que le promoteur est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu, le taux de participation au montage financier des partenaires aux financements est le suivant :

- L'apport personnel est de 3% minimum.
- Le prêt non rémunéré est de 27% maximum.
- Le crédit à moyen terme est de 70% maximum.

Le dispositif tel qu'il est configuré par les pouvoirs publics répond globalement aux besoins des promoteurs de micro consistants aux créateurs de micro entreprises sous forme de crédits non ou faiblement rémunérés (taux d'intérêt nul ou très bonifié), d'abattements d'impôts et taxes..., et il leur apporte également un appui sous forme de conseils et

Chapitre 03 : Entrepreneur, création d'entreprise, capital et financement des entreprises

d'accompagnement. Son impact est cependant limité par certains aspects de son fonctionnement.

* L'accès à l'information est insuffisant :

* L'accueil au niveau des guichets est peu personnalisé, la qualité du personnel d'accueil est jugé insuffisante.

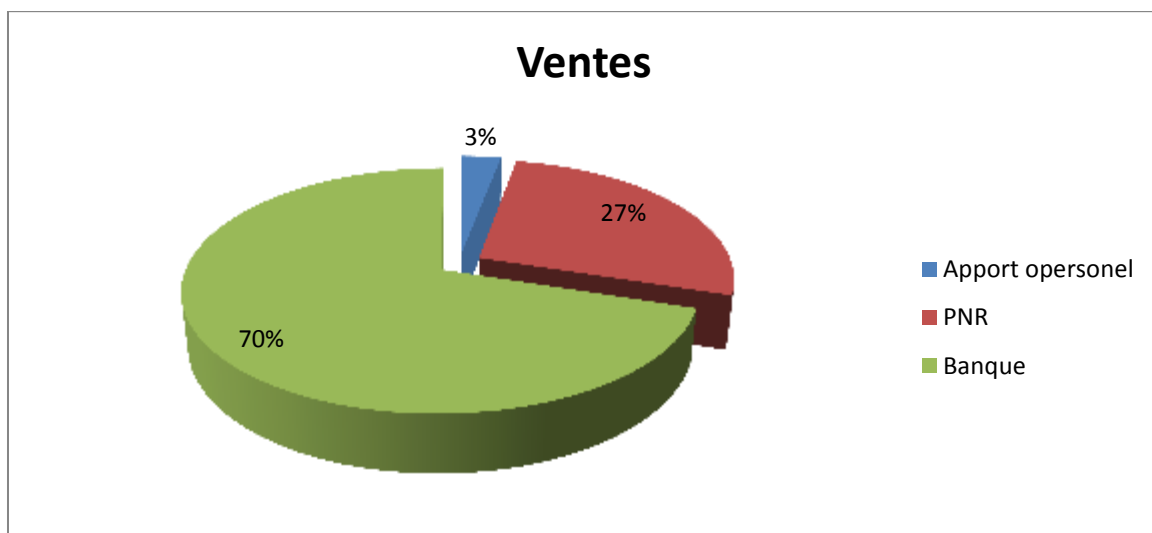
* Ceux qui ont des relations ont un accès privilégié au système.

* Les lourdeurs bureaucratiques sont décourageantes.

* Les postes en pré-emploi sont précaires et très sous payés.

* Les diverses institutions ne mettent pas à la disposition du public les informations sur le marché de l'emploi qui seraient nécessaires aux chômeurs pour s'orienter.

Figure n°05 : financement triangulaire



Source : établir à partir des données

Cette figure est pour but de nous montrer la méthode du financement triangulaire banque, ANGEM, promoteur, d'où on observe que la banque prend 70 % de financement du projet, et le dispositif d'ANGEM accorde une aide de 27 % et donc l'apport personnel de l'entrepreneur sera réduit à 3 %.

Conclusion du chapitre :

La fin de ce chapitre nous allons comprendre les éléments et les caractéristiques basiques que l'entrepreneur doit avoir pour la réussite de son projet , ainsi que la place qu'il occupe dans le tissu économique , sans oublier l'importance accordée aux jeunes entrepreneurs par les organismes d'Etat qui amorce cette idée de créativité et de création d'entreprise en assurant l'accompagnement nécessaire durant le processus de création . Autre part on va voir la dimension des PME la plus dominante qui est l'entreprise familiale et ses caractéristiques.

Partie pratique

Chapitre IV

*Présentation du terrain et les
caractéristiques de
l'échantillon*

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Préambule

Dans ce chapitre nous allons présenter le déroulement de notre enquête de terrain , comme nous allons décrire notre population d'études. Les entrepreneurs et leurs entreprises de la région de Beni Maouche qui font parti de notre population d'étude. Notre échantillon se limite à 12 enquêtés propriétaires des petites / moyennes entreprises qui s'exercent dans des différents secteurs.

1. Présentation du terrain d'enquête :

Notre terrain d'enquête c'était la région de Beni Maouche est une commune kabyle. Le territoire de Beni-Maouche, est une commune, située à 100 km au sud-ouest du chef-lieu de la wilaya de Bejaia. Au plan administratif, la commune de Beni Maouche a accédé au statut de Daïra, en raison, surtout, de sa population importante (plus de 20 000 habitants), répartie sur une superficie totale de près de 95 km², de ses 28 villages urbains dont le chef-lieu appelé « Letnain », mais aussi de son positionnement géographique (éloignement et altitude) qui la distingue des communes et daïras limitrophes. Son passé historique et révolutionnaire est peut-être l'un des plus importants, et des plus marquants de la Wilaya.

Aperçu historique de la commune

Le nom de Beni Maouche est lié à l'existence d'un ensemble de tribus nommées Arach Ait Maouche. L'organisation sociale traditionnelle basée sur la conception d'Arach a fait apparaître avec force le système social traditionnel se basant ainsi sur un pouvoir archaïque et charismatique reposant sur le fort respect aux traditions et au système traditionnel. Pour revenir à un passé récent disant que la pénétration coloniale a connue une opposition farouche de la part de la population villageoise, ces événements se sont soldés par la destruction du village et de déclaré la région comme zone interdite, ce qui a forcé les habitants à déserté leurs propre espace social pour trouver un espace de refuge, voire l'actuel centre de Beni Mouache.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Situation administrative :

Au plan administratif, la commune de Beni Maouche est créée comme étant une commune en plein exercice en 1956 lors de la création des communes mixtes. Au lendemain de l'indépendance soit le 1963, Beni Moauche s'est vue rattachée à la commune de Beni Chabana. Cependant le dernier découpage de 1984 l'a qualifiée nouvellement d'une commune et d'un chef lieu de daïra.

Beni Maouche compte une agglomération chef lieu à savoir Trouna et trois agglomérations secondaires respectivement Agemoune, Ait Adjissa et Tizaght ainsi qu'un ensemble de hameaux dispersés dans l'espace voir ; Tala N-Tinzar, Laazibe Sidi-Sadek, Djabi, Taourirth, Tioual... etc.

Commerce et Services :

La situation du secteur des commerces au niveau de la commune de Beni Maouche, se tend ces dernières années vers un accroissement important offrant un réel dynamisme pour la commune. Beni Moauche est traversée par l'importante R.N 74 qui lui donne le caractère de transit au profit de la promotion du commerce.

Au plan commercial, le souk de Beni Maouche constitue un large lieu d'échanges commerciaux qui dépasse même les limites de la Wilaya selon la provenance des commerçants (Bejaia, Bouira, Setif...) pour vendre leurs produits à Beni Maouche. Le souke se tient pratiquement chaque Mardi. En l'occurrence, les petits commerces ont prolifère cela est due peut-être à la croissance de la demande. Comme pour les clients éventuels en transit par la R.N 74. Les commerçants du chef lieu profitent de cet afflux de monde le jour du marché.

Les activités principales de la région

L'activité principale de cette région est agricole connue par la production de la figue sèche et de l'huile d'olive.

C'est un territoire ayant un potentiel agricole assez remarquable essentiellement dans l'oléiculture. 78% de culture pérennes dont 72% de la superficie est consacrée à l'oléiculture, 2 970 ha avec 312 000 oliviers, en deuxième position le figuier avec 24%.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Superficie et production oléicole. L'oléiculture constitue l'activité prédominante dans l'arboriculture au niveau de la commune de Beni Maouche avec une superficie totale (campagne 2012-2013) d'environ 2970 ha et 293 500 oliviers, dont 20 000 oliviers isolés. Avec cette superficie, la commune occupe la première place, comme indiqué auparavant, dans la répartition des superficies du verger oléicole dans la daïra, avec 27% de la superficie totale.

Une autre activité principale qui génère des ressources dans la commune de Beni-Maouche est bel et bien l'activité agricole. La région est connue pour la qualité de sa figue sèche, il aura suffi d'une participation, en 1986 à la foire de Cherbourg (une commune française du département de la Manche) pour que la figue de la région obtienne la reconnaissance des spécialistes et remporte le premier prix au concours organisé lors de la foire. Une surface de près de 1000 hectares est consacrée exclusivement à la culture biologique de la figue sèche, la récolte annuelle est estimée à 9000 quintaux.

Le tourisme dans la région de Beni Maouche

La commune de Beni Maouche, recèle des potentialités touristiques qui ne demandent qu'à être développées. La montagne d'Achtoug, qui s'élève à 1 389 mètres d'altitude, est la destination privilégiée de beaucoup de touristes. Sur le pic de la montagne, un vieux chalet centenaire s'accroche à un éperon rocheux. C'est la cabane de Sidi Ali Ouachtoug, un saint vénéré par la population. On y trouve les ruines de l'ancien village de Trouna. Haut perché sur la montagne, un autre vestige historique, le village mythique d'Ath Khiar, portant encore les stigmates des bombardements de l'armée coloniale. Ce village ne cesse d'attirer les cinéastes à la recherche de vestiges datant de la guerre de libération. Il est connu pour être le lieu où le film « La colline oubliée » a été tourné. Aussi, il se distinguant au climat de la région, il est en général à tendance continentale semi-aride car la chaîne du Djurdjura amortit l'influence de la Méditerranée, et les précipitations sont caractérisées par l'irrégularité et l'agressivité ; elles sont suffisantes en hiver et faibles en été. Pour ce qui est des températures, elles sont très variables, avec un hiver rigoureux et un été très chaud et sec. Gue par la renommée du milieu naturel et du paysage touristique dont il jouit.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

L'activité entrepreneuriale est un peu faible dans la région de Beni Maouche, le type d'entreprise le plus dominant c'est le micro et la petite entreprise, et le secteur d'activité le plus visé est le TPB et les activités commerciales. Parmi les grandes entreprises qui existent dans cette région on trouve la SARL Tiwal Royaume, c'est une entreprise située dans le village de Tiwal, à Beni Maouche, Bejaia, cette entreprise est spécialisée dans la transformation, conditionnement et commercialisation de la figue sèche. C'était une création originale de la région et les produits de cette entreprise sont exportés même en Europe. Une louable initiative menée par une équipe de trois jeunes a donné des résultats prometteurs en ces moments de crise économique. Ils ont réussi à produire un chocolat 70% algérien en utilisant la figue fraîche et sèche produites localement. Tout a commencé lorsque ces trois jeunes Amar Abid 33 diplômé en HSE, Elyas Bouguider 32 ans titulaire un diplôme en marketing et Racham Tarik ingénieur biologiste ont décidé en 2015 de fusionner leurs entreprises pour se lancer dans la transformation des légumes et fruits (Sarl Tiwal Royaume).

Après avoir acquis des machines modernes dans le cadre des dispositifs de l'Agence nationale de l'emploi de jeunes (ANSEJ), l'équipe s'est focalisée sur la préparation des recettes qui associeront le goût du Cacao à celui de la figue. L'effort de l'équipe est couronné par la découverte de deux recettes. Une à base de figue sèche et la seconde avec la figue fraîche.

Le festival de la figue

Le festival de la figue, un autre patrimoine de la région de Beni Maouche. Il s'agit d'un rendez-vous des agriculteurs pour discuter sur la richesse collectée, plus de 150 exposants chaque année. Plusieurs invités et spécialistes de la filiale de la figuiculture sont conviés à animer des conférences sur les modalités et les moyens à suivre pour une large exportation de la figue de Beni Maouche après sa labellisation. Au programme aussi, des conférences et rencontres avec les agriculteurs de la région sur les différentes aides octroyées pour le développement de l'agriculture de montagne. Aussi, ce festival est une galerie de tout ce qui est traditionnel et kabyle, la durée de ce festival est entre 5 et 7 jours ce qui donne l'occasion aux visiteurs s'installer, acheter ou vendre des produits.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

02. Le déroulement de l'enquête :

Notre enquête s'est déroulée dans la région de Beni Maouche, auprès de 12 entrepreneurs créateurs des entreprises, pendant le mois d'Avril 2020. Durant notre enquête, on a effectué 12 entretiens avec des entrepreneurs créateurs des PME, ce nombre nous a bien suffi pour acquérir les informations nécessaires pour répondre à notre problématique.

Pour notre enquête de terrain, on a opté pour la méthode qualitative, et pour l'entretien semi directif comme technique de collecte de données, pour recueillir le maximum d'informations qui concerne notre recherche les hommes entrepreneurs de Beni Maouche.

03. La méthode d'analyse de contenu des entretiens

Dans ce genre de recherches on fait appel à une méthode qualitative, car elle est la plus adéquate à notre thème de recherche et qui répond aux exigences de terrain et qui nécessite un groupe restreint pour notre enquête.

Dans une recherche comme celle-là, la méthode qualitative est impérativement recommandée, car on ne dispose pas d'une liste de tous les entrepreneurs de la région de Beni Maouche, et la deuxième variable c'est qu'on ne connaît pas tous les entrepreneurs de la région.

Avec cette méthode d'analyse qualitative, on a bien cerné notre thématique, saisi nos entretiens, cela nous a bien facilité la catégorisation de nos informations, tout en restant objectif, parce que l'objectivité est très importante dans l'analyse de contenu

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

04. Les difficultés rencontrées dans le terrain :

Du fait que notre recherche concerne les entrepreneurs et les créateurs des PME, nous nous sommes rapproché aux centre des organismes d'ANSEJ , ANGEM dans le but de solliciter leurs aide pour cerner notre population d'étude , nous fournir une liste des entrepreneurs inscrits dans leurs organismes , voir même nous donné des statistiques sur l'activité entrepreneuriale de la région de Beni Maouche .malheureusement , nous n'avons eu aucune information de leurs part , donc il a fallu de procéder autrement . On a opté pour l'échantillon boule de neige pour la réalisation des entretiens.

De faire nos entretiens étaient très difficiles à cause de l'apparition du Covid 19 et suite à la non-disponibilité des entrepreneurs suite confinement. On a pris des semaines pour que nos interrogés nous accordent des rendez-vous.

Pour ce qui concerne le déroulement des entretiens, on a trouvé un petit problème de coopération de la part de nos enquêtés, sur tout par rapport à la question de financement, malgré ca, on a pu déceler les informations nécessaires que nous avons besoin pour répondre à notre problématique.

05. Le choix des enquêtés :

Pendant le processus de collecte des données, nous avons opté par l'échantillon boule de neige, du a la non probabilité du nombre concret de notre population d'étude et la non disponibilité de la liste des entrepreneurs, donc on a fait appel a notre réseaux personnels pour procéder aux entretiens. Chaque personne interrogée nous oriente vers une autre personne pour faire les entretiens. Les entretiens se sont déroulés pendant un mois (Avril). On a pris contacte avec 12 créateurs d'entreprises de déferents secteurs et divers activités.

L'enquête s'est déroulée dans des conditions vraiment étroites, suite à l'apparition du virus covid19, donc nous avons eu à faire face à beaucoup d'entraves sur tout avec la prise de contacte avec nos enquêtés, le déplacement et même par rapport aux réponses des interrogés qui

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

ont été naïves et très courtes. Pour les interrogés, de leurs faire parlé et nous donné le maximum d'informations sur leurs expérience entrepreneuriale, était un peu difficile, sur tout sur ce qui concerne le financement de leurs entreprises, donc nous étions obligé de les convaincre que leurs réponses sont destinées à la recherche scientifique, comme elle seront en anonymat.

L'obstacle majeur était de prendre rendez-vous avec les enquêtés, par fois pour nous accordé un entretien, il fallait attendre une semaine suite au confinement causé par le covid19.

06. L'organisation des données du terrain :

Une fois l'enquête est achevé nous avons récupéré 12 entretiens que nous avons ordonné d'une manière suivante :

3.1 Transcription des entretiens :

Nous avons procédé à la transcription des entretiens, c'est-à-dire la reproduction écrite de tout les propos collectés sur le logiciel Word, cette étape va nous permettre de repérer les réponses les plus importantes et faciliter l'analyse.

3.2.La catégorisation des réponses des entretiens :

La deuxième étape dans l'organisation des entretiens c'est la catégorisation des réponses obtenues, donc la lecture minutieuses des entretiens nous a permis de déceler les catégories de réponse les plus importantes suivant chaque axe du guide d'entretien et question.

3.3.L'analyse de contenu :

Le travail de catégorisation va nous conduire à suivre une analyse thématique des entretiens. Ce travail est destiné à expliquer la ou les significations exactes des propos des enquêtés. Cela va nous permettre d'arriver à des interprétations sociologique du sens des propos des enquêtés.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

07. Les portraits des entrepreneurs interrogés :

Dans cette partie nous allons présenter les entrepreneurs qui forment notre échantillon d'étude. Notre échantillon se compose de 12 entrepreneurs de la région de Beni Maouche, dans le but de monter le secteur d'activité, la forme juridique et le nombre des salariés de chaque entreprise, ainsi que les caractéristiques socioprofessionnelles de chaque entrepreneur. a savoir leurs âges, situation matrimoniale, leurs niveaux d'instruction. Le premier axe de notre guide d'entretien était réservé pour cela.

Premier portrait

Entrepreneur âgé de 44 ans, marié avec 3 enfants, avec un niveau scolaire primaire. il exerce le métier de maçonnerie depuis 20 ans, aucun emploi antérieur, c'est comme ça qu'il a eu l'idée de créer une entreprise qui s'exerce dans le secteur des Bâtiments et Travaux Publics. Pour la création de son entreprise il a eu recours à sa famille, comme il a sollicité l'ANSEJ en 2014.

Deuxième portrait

Entrepreneur âgé de 43 ans, marié avec 4 enfants, avec un niveau scolaire primaire, il était commerçant, il a essayé plusieurs métiers, puis il a eu l'idée de créer une agence de location de voitures en 2019. Pour le financement de son entreprise il eu recours à sa famille.

Troisième portrait

Entrepreneur âgé de 30 ans, récemment marié, un niveau d'instruction universitaire bac+5, propriétaire d'un atelier de fabrication des cuisines équipées hérité de la part de son père, une entreprise familiale gérée par lui et ses frères.

Quatrième portrait

Entrepreneur âgé de 39 ans, marié, niveau terminal, propriétaire d'un atelier vitrerie et miroiterie depuis 2005. Il était un simple employé dans un atelier, puis le propriétaire à voulu vendre l'atelier donc il l'avait acheté. Il a financé son projet lui-même.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Cinquième portrait

Entrepreneur âgé de 35 ans, marié, avec un enfant. Propriétaire d'une superette. Il travaillait dans fonction publique, il procédait un magasin d'habillement hommes / femmes, puis il décide de s'investir dans un autre secteur et d'ouvrir une superette en 2017.

Sixième portrait

Entrepreneur âgé de 32 ans, récemment marié, niveau d'instruction 4 ème année moyenne, propriétaire d'un salon de coiffure Hommes. Il a obtenu son diplôme de coiffeur en 2008. il a acheté le salon de coiffeur de son employeur en 2013.

Septième portrait

Entrepreneur âgé de 39 ans, marié, niveau d'instruction 4 ème année moyenne. Propriétaire d'un restaurant, il travaillait comme chauffeur, il avait créer son entreprise en 2009 grâce à l'aide de ses frères.

Huitième portrait

Entrepreneur âgé de 35 ans, marié, niveau d'instruction 2 ème année moyenne. Propriétaire d'une huilerie traditionnelle, hérité de la part de son père, gérée par lui et ses frères. Il travaillait comme mécanicien.

Neuvième portrait

Entrepreneur âgé de 47 ans, marié, avec 3 enfants, niveau d'instruction terminale, propriétaire d'une station services, vente carburant, gaze butane, station lavage. Aucun emploi antérieur, il avait créé son entreprise en 2006, il a sollicité l'ANSEJ en 2004.

Dixième portrait

Entrepreneur âgé de 45 ans, marié, avec 2 enfants, niveau d'instruction terminal. propriétaire d'une pharmacie, il travaillait comme vendeur en pharmacie, ensuite il a eu l'idée de créer sa propre pharmacie, il a sollicité l'ENSEJ en 2005.

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Onzième portrait

Entrepreneur âgé de 30 ans, célibataire, niveau d'instruction 4^{ème} année moyenne. Propriétaire d'un atelier de fabrication des articles en aluminiums. après l'obtention de son diplôme il a décidé d'ouvrir son propre atelier en 2016.

Douzième portrait

Entrepreneur âgé de 38, marié, avec 3 enfants. un diplôme universitaire technicien supérieur hydraulique. Propriétaire d'une entreprise de EBTPH, son père possédait une petite entreprise d'étanchéités, ensuite il a voulu la développer et changer le secteur, donc il avait choisi le secteur de BTP, il a sollicité l'ENSEJ en 2002.

08. L'analyse des portraits des entrepreneurs de la région de Beni Maouche

Nous avons exposé les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs créateurs des PME dans la région de Beni Maouche et à partir de ces portraits nous allons déduire ce qui suit :

Selon l'âge

Concernant l'âge, nous remarquons que notre population d'étude se compose de trois catégories d'âge. la première contient les entrepreneurs âgés de 30 ans jusqu'à 37 ans avec une fréquence de (5), la deuxième entre 38 ans jusqu'à 43 ans avec une fréquence de (4), et la dernière catégorie contient ceux entre 44 ans et 47 ans avec une fréquence de (3). On observe que la catégorie d'âge des entrepreneurs la plus dominante est celle de 30 ans jusqu'à 37 ans.

Selon la situation matrimoniale

Concernant la situation matrimoniale, on constate que la catégorie la plus dominante dans notre échantillon est celle des entrepreneurs mariés avec une fréquence de (11)

Chapitre 04 : présentation du terrain et les caractéristiques de l'échantillon.

Selon le niveau d'instruction

La répartition des entrepreneurs selon leurs niveaux d'instruction montre que tous les niveaux d'instructions sont présents, de niveau primaire jusqu'au niveau universitaire, ce qui explique la variété des types d'entreprise ainsi que les secteurs d'activités.

Selon la date de création d'entreprises

Selon la date de création, on remarque que la moitié des entreprises ont été créées entre l'année de 1999 et l'année de 2005, et que la deuxième moitié ont été créées entre 2009 – 2015, et entre 2015-2019.

Selon le nombre des salariés

Selon le nombre de salariés, on observe que les trois types d'entreprises sont présents, la très petite entreprise avec une fréquence de (5) , la petite entreprise avec une fréquence de (5) et finalement la moyenne entreprise avec une fréquence de (2) . Dans cette région les entrepreneurs préfèrent de ne pas embaucher un grand nombre de salariés dont le but est d'assurer la bonne gestion et de garder les meilleures conditions de travail.

Les entreprises de Beni maouche sont pérennes, cela est montré selon la durée d'activité. On remarque que l'activité entrepreneuriale dans la région de Beni Maouche existait depuis les années 90, et elle est toujours en développement jusqu'à nos jours. Comme service dans la région.

Dans ce chapitre on a décrit les entrepreneurs qui font partie de notre échantillon et nous avons essayé de déceler et de comprendre leurs processus de création de leurs entreprises, ainsi que leurs profils, leurs parcours, leurs motivations et les caractéristiques de chaque entrepreneur.

Chapitre V

Analyse et interprétation des
résultats

Préambule

Dans ce chapitre nous allons interpréter les résultats de notre enquête de terrain dans le but de répondre à nos questions et de vérifier nos hypothèses. Nous allons évoquer l'origine de cette idée de création d'entreprise, les différentes phases de création et les multiples entraves rencontrées par les entrepreneurs. Comme nous allons évoquer la problématique du financement qui est considérée comme base de réalisation de chaque projet et concrétisation de chaque idée, savoir les principales ressources de financement pour la création d'une entreprise, ensuite on va découvrir la sphère de la gestion, ses formes, ses entraves et son fonctionnement.

1. L'analyse de la première hypothèse.

- Pour créer leurs entreprises, les entrepreneurs de Beni Maouche mobilisent un capital économique issu soit des ressources financières familiales ou du soutien des dispositifs d'aide à la création des entreprises.

0 2 : La source de l'idée de création d'une entreprise

Il y'en a plusieurs sources ou facteurs d'où un individu peut avoir l'idée d'entreprendre ou de créer une entreprise. C'est ce que nous avons déduit d'après notre enquête, et parmi ses sources, on trouve :

2-1 : La succession d'une activité familiale.

D'après notre enquête, nous remarquons que la source de l'idée de la création de l'entreprise la plus fréquente est la famille, ce qui explique la domination de l'entreprise familiale dans la région de Beni Maouche.

Généralement les entrepreneurs sont les précurseurs de leurs familles, d'où ils se sentent dans l'obligation de développer l'entreprise de leurs familles. L'un des interrogés propriétaire un atelier de fabrication des cuisines équipées (30ans) a approuvé ça en disant « *j'ai ouvert les yeux, j'ai trouvé mon père exerce ce métier, je l'ai appris et je l'ai développé* » donc le père a transféré son idée à la prochaine génération et le fils est resté attaché à cette entreprise, il l'avait même développé. Comme l'avait annoncé un autre propriétaire d'une

entreprise EBTPH(38ans) en disant « *mon père possédait une petite entreprise , et comme nous somme une famille nombreuse , il a investi on nous , il nous a fait étudier ,faire l'université ..., ensuite il nous a confié l'entreprise et on l'avait développée ...* » donc on remarque que le père a voulu que son entreprise restera a jamais et il a passé cette idée a ses fils , et les fils à leurs tours ont des formations adéquates et qui répondent aux besoins de l'entreprise dont le but était de la développée et de rendre hommage à leurs père .

Le propriétaire d'une agence de location de voitures (43ans), a exercé plusieurs professions, travailler dans des différents domaines, jusqu'à ou on lui avait proposé une idée d'entreprendre. Il l'accepte puis il s'engage, il dit « *j'ai travaillé dans plusieurs domaine, j'étais commerçant avant, j'ai tout abandonné. Puis, mon frère m'a proposé une idée d'ouvrir une agence, au début j'ai hésité, puis il m'avait soutenu pour concrétiser cette idée* ».

Le propriétaire d'une Huilrière traditionnelle (35ans) nous a dit que cette Huilrière c'est un héritage familial qui date des années 1900, et que c'est son tour pour la transmettre à la génération avenir. Donc on comprend que ce genre d'entreprise permet à une famille d'acquérir une identité professionnelle et cette identité se transfère par génération .

2-2- : Par amour du métier

En seconde lieux, nous avons une autre source d'idée qui est la passion ou l'amour du métier. Nous avons entretenu avec deux enquêté ayant approuvés que leurs choix de ce genre d'entreprise est du à l'amour du métier. L'un d'eux à avancer qu'il était impressionné par son métier dès son enfance « *j'ai toujours aimé faire la cuisine , dans les premiers temps j'avais un petit fast-food , et avec le temps j'ai pu ouvrir mon propre restaurant ...* » propriétaire de restauration royal(39ans). Et l'autre qui dit « *j'étais un simple ouvrier dans un atelier, j'ai aimé mon boulot. Avec le temps j'ai créé ma propre entreprise. Quand je rentre a mon atelier je me sens à l'aise et le temps passe vite sans me rendre compte ...* », propriétaire d'un atelier vitrerie (39ans). On comprend que certains choisissent leurs métier par amour, donc ce sentiment peut être un stimule un individu à s'engager dans un tel domaine, mais en regardant la réalité du domaine entrepreneurial on constate que le marché de travail ne répond pas à cette notion du “ l'amour du métier “ car il existe ceux qui ont laissé tomber le métier qu'ils aiment car il n'est pas rentable ou bien par ce qu'ils préfèrent d'avoir un poste de travail stable au lieux d'exercé un métier instable.

2-3 : Par expérience

Sans doute, le savoir faire est la clé de progrès et la base de chaque projet. Avoir l'expérience dans un domaine nous permet s'intégrer et de réaliser les objectifs attendus. Deux enquêtés ont dit que c'est grâce à leurs expériences acquises durant les années précédentes qu'ils ont eu l'idée de créer leurs entreprises, le premier interrogé disait « *j'exerce ce métier depuis 15 ans, j'ai acquis une grande expérience et je sais toutes les astuces du domaine, c'est ça qui m'avait poussé à créer cette entreprise* » propriétaire d'une entreprise BTP(44ans). Comme ajoute le propriétaire d'une pharmacie (45ans) « *j'ai passé mon enfance dans une pharmacie, je travaillai avec mon père et j'ai acquis une longue expérience pour créer ma pharmacie* ».

2-4 : Par formation, stage

Deux entrepreneurs dans notre échantillon ont réussi à créer leurs entreprises après avoir fait des formations ou des stages, c'était le cas du propriétaire du salon de coiffeur (32ans) et le propriétaire d'un atelier de menuiserie aluminium (30ans) qui ont avancés que c'est grâce à leurs formations qui ont eu l'idée de créer leurs entreprises. Par fois la volonté et l'esprit d'entreprendre sont indispensable dans la vie entrepreneuriale, comme on le constate chez ces deux entrepreneurs qui ont choisi un domaine, fixé un objectif et bossé pour le réaliser malgré qu'ils ont commencé de nulle part pour en finir avec un statut d'un entrepreneur.

2-5 : Changement du statut

Le propriétaire d'une superette (35ans) a déclaré qu'il voulait s'entreprendre et changé son statut en disant « *avant d'avoir cette idée de créer une entreprise, j'étais dans la fonction publique, et après je voulais changer mon statut pour devenir un commerçant...* ».vouloir changer le statu résulte d'un rejet, d'une insatisfaction ou le désire d'accomplissement. Ces sentiments sont des facteurs d'une mobilité sociale et professionnelle qui vont permettre à l'individu de se déplacer d'une classe à une autre.

2-6 : La rentabilité

Le dernier enquêté qui est le propriétaire d'une station service (47ans) avait choisi d'ouvrir une station service car elle est très rentable « *une station service est très rentable, en*

plus à l'époque il n'y avait pas de station service, ma station était la première dans la région... » . Gagner plus et devenir riche c'est le but de chaque entreprise, ce qui explique que les entrepreneurs choisissent les domaines les plus rentables pour s'investir.

03 : Les raisons des choix du secteur d'activité des entrepreneurs

Le choix du secteur d'activité est conditionné par l'entreprise elle-même, les circonstances de création et le but de cette entreprise. Lors de notre enquête nous sommes allés interroger les entrepreneurs sur la raison qui a poussée les entrepreneurs à créer leurs entreprises et la cause du choix de leur secteur d'activité, et les résultats étaient comme suite : la rentabilité du secteur, le désir de développer l'entreprise familiale, entreprise trop demandée, ou bien par amour de domaine.

Durant notre enquête nous avons pris contact avec des entrepreneurs dont le but était de savoir plus sur leurs processus de création de leurs entreprises. En arrivant aux raisons de choix de secteurs d'activité

3-1 : La rentabilité

Trois enquêtés ont affirmés que le seul facteur du choix de leurs secteurs est la rentabilité et le gain. Le propriétaire de BTP (44ans) avait choisi ce secteur dans le but de gagner d'argent pour permettre à sa famille d'avoir un mode de vie meilleur, dit « *j'ai choisi ce secteur car il est le plus rentable. Nous étions une famille très simple, presque pauvre, nous étions trois frères, donc il fallait faire quelque chose pour sortir de cette misère ...* », cela nous fait penser à la théorie individualiste de Raymond Boudon qui défend la liberté et la rationalité des choix des individus. On comprend l'importance de l'action individuelle contre le déterminisme social, c'est le désir de vouloir changer le statut social de la famille.

Un autre créateur d'entreprise a affirmé qu'il avait choisi ce domaine car il lui permet de tirer un grand profit « *le commerce est un domaine très rentable, c'est pour ça que je suis devenu un commerçant* » dit le propriétaire d'une superette (35ans). Le propriétaire d'une pharmacie (45ans) annonce « *j'ai créé cette entreprise car elle est rentable, une pharmacie est la plus rentable après une station service...* ». Donc l'argent et le gain est le but de chaque création d'entreprise.

3-2 : Le désir de développer l'entreprise familiale

On entend par "entreprise" un but lucratif, l'objectif de toute entreprise c'est d'en tirer profits, gagner de l'argent, mais parfois y'en a d'autres facteurs qui influence le choix du secteur d'activité comme le désir d'accomplissement et de développer l'entreprise familiale.

C'est ce que nous avons constaté lors de notre enquête, du coup trois entrepreneurs n'ont pas changé de secteur car ils voulaient développer l'entreprise de leurs famille en disant « *c'est l'héritage familial on ne peut pas l'abandonné* » dit le propriétaire d'une Huilerie (35ans). Et le propriétaire de l'atelier de fabrication des cuisines équipées (30ans) disait « *...notre entreprise s'est développée par rapport à l'époque de notre père, maintenant nous sommes spécialisés beaucoup plus dans la fabrication des cuisines équipées ...* ». La caractéristique commune entre ses entrepreneurs c'est qu'ils ont pu développer l'entreprise laissée par leurs pères. Notre dernier enquêté nous a déclaré que c'est grâce a lui et ses frères que leurs entreprise s'est développé « *mon père avait une petite entreprise d'étanchéité, et quand nous somme grandi, on a pris le contrôle de l'entreprise et on l'avait vraiment développé, maintenant elle n'est plus la petite entreprise d'avant ...* »dit le propriétaire de EBTPH (38ans).

3-4 : la forte demande

Pour avoir un grand bénéfice, il faut s'investir dans le domaine le plus demandé pour assurer le maximum profit. 4 créateurs d'entreprises ont misés sur cet aspect, ils ont investi dans le domaine le plus demandé. Un propriétaire d'une station service (47ans) a dit « *dans les années 2000, il ne y'avait pas de station services ou de pompe à essence dans la région, donc une telle entreprise est trop demandé, d'ailleurs c'était la première station service dans la région* ». C'est le même cas d'un autre propriétaire d'un atelier (39ans), où son atelier vitrerie était le premier a voir le jour dans la région « *quand j'ai ouvert l'atelier, il était le seul atelier de ce genre dans tout le périmètre* ». Comme c'était le cas du propriétaire d'une agence de location de voitures (43ans) et le propriétaire d'un atelier de menuiserie aluminium (30ans) qui ont profités de la forte demande de leurs services pour créer leurs entreprises.

On comprend que ces entrepreneurs possèdent de bonnes qualités que le bon entrepreneur doit y avoir. un bon entrepreneur est celui qui sait détecter une opportunité d'affaire et comment en tirer profits du manque que le marché subit.

3-5 : Par amour

Enfin, on a le choix du secteur d'activité par amour de domaine . Nos deux enquêtés. Qu'ils ont choisi leurs métier par amour ont déclarés ; « *j'ai ouvert un restaurant car j'ai toujours adoré la restauration et j'aime faire la cuisine..* » dit le propriétaire du Restauration Royale (39ans). Et l'autre qui s'exerce dans le domaine du coiffeur qui annonce « *j'ai toujours adoré ce métier car il y'en a toujours de nouveaux dans ce domaine...* »,dit le propriétaire du salon de coiffeur (32ans). Donc on constate que d'avoir de la passion et de l'affection pour un domaine nous incite à se spécialisé et à le développé.

04 : La source de financement des entreprises

Le financement est la phase la plus importante durant le processus de création d'une entreprise, c'est ce que nous avons constaté lors de nos entretiens. C'est pour cela les entrepreneurs font appel à toute source disponible et mobilisent les suggestions possibles à fin de pouvoir financer leurs projets. Et parmi ses ressources auxquelles les créateurs d'entreprises font appels on trouve la famille, le financement public ou l'autofinancement.

« Sans financement il ne y'aura pas d'entreprise », c'est ce que les enquêtés ont approuvés, toute entreprise a besoin d'une stratégie de financement forte et d'une source fiable pour qu'elle soit viable. C'est grâce à cette source que l'entreprise peut affronter le marché, assurer une bonne gestion, honorer ses engagements et mettre en marche l'entreprise. Il y'en plusieurs méthodes, outils pour qu'un entrepreneur arrive à financer son entreprise ; et même s'il n'avait pas de ressources, il pourra y'en avoir accès. C'est ce que nous avons constaté durant notre enquête, même s'il était un peu difficile d'aborder cette problématique avec les enquêtés mais on a pu dégager les sources principales qui ont permet aux entrepreneurs de créer leurs entreprises. à savoir :

4-1. Le financement familial :

La majorité des entreprises de la région de Beni Maouche sont des entreprises familiales, ce qui explique que de faire appel aux membres de familles pour le financement est très courant.

Pour le financement d'une entreprise, certains ont recours à leurs familles comme source de financement. C'est le cas de quelques éléments de notre population d'étude qui ont favorisé le recours à leurs proches pour financer leur entreprise sur tout pour le lancement du projet, Comme le déclare l'un des enquêtés « *pour le financement de mon projet, j'ai fait appel à mon frère qui vit à l'étranger et c'est lui qui a financé mon projet* » dit le propriétaire d'une agence de location de voitures (43 ans) ce que nous fait penser au grand sociologue algérien MOUHAMED Madoui et au concept de "transfert de richesses" là où les immigrés ont tendance de transférer leurs richesses à leurs pays natal, donc les immigrés se sont donnés pour objectif d'aider les membres de leur familles restés au bled pour s'investir dans des différents domaines ou pour créer des petites entreprises.

. C'est pareil pour le propriétaire de la restauration royale (39 ans) qui dit « *se sont mes frères qui ont financé ma création et d'ailleurs nous sommes tous des partenaires* » cette déclaration approuve les annonces de Madoui lorsque il parlait sur l'entreprise au tant expression d'une solidarité familiale et un mode de promotion sociale, et notamment ça nous invite à solliciter la théorie des liens forts et des liens faibles (Mark Granovitter) et dans ce cas on constate que le propriétaire a mobilisé ses liens forts pour la création de son entreprise. et c'est le même cas avec le propriétaire d'une entreprise BTP(44ans) qui dit « *oui, pour le démarrage, j'ai demandé à mes frères qu'ils me prêtent de l'argent ...* »

Le troisième enquêté a avancé que « *nous avons une caisse de famille, et c'est grâce à cette caisse que j'ai pu financer mon entreprise* » dit le propriétaire d'une superette (35ans). On peut expliquer ça par un concept qui est l'économie familiale ou autrement dit l'économie domestique, c'est ce que combine entre la sphère familiale et la sphère entrepreneuriale, donc la famille développe une identité professionnelle et entrepreneuriale qui leur permet d'affronter les situations financières atroces et de se lancer dans le domaine d'entrepreneuriat.

4-2 : La part d'héritage des entrepreneurs

L'héritage c'est le patrimoine qu'une personne laisse à son décès, il peut être des biens matériels ou immatériels. Dans notre population d'étude, seulement deux entrepreneurs qui ont hérité du matériels et de machines de production (la théorie des capitaux de Bourdieu) « *mon père possédait cet atelier depuis longtemps, et comme nous somme grandit avec, nous avons pris le contrôle comme nous l'avons développé* » propriétaire d'un atelier de Fabrication des cuisines équipées (30ans). Et le propriétaire d'une huilerie traditionnelle (35ans) ajoute « *c'est la profession de la famille transmise de père aux fils depuis plus de 100 ans, c'est à notre tour de la gardée en marche et la transmettre aux générations futures* ». On constate que l'esprit d'entreprendre peut être transféré et planté par les parents dans leurs fils, donc les fils seront dans l'obligation de préserver patrimoine et cet héritage laissé par leurs familles.

Alors la famille reste toujours une source fiable et présente à tout moment car elle donne aux entrepreneurs de la force et un sentiment d'appartenance et de sécurité. C'est ce qui explique la domination de l'entreprise familiale dans le secteur économique en Algérie.

4-3 : L'autofinancement

En troisième lieux on trouve l'autofinancement qui est la manière la plus fiable selon les Trois enquêtés qui ont autofinancé leurs entreprises. c'est le cas de l'enquêté numéro (04) propriétaire d'un atelier vitrerie et miroiterie (39ans) qui dit « *au début je travaillais dans un atelier, j'ai pu mettre une somme à coté en cas du besoin et après quelques années je me suis retrouvé avec une somme qui me permettra d'ouvrir mon propre atelier ...* » et un autre propriétaire d'un salon de coiffeur (32ans) à déclaré qu'il avait lui-même financé son salon grâce à ses économies (Trois Millions DA). Le dernier enquêté qui avait autofinancé son entreprise à dit « *j'ai financé mon entreprise par moi-même, du coup j'ai acheté le matériel et les machines nécessaires* » propriétaire d'un atelier de fabrication des articles en aluminium (30ans).

On peut expliquer cette tendance d'autofinancement par la réalité du secteur privé et publique en Algérie , la précarité et la peur du chômage , comme l'avais annoncé le propriétaire de l'atelier vitrerie et miroiterie (39ans) *« j'ai quitté l'école et j'ai travaillé comme un simple ouvrier , donc il fallait faire quelque chose, et c'est comme ca que j'ai commencé à faire mes économie pour que je puisse s'investir après »* donc on comprend que l'épargne est l'une des manières avec lesquelles les entrepreneurs arrivent à financer leurs création .

La notion d'autofinancement implique d'autres privilèges comme l'autonomie financière, l'autonomie de gestion et la liberté, c'est ce qui traduit le fait que les entrepreneurs optent pour ce mode de financement pour financer leurs créations.

4-4 : Le financement public

Une autre manière de financement très connue s'affirme sur le terrain. Quatre de nos enquêtés ont déclaré qu'ils avaient pu financer leurs entreprise dans le cadre de l'ANSEJ. Le propriétaire de la station services (47ans) à annoncé *« j'ai bénéficié d'un crédit de la part de l'ANSEJ pour l'achat des équipements, c'était un crédit sans bénéfice, pas trop d'intérêt, car la vente du carburant n'a pas de TVA ... »* on comprend que l'accompagnement financière étatique à un rôle très important dans la création et la naissance des PME.

Le dispositif de l'ANSEJ donne accès aux entrepreneurs à des sommes d'argent pour financer leurs entreprises. Trois d'autre entrepreneurs de notre population d'étude ont bénéficié de ce financement étatiques à savoir ; le propriétaire de la pharmacie(45 ans) *« pour la création d'une pharmacie , il suffit juste de demander ,et l'état va prendre en charge les dépenses jusqu'a la fin »* , et deux autres entreprises qui exercent dans le secteur des travaux publiques ,le propriétaire de BTP (44ans) dit *« dans le début de mon projet , je n'avais pas la somme d'argent nécessaire pour se lancer , donc j'ai fait appel au dispositif d'ANSEJ en 2014 »* et l'autre , propriétaire de EBTPH (38ans)qui avance*« nous avons eu recours au dispositif d'ANSEJ en 2002 pour assurer un bon lancement et une bonne qualité de services »*.

La source externe la plus sollicitée en Algérie c'est le dispositif d'aide à la création entreprise. D'après notre enquête nous avons constaté que Quatre entrepreneurs parmi notre population d'étude ont créé leurs entreprise dans le cadre de l'ANSEJ, et que c'est grâce à cet accompagnement financier que leurs entreprises ont vu le jour .

05 : Les multiples entraves rencontrées lors de la Création des entreprises :

Durant le processus de création de chaque entreprise, le créateur doit faire face aux multiples entraves et problèmes. Mais généralement les entrepreneurs n'ont pas de grands problèmes durant la création, c'est ce que nous avons constaté lors de notre enquête.

Quelques créateurs d'entreprises dans la région de Beni Maouche ont avancés que durant les premiers temps de la réalisation d'un projet d'entreprise, plusieurs contraintes seront rencontrées, mais le créateur ne doit pas se désespérer. Parmi les entraves les plus répétées on trouve.

5-1 : Manque de financement, d'expérience et d'équipements

Parmi les entraves que le créateur d'une entreprise peut faire face durant le processus de création on trouve le manque de financement et d'équipements, c'est le cas du premier enquêté propriétaire d'une entreprise de BTP (45 ans) qui dit « ... *le démarrage c'était difficile, malgré que nous avons de l'expérience mais il y'avait un manque d'une source de financement solide et le manque des équipements et du personnel...* » et c'est le même cas avec le propriétaire du EBTPH (38 ans) qui annonce « ... *nous étions nouveaux dans le domaine donc l'expérience nous manque un peu, nous avons des problèmes d'embauche et d'acquisition du matériels ...* » donc on constate que les entraves les plus rencontrées par les entrepreneurs de Beni Maouche durant la phase du démarrage c'est la disponibilité d'une source de financement solide, puis , l'acquisition du matériel et l'équipement de production.

5-2 : Manque de personnel :

Un personnel qualifier est la clé de la bonne productivité et le mise en marche de l'entrepris, le propriétaire de la pharmacie (45 ans) a divulgué que le seul problème qu'il avait rencontré lors de la création de l'entreprise c'était le manque des employés « *lors de la création, j'ai commencé à travailler seul, il n'y avait pas d'employés, et jusqu'à présent c'est*

le même problème, je suis à court d'employés... ». Alors, un bon personnel est un facteur essentiel et un élément crucial dans chaque entreprise afin de réaliser les objectifs attendus.

5-3 : La paperasse

le problème de la paperasse reste le problème majeur des créateurs d'entreprises dans la région de Beni Maouche. c'est ce que nous avons remarqué lors de notre entretien avec le propriétaire de la station services (47 ans) « ... *le seul problème rencontré lors de ma création c'était la paperasse, j'ai commencé cette entreprise en 2004, et à cause du retardement de paperasse j'ai ouvert la station en fin de 2006 ... »* même chose pour le propriétaire de l'agence de location de voitures(43ans), et le propriétaire de la restauration royal (39 ans) qui ont eu de problème de validation de leurs registre . « *J'ai dû travailler au noir pour quelques années en attendant la validation de mon dossier ... »* dit le propriétaire de la restauration royale (39ans).

5-4 : Trouver un local

Deux éléments de notre échantillon ont déclaré qu'ils avaient un problème de local lors des premiers temps de création. « *Il fallait trouver un local au centre de la commune pour être connu ... »* dit le propriétaire du salon de coiffeur (32ans). Et l'autre ajoute « *j'ai pris du temps pour trouver un local sur la route national afin de commercialiser ma marchandise et mes produits... »*,dit le propriétaire d'un atelier de menuiserie aluminium (30ans).

5-5 : Aucuns obstacles :

D'autres entrepreneurs ont annoncé qu'ils n'avaient aucun problème lors de leurs créations d'entreprise, ni de paperasse ni d'équipement. Le propriétaire de l'entreprise de fabrication des cuisines équipés (30 ans) à dit « ... *je n'avais aucun problème lors de la création de mon entreprise, j'avais tous les matériel et les machines nécessaires pour mettre mon atelier en marche ... »* comme l'avait approuvé aussi le propriétaire de la superette (35 ans) en disant « *j'en ai aucun problème lors de la création car j'ai déjà été commerçant, je*

savais comment ca marche... » et c'était le même cas avec le propriétaire d'un atelier vitrerie (39ans) qu'il n'avait aucun problème lors de la création de son entreprise. On remarque qu'il y'en a certains entrepreneurs qui n'ont pas eu de problèmes durant le processus de création de leurs entreprises car ils étaient déjà dans le domaine, comme ils possédaient les équipements et l'expérience nécessaire pour mettre leurs entreprises en marche.

6 : Le recours à la famille pour le financement de l'entreprise

La famille est une source fiable, ce qui explique que les créateurs d'entreprises ont tendance de solliciter leurs familles et de faire appel à leurs liens (forts et faibles) pour le financement de leurs projets.

Seulement quatre entrepreneurs de notre population d'étude ont fait recours à leurs pour le financement de leurs entreprises, ils ont approuvés que c'est grâce à l'aide de leurs familles qu'ils ont pu réaliser leurs projet « *oui, c'est grâce à mon frère que j'ai réalisé ce projet... »*, Dit le propriétaire d'une agence de location de voitures (43ans). Comme il ajoute aussi le propriétaire de BTP (44ans) qu'il avait sollicité l'aide de ses frères pour le lancement de son projet, et c'est le même cas pour le propriétaire d'une superette (35ans) et le propriétaire de la restauration royale (39ans).

D'une autre part on a ceux qui ont hérité leurs entreprise de la part de leurs parents, comme le déclare le propriétaire de l'atelier de fabrication des cuisines équipées (30ans) « *cet atelier appartenait à notre père, puis ont l'avait hérité, il nous a laissé les machines, les équipements, le savoir faire... »*. et c'est pareil aussi pour le propriétaire du Huilière traditionnelle (35ans) qui nous dit que leurs entreprise est héréditaire et que chaque génération va la transmettre à l'autre.

7 : La relation entre le budget d'investissement et le domaine d'investissement

Généralement le choix du secteur d'activité ou du domaine d'investissement est déterminé par la somme d'argent ou le budget de l'investisseur ou l'entrepreneur, c'est ce que

nous avons remarqué lors de nos entretiens. le propriétaire du BTP (44ans)déclare « *au départ , nous n'avons pas une grande somme d'argent pour se lancer dans des projets , donc nous nous sommes contenté des petits chantiers , et avec le temps , on a fait un crédit bancaire pour développer l'entreprise et acheter les matériaux et les équipements nécessaires pour se lancer dans des grands chantiers ...* » et c'était le même cas pour le propriétaire du EBTPH (38ans)qui dit « *notre père nous a hérité une petite entreprise , elle marchait bien , mais on a voulu la développer donc on a fait appel au dispositif d'ANSEJ...* », Donc on comprend qu'il y'en a des entrepreneurs qui commencent avec des petits budgets et qui ont opté pour des activités moins coûteuses, pour ensuite passer aux grandes affaires qui nécessitent des grandes sommes, ce qui explique leurs recours à l'aide étatique et aux crédits bancaires.

Par ailleurs, on trouve quelques activités qui sont complètement subventionnées par l'état, ce qui pousse les entrepreneurs à s'engager dans des tels domaines .comme le déclare le propriétaire d'une pharmacie (45ans) « *pour la création d'une pharmacie, l'état prend en charge presque toutes les dépenses, il suffit juste de demander...* », et c'était le même cas pour le propriétaire d'une station services (47ans) qui dit « *la vente du gaz et du carburant est subventionnée par l'état en plus elle n'a pas de TVA, c'est ce que m'avait incité à se lancer dans un tel projet ...* ».

Puis, il y'en a des entrepreneurs qui ont approuvé qu'il y avait pas de relation entre leurs choix d'activité et le financement, comme le déclare le propriétaire d'un atelier vitrerie (39ans) « *il y 'en a aucune relation entre les deux, c'était juste une occasion d'affaire et je l'ai pris ...* » et comme l'ajoute le propriétaire du salon de coiffeur (32ans) « *mon patron a voulu vendre son salon et j'ai saisi l'opportunité* »

Synthèse

Une idée de création d'entreprise, c'est une idée d'une personne visionnaire qui sait comment saisir une opportunité d'affaire et comment en tirer profit du manque que le marché subit. Pour que cette idée devienne pragmatique, le créateur doit avoir de la détermination pour achever le processus de sa création, et planifier toute étape et calculer tous les détails pour que son entreprise verra le jour, du financement jusqu'à la production. Une création d'une entreprise, peut commencer avec une simple idée et avec la patience et la persévérance

cette idée peut se concrétisée dans la réalité. La problématique majeure de chaque réalisation d'un projet est le financement, Il y'en a plusieurs sources aux quelles l'entrepreneur fait appel pour financer son entreprise, on trouve par exemple une source très fiable ; c'est la famille, l'entrepreneur peut solliciter l'aide de sa famille. Il s'agit d'argent prêté par le conjoint, les parents, les membres de famille ou même les amis. C'est a dire de l'argent qui sera remboursé plus tard, au fur et à mesure que les profits de l'entreprise créé. Comme ils peuvent vouloir détenir une participation dans l'entreprise. Par ailleurs on a le financement étatique, où l'entrepreneur sollicite le financement de l'état via des crédits bancaires, les dispositifs d'aides à la création des entreprises comme l'ANSEJ ... Enfin il peut le financer lui-même, c'est ce qu'on appel l'autofinancement (l'épargne, l'héritage) ; l'entrepreneur s'engage dans un projet de création d'une entreprise avec son propre argent et ses propres économies.

8 : L'analyse de la deuxième hypothèse

- Pour réussir à maintenir leurs entreprises sur le marché, les entrepreneurs ont une tendance à une gestion familiale et un accompagnement entrepreneurial et managérial.

Dans cette partie nous allons voir les stratégies d'affaires adoptées par les entrepreneurs de Beni Maouche pour maintenir leurs entreprises en marches, leurs modes de gestions, les entraves rencontrées lors de la gestion et nous allons découvrir aussi le rôle de l'accompagnement financier et entrepreneurial dans la pérennité de leurs entreprises.

9 : La stratégie d'affaire adoptée par les entrepreneurs de Beni Maouche pour maintenir leurs entreprises en marche

La stratégie est l'ensemble des modes de gestions et des manœuvres de travail pour assurer les meilleurs services pour garantir l'efficience de l'entreprise.

9-1 : la bonne gestion des volets de l'entreprise

C'est ce que nous avons constatés lors de notre entretien avec le propriétaire de EBTPH(38ans) lorsque il a dit « *...dans notre entreprise on se basent sur la bonne qualité de travail , pour garantir une bonne gestion , nous avons partagé les taches de gestions , chacun de mes frère s'occupe d'une telle tache ...pour garantir un bon travail , et lorsque on a un mauvais produit , on le supprime directement et on le remplace par un nouveau ...* ».

9-2 : La nouveauté de production

Trois autres entrepreneurs ; propriétaire de l'atelier de fabrication des cuisines équipées(30ans) , le propriétaire de l'atelier de menuiserie aluminium (30ans) et le propriétaire d'un atelier vitrerie(39ans) ont approuvé qu'il est important d'avoir de nouveaux produits , nouveaux décors... pour que l'atelier reste toujours en marche « *on s'est spécialisé dans la fabrication des nouveaux modèles de cuisines bien équipées avec des bons prix... on essaye de ramener de nouveaux produits, nouveaux décors ...* »

9-3 : La permanence et la disponibilité

Le propriétaire de la station services (47ans) nous a dit qu'il se base sur la permanence « *j'ai deux équipes de travail, une qui travail le jour et l'autre qui travail la nuit pour assurer un service de qualité ...* » et comme l'ajoute le propriétaire d'une pharmacie (45ans) « *ma pharmacie est ouverte 7/7, en plus on travaille en collaboration avec des médecins, comme on essaye d'en avoir tous les médicaments disponible pour avoir la satisfaction du client* »

9-4 : Avoir un personnel qualifié

Un bon personnel a un rôle très important dans la continuité de l'entreprise. le propriétaire de EBTP (44ans) a divulgué « *pour assurer la continuité de l'entreprise, il faut avoir un bon personnel et tous les équipements nécessaires...* ». Comme l'approuve aussi le propriétaire de la restauration royale (39ans) en disant « *pour que mon entreprise soit efficace, il fallait trouver un bon personnel, des bons cuisiniers, des bons serveurs...* »

10 : La gestion de l'entreprise

La gestion de l'entreprise est la mise en œuvre des ressources de l'entreprise en vue d'atteindre les objectifs préalablement fixés dans le cadre d'une politique déterminée, dans le but d'assurer la bonne organisation, la pérennité de l'entreprise et la cohérence entre les différentes structures de l'entreprise. La gestion touche à des différents volets de l'entreprise ; le finance, les stocks, les équipements, la production, la commercialisation et la gestion des ressources humaines.

Pour ce qui concerne la gestion, les entrepreneurs de Beni Maouche adoptent deux manières de gestion pour assurer la bonne gérance une entreprise ; soit elle sera gérée par une seule personne, soit par un groupe (famille).

10-1 : L'autogestion

Pour assurer la bonne gestion, certains entrepreneurs de la région de Beni Maouche préfèrent gérer leurs entreprises par eux même et seul, c'est le cas de sept (07) entrepreneurs qui favorisent l'autogestion. Comme le dit le propriétaire de la station services (47 ans) « *je suis le seul gestionnaire de la station, et je fais même ma comptabilité...* » pareil pour le propriétaire de la pharmacie (45ans) qui dit « *tout ce qui concerne la gestion, l'achats des médicaments, le recrutement, les déplacements, la comptabilité... c'est moi qu'il le fait* » le propriétaire de l'agence de location de voitures(43ans) ajoute « *je suis le seul gestionnaire de mon entreprise, je m'occupe de tout, l'achat, la vente, la location, les contrats ...* ».

10-2 : La gestion familiale

Par contre Cinq (05) autres entrepreneurs ont déclaré qu'ils partageaient la gestion avec leurs frères, du coup elles sont des entreprises familiales. Comme le dit le propriétaire de l'entreprise de fabrication de cuisines équipées (30 ans) « *nous sommes deux gestionnaires, moi et mon frère et on partagent toutes les taches...* » et c'est pareil pour le propriétaire d'une entreprise EBTPH (38 ans), qui ajoute « *nous somme Cinq frères et*

chacun a pris une tache (finance , hygiène et sécurité , GRH, ...) » et le propriétaire du restaurant royal (39ans) qui dit « *nous sommes quatre frères on travaille ensemble, on gère ensemble ...* ». Ce type de gestion familiale a une autre spécificité qui est la cohésion et le renforcement des liens familiaux et qui s'agit de construire une bonne personnalité entrepreneuriale.

Donc on comprend que le mode de gestion se varie d'un entrepreneur à un autre, il y'en a ceux qui préfèrent de gérer seul comme on trouve ceux qui sollicitent l'aide de leurs frères pour assurer une bonne gestion.

11 : les obstacles de gestion des entreprises :

Toute notre population d'études s'est mit d'accord sur le fait qu'elle n'avait jamais eu de problèmes de gestion dans leurs entreprises , ce que nous avons remarqué c'est que les propriétaires sont proches de leurs employés et qu'ils n'avaient pas de grands problèmes entre eux « *mon équipe et moi nous somme presque toujours d'accord , sauf que des fois il y'en a des petits mal entendus* » dit le propriétaire d'une entreprise de BTP (47 ans).et comme le confirme un autre entrepreneur propriétaire du ETPH (38ans)en disant que « *mon personnel est ma deuxième famille...* »

12 : Les modes de recrutement des employés

Pour avoir de l'efficience dans l'entreprise, il faut recruter les bons employés. Chaque entreprise a ses critères et modes de recrutements, il y'en a ceux qui optent pour le réseau personnel, l'ANM, CFPA, et d'autres qui recrutent à la base de compétences.

12-1 : Recrutement par le bureau de main d'œuvre, l'ANEM

Ce sont les modes de recrutement de entrepreneurs de la région de Beni Maouche que nous avons constaté durent nos entretiens. « *Je recrute mes employés par le bureau de main d'œuvre, ca facilite la paperasse...* » dit le propriétaire de la station services (47 ans) . Un autre propriétaire d'une pharmacie (45ans) avait dit « *je recrute seulement dans le cadre de l'ANEM et quand je trouve quelqu'un qui veut travailler pour moi et il n'a pas de dossier, je*

lui prépare un dossier et je le dépose moi-même dans le bureau de l'ANM, après je le recrute ».

12-3 : Recrutement par CFPA

Le CFPA est parmi les modes de recrutements à base du diplôme , c'est le cas de l'entreprise de fabrication des cuisine équipés(30ans), et c'est pareil pour le salon de coiffeur(39ans) , car ces deux entreprises ont des taches manuelles qui nécessites un savoir faire et une bonne manipulation des machines.

12-4 : Recrutement par réseau ou par qualification

Pour conclure, on a le recrutement pas réseau personnel ou par compétences, ce sont des manières les plus connues .comme le dit le propriétaire de EBTPH (38 ans) « *on recrute à la base des compétences et la rapidité d'exécution ...* » ces deux critères sont la base de recrutement d'une entreprise qui s'exerce dans le domaine des BTP. Comme on a le propriétaire d'un atelier vitrerie (35ans) qui a recruté à base de réseau personnel « *j'ai recruté mon frère et d'autres amis.* ».

13 : La participation des entrepreneurs dans la réalisation des taches :

Durant notre enquête nous avons remarqué que tous les entrepreneurs participent dans la réalisation des taches avec leurs employés. Comme ils entretiennent de bonnes relations avec eux, c'est ce que nous avons constaté lors des entretiens. Le propriétaire de la station services (47ans) nous a dit que lui-même il travaille et exécute des taches dans son entreprise « *oui, je partage les taches avec mes employés, et des fois même je prends leurs place au boulot* » et c'était presque le même discours des autres entrepreneurs. « *Même si je suis le propriétaire, mais je suis toujours en tenue de travail* » dit le propriétaire d'une entreprise de BTP (45 ans). « *Je participe dans l'exécution des taches avec mon personnel, il faut être d'abord un sous patron pour devenir patron, ce n'est pas avec une cravate qu'on devient patron* » ajoute le propriétaire de EBTPH (38 ans).

On remarque que les entrepreneurs de Beni Maouche laissent leurs statuts hiérarchiques et leurs classes sociales à coté pour créer un climat d'égalité entre les supérieurs

et les exécutifs, ce qui explique que les propriétaires des entreprises tissent des relations amicales avec leurs employés ce qui renforce les liens entre eux et le résultat c'est la bonne productivité.

Donc on comprend que la participation des employeurs dans la réalisation des tâches avec leurs employés est indispensable pour créer un bon climat de travail, comme elle influence positivement sur le rendement des employés et l'efficacité de l'entreprise.

14 : Le recours des entrepreneurs à une aide financière étatique

L'aide financière étatique la plus sollicitée en Algérie pour le financement des entreprises est les dispositifs de l'ANSEJ, ce dispositif garantit à l'entrepreneur l'accès à des grandes sommes d'argent pour financer son projet.

D'après notre enquête nous avons constaté que quatre entrepreneurs parmi notre population d'étude ont créé leur entreprise dans le cadre de l'ANSEJ, le premier c'était le propriétaire de EBTPH (38ans) qui a bénéficié d'un crédit d'ANSEJ en 2002, les deux autres, propriétaire de la station services(47ans) et propriétaire d'une Pharmacie ont bénéficié d'un crédit d'ANSEJ en 2005. Et le dernier qui a bénéficié de ce dispositif c'est le propriétaire de l'EBTP en 2014.

15 : Le rôle de cet accompagnement financier et entrepreneurial dans la pérennité des entreprises

la réussite d'un accompagnement entrepreneurial est possible grâce à l'engagement entre l'entrepreneur et l'accompagnateur, donc c'est une combinaison entre l'esprit d'entreprendre chez l'entrepreneur et l'orientation plus le soutien de l'accompagnateur. Cet accompagnement financier et entrepreneurial est crucial pour l'entrepreneur, surtout dans la phase de départ de sa création, car il lui donne la motivation et la vision pour qu'il puisse atteindre son objectif.

Le dispositif de l'ANSEJ avait un rôle indispensable dans la pérennité et la réussite des entreprises. C'est ce qu'ils expliquent les deux entrepreneurs des entreprises BTP l'un (44ans) « *au début j'avais une petite somme d'argent prêtée par mes frères, mais ca n'était pas suffisant et c'est grâce a ce dispositif que j'ai pu lancer mon entreprise et acheter le matériel et les équipements nécessaires* » et l'autre propriétaire de EBTPH (38ans) en disant « *nous avons l'idée de base, on savait ce que on veut faire , mais la question était comment s'y prendre , c'est pour ca qu'on a eu recours à l'ANSEJ , premièrement pour le financement et au second lieu pour le guide et l'orientation* » Comme l'approuve aussi le propriétaire de la station services (44ans) qui ajoute « *ce crédit m'a vraiment aidé dans l'ouverture de ma station, d'abord c'est un projet subventionner par l'état et sans TVA , puis un tel projet nécessite une grande somme d'argent et un bon accompagnement* » le propriétaire d'une pharmacie(45ans) ajoute « *dans ce domaine , ce qui est positif c'est que l'état nous facilite la tache et nous encourage par tout les moyens ; des colloques, des séminaires , des bonus et même des vacances, ce soutien permanent a une grande importance dans la continuité de cette pharmacie* »

Donc on comprend que cet accompagnement financier et entrepreneurial a une grande importance dans la réalisation des projets des entrepreneurs, il leurs a permet de financer leurs entreprises et de les développées, comme il assure la pérennité des entreprises on leurs accordant le soutien et l'orientation nécessaire.

16 : La réalisation des objectifs attendus

Le but de chaque création d'entreprise est d'atteindre un objectif, tirer des profits, gagner de l'argent ... d'après notre enquête dans la région de Beni Maouche, nous avons constaté que les entrepreneurs ont réalisé leurs objectifs et ils ont pu en tirer des gains. « *dans la vie il ya des hauts et des bas , et dans chaque projet on peut gagner comme on peut perdre, ca nous arrive des fois de perdre , mais dans la plupart des cas on gagne et on tire profits...* » dit le propriétaire de EBTP(44ans) , et le propriétaire d'une pharmacie(45ans) , le propriétaire de la station service (47ans) , le propriétaire de EBTPH(38ans) qui ont affirmé que leurs entreprise arrivent à réaliser leurs objectifs , en disant « *oui , c'est très rentable ...* »

Synthèse

Le secret de réussite d'une entreprise c'est d'avoir une bonne politique de gestion et une bonne stratégie d'affaire, chaque entrepreneur adopte une manière de gestion qui lui

permettra de réaliser ses objectifs et pour assurer le bon fonctionnement et la cohésion entre les différents volets de l'entreprise. Par ailleurs l'état offre l'accompagnement nécessaire (financier et entrepreneurial) qui sert comme un encouragement et un guide que l'entrepreneur suit à fin de réaliser son projet.

Pour ce qui est de la gestion, il y'en a ceux qui préfèrent de gérer seul ou partager la tâche avec leurs membres de famille ou bien de recruter les bonnes personnes pour le faire. On a remarqué aussi que les entrepreneurs interrogés partagent et réalisent des tâches avec leurs personnels, ce qui donne un climat favorable et de bonnes conditions de travail.

Présentation des résultats de l'enquête

L'enquête menée auprès des entrepreneurs de la région de Beni Maouche, nous a permis de collecter des informations sur notre thème de recherche et d'en avoir les informations nécessaires afin de répondre aux questions de notre problématique.

Les résultats de l'enquête ont démontré que le niveau d'instruction n'a pas une grande importance pour créer une entreprise. L'essentiel c'est d'avoir une idée et de faire ce qu'il faut faire pour la concrétiser, il y'en a plusieurs sources d'où un individu peut avoir une idée de création d'entreprise, à savoir la famille, l'expérience, l'amour du métier et le désir d'accomplissement et de développer l'entreprise familiale, ses enjeux là peuvent inciter une personne à vouloir décrocher et maintenir une entreprise. Après avoir eu l'idée, et tout planifier, les entrepreneurs se retrouvent face à la plus grande problématique dans le domaine qui est le financement. Toute réalisation d'un projet d'entreprise nécessite une base financière avec laquelle l'entreprise va se lancer. Posséder ou chercher une source financière solide c'est la base de chaque investissement. D'après l'enquête, les interrogés ont mis leur entreprise en marche grâce à trois sources financières ; soit une source personnelle (autofinancement), soit familiale, soit une source de financement publique, le financement familial reste la source la plus fiable, et la source financière publique la plus sollicitée c'est l'ANSEJ, les entrepreneurs qui ont eu recours à ce dispositif d'ANSEJ ont déclaré que cet accompagnement financier leur a vraiment aidé dans le processus de création de leurs entreprises ainsi que pour son développement. Le capital économique a un rôle très important dans le processus de création d'une entreprise et d'ailleurs une entreprise n'aura jamais lieu sans un capital économique adéquat et qui répond aux objectifs de l'entreprise, car c'est le capital économique qui permet à

l'entreprise d'acquérir les équipements et les machines nécessaires , acheter la matière première, embaucher un personnel qualifié , gérer les différentes structures de l'entreprise , produire et commercialiser et faire face aux problèmes.

Pour le processus de création des entreprises on a remarqué que les entrepreneurs de la région de Beni Maouche interrogés ont eu plusieurs obstacles durant les premiers temps, problèmes de finance, de paperasse ... mais ils n'ont pas lâché le fil et comme résultats leurs entreprises sont toujours en marche.

Pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise et le contrôle de toutes les structures de l'organisation afin d'en tirer le maximum profit, le gestionnaire doit faire preuve de compétence et d'intelligence lors de situations de crises ou de faiblesses.

La gestion de l'entreprise est parmi les tâches les plus chargées et les plus difficiles pour chaque entrepreneur. Car il n'y a pas de place pour l'erreur. Ce qui explique le fait que les créateurs d'entreprises préfèrent gérer leurs entreprises par eux même . D'après notre enquête les entrepreneurs de la région de Beni Maouche arrivent à gérer leurs entreprises sans aucun problème, comme ils partagent la tâche de gestion avec leurs frères et leurs familles, et qu'ils contribuent dans la réalisation et l'exécution des tâches avec leurs personnels, donc c'est ça le secret de ne pas avoir des problèmes de gestion, car ils sont toujours en contact avec les employés.

L'entreprise familiale domine la sphère des PME. ce qui traduit la dominance de la gestion du type patriarcale et managériale. Soit dans le processus de création soit dans la gestion. Du coup les interrogés ont approuvé que la famille est à l'origine de chaque prise de décision afin d'assurer la pérennité et la sécurité de l'entreprise, comme ils partagent la gestion de l'entreprise et ils placent un de leurs frères ou membre de famille dans chaque volet de l'entreprise.

Conclusion

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, l'importance du capital économique dans la création des entreprises, on a essayé de se rapprocher auprès des entrepreneurs pour comprendre l'origine de leurs créations, la manière dont ils ont financé leurs projets, ainsi que leurs modes de gestion, pour pouvoir répondre à notre problématique et à nos hypothèses.

D'après notre enquête, il est apparu que le caractère familial domine la sphère entrepreneuriale dans la région de Beni Maouche, et que les entrepreneurs mobilisent leurs liens familiaux à fin de financer leurs entreprises et notamment pour la gestion. D'autre part on constate l'importance de l'accompagnement financier et entrepreneurial de l'état en faveur des créateurs d'entreprises, dès les premières phases du processus de création jusqu'au lancement de l'entreprise.

Pour ce qui concerne le financement des entreprises, la population interrogée s'est mise d'accord sur l'importance incontestable d'en avoir une source de financement solide pour la réalisation d'un projet d'entreprise. En outre, les résultats de notre recherche ont démontré que les entrepreneurs de la région de Beni Maouche mobilisent toute source possible pour financer leur création. Parmi les sources de financement recensées durant notre enquête, on trouve le financement familial qui est considéré comme source fiable, où le créateur demande des prêts de sa famille, et ces prêts seront remboursés au fur et à mesure des gains et des profits du projet créé, une autre forme de financement famille a été recensée qui est le partenariat, là où les membres de la famille vont aider le créateur à financer son entreprise à condition d'être partenaires dans le projet.

La deuxième source de financement enregistrée durant notre enquête c'était l'autofinancement, où le créateur d'entreprise finance lui-même son projet sans l'intervention d'un autre alternatif. Cet autofinancement a deux sources possibles, la première c'est les économies du créateur (l'épargne) et la deuxième source c'est l'investissement (le créateur finance son projet grâce aux profits des investissements précédents)

La dernière source financière recensée durant notre recherche c'était le financement étatique qui est jugé, qualifié comme la meilleure source qui permette à l'entrepreneur de

créer son entreprise dans des bonnes conditions, puisque c'est un financement assuré, comme on trouve plusieurs dispositifs créés dont le but était la promotion de l'emploi et l'encouragement de la création des PME. Le dispositif le plus côtoyé est l'ANSEJ dû à sa facilité d'insertion et la diversité de ses structures de financement.

Entre autre, l'avantage crucial du financement étatique réside dans son accompagnement financier et entrepreneurial, accordé par l'état en faveur des créateurs d'entreprises durant tout le processus de création.

Notre enquête avait démontré que cet accompagnement financier et entrepreneurial est indispensable dans la réalisation du projet d'entreprise et même dans la pérennité des entreprises.

Le deuxième volet d'entreprise qui est très important. C'est la gestion, une bonne gestion ; chaque entrepreneur comment l'aperçoit. ce qui explique l'existence de plusieurs modes de gestion, et que chaque entrepreneur adopte le mode qui lui convient. Par exemple, d'après les résultats de notre recherche on constate que certains entrepreneurs préfèrent de gérer leurs entreprises et même de faire leurs comptabilités seuls. Or que d'autres préfèrent d'impliquer leurs membres de famille dans la tâche de gestion afin d'assurer le contrôle de toute l'entreprise.

Au final on peut déduire que les entrepreneurs de la région de Beni Maouche mobilisent toutes les sources possibles afin d'achever la création de leurs entreprises il y'en a ceux qui sollicitent l'aide de leurs familles et d'autres qui sollicitent les dispositifs d'aide à la création des entreprises, comme on trouve ceux qui préfèrent l'autofinancement. Les entreprises de la région de Beni Maouche sont dominées par le caractère familial et la gestion patriarcale comme on l'avait observé lors de notre enquête, cela est estimé indispensable pour garantir la cohésion familiale et le renforcement des liens entre les membres de la famille, d'autre part on peut le considérer comme un moyen d'insertion sociale.

*La liste
bibliographique*

Liste bibliographique

Ouvrage :

- 1** - ABEDOU, A. et autres. « De la Gouvernance des PME-PMI Regards croisés France – Algérie ». Paris : Edition L'Harmattan. 2006.
- 2**- AMAN B, ALLOUACH J, « L'entreprise familiale, un état de l'art, Finance, Contrôle, Stratégie (FCS) », Ed printemps , France, 2000.
- 3** - BAYAD. M et NAFFAKHI .H et autres. « L'équipe entrepreneuriale : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial » Université Nancy 2, 2007.
- 4**- DIMITRI Uzunidis, « l'entrepreneur, création d'entreprises et désordre économique ».In : université du littoral côté Dopale. N°45 septembre 2001.
- 5**- DUCHENEAUT B. « le Centre de recherche Euro PME, Enquête sur les PME Françaises », Maxima, 1995.
- 6**- FAYOLLE Alain. « Entrepreneuriat apprendre a entreprendre ». DUNOD. Paris .2004.
- 7**-FAYOLLE Allain. « Introduction à l'entrepreneuriat » Edition DUNOD, Paris, 2005.
- 8**- GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt ; « Economie d'entreprise », édition DALLOZ, France, 2004.
- 9** - HERNANDEZ. Emile-Michel. » Le processus entrepreneurial ». Edition l'HARMATTAN, paris, 1999.
- 10** - MADOUY Mohamed, » Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration », Édition KARTHALA, Paris, 2012.
- 11** - MARTINET AC, Management stratégique « organisations et politique », Ediscience, 1984.
- 12** - MICHEL Gollac, PIERR Laulhé , « Les composantes de l'hérité é social :un capital économique et culturel à transmettre » . Économie et Statistique, 1987.
- 13** - MOREAU. « L'émergence organisationnelle : le cas des entreprises nouvelles technologiques », paris. 2004.

14 - JULIEN Pierre-André, MARCHESNAY Michel. « L'entrepreneuriat, ECONOMICA ? » 49, rue Héricat, 75015, Paris 1996.

15 - VERSTRAETE Thierry. « Entrepreneuriat, Connaitre l'entrepreneur, Comprendre ses actes », Préface de Bertrand SAPORTA, 1999. ..

16 - VERSTREATE. Thierry et SAPORTA. Berstrand." Création d'entreprise et entrepreneuriat ». Edition de l'ADREE, janvier 2006.

Ouvrages en Anglais :

17 - BARNES L.B, HERSHON S. A, « transforming Power in a family Business», Harvard Business Review, 54, 1985.

18 - BARTLETT, C. A. et S. GHOSHL « Managing across Borders: The Transnational Solution», Boston, MA, Harvard Business School Press. 1989.

19 - BARRY B, « The development of Organization Structure in the Family Firm», journal of General Management, (1) 1975.

20 - BECHARD R, DYER. W. G, « Managing Continuity in the family - Owend Business». Organizational Dynamics, summer, 1983

CHURCHILL N, HATTEN K. J, Non-Market-Based« Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Business». American Journal of Small Business, (3), 1987.

Thèses :

21 - CHALAL FERROUDJA, Les trajectoires personnelles et socioprofessionnelles des femmes entrepreneurs en Algérie, le cas des femmes entrepreneures de la Wilaya de Bejaia, mémoire de Magister, Faculté des sciences humaines et sociales, Université A. Mira de Bejaia. 2011.

Colloques et conférence

22 - BELMIHOUB, M.C. « Le comportement de l'entrepreneur privé face aux contraintes institutionnelles », Communication au 4e colloque international sur l'entrepreneuriat, Tamanrasset. 2006).

23 - DIAMANE, M. Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. Conférence: 2ème Colloque international sur L'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, Casablanca2016.

24 - ZAMMAR Rachid Conférence « Initiation à l'entrepreneuriat » Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences Rabat Centre «d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rabat (CEDESTR).

Articles et revues

25 - Khaled BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE, « entreprenariat et développement économique » in les cahiers du CREAD, N°73,2005.

26 - DJADDA Mahmoud, AITHEMOUDA Krimo, « Le rôle de capital social et personnel dans l'entrepreneuriat féminin », in revue SORGAM n°10,Algérie, 2017.

27 - HERNANDEZ Michel-Emile. « Les trois dimensions de la décision de la création d'entreprise » Edition L'Harmattan France. 2010.

28 - Recherches en entrepreneuriat, « quelles implications conceptuelles ? » Revue Sciences Humaines n°14, France, 2000.

29 - ASSALA Khalil Université du Sud Toulon-VarFrance PME en Algérie : « de la création à la mondialisation », France ,2006.

Décrets et textes de loi.

30 - Accord de libre échange entre l'Algérie et l'UE, mis en oeuvre depuis le 1er septembre 2005, et dont les effets commencent à se faire sentir (baisse des recettes douanières, baisses des prix de quelques produits, invasion de produits étrangers, etc.).

31 - Article 7 du décret présidentiel n° 04-13 du 22 janvier 2004 relatif au dispositif du microcrédit.

32 - Bulletin d'information statistique. N 29. 1 er Semestre 2016.

33 -Bulletin d'information statistique. N 33. 1 er Semestre 2018.

34 - Décret exécutif N°94-188 du 06-juillet 1994 portant statut de la CNAC.

35 - Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

36 - Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

37 - La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 01-18 du 12.12.2001, Ministère de PME et de l'Artisanat.

Annexes

Guide d'entretien

Les caractéristiques individuelles des entrepreneures de la région de Beni Maouche

1. Age :
2. Situation matrimoniale :
3. Niveau d'instruction
4. Filière d'études :
5. Date de l'obtention du diplôme :
6. Emplois antérieurs :
7. Date de création de l'entreprise :
8. Secteur d'activité :
9. Nombre de salariés

2. La création et le financement de l'entreprise :

1. Comment avez-vous eu l'idée de la création d'une l'entreprise ?
2. Pourquoi vous avez choisi ce secteur d'activité ?
3. Quelle est votre source de financement de votre entreprise ?
4. Est-ce que vous avez rencontré des entraves lors de la création de votre entreprise ?
5. Est-ce que vous avez eu recours à votre famille dans le financement de votre entreprise ?

A - Avez-vous eu une part d'héritage ?

6. Quelle est la relation entre le choix du secteur d'activité et le financement

3. La gestion de l'entreprise

7. Quelle est votre stratégie d'affaire pour maintenir votre entreprise sur le
8. Est-ce que vous êtes le seul gestionnaire de votre entreprise ?
9. Avez-vous eu des obstacles de gestion des votre entreprise ?
10. Comment vous avez recruté employés ?

A - Réalisez-vous certaines taches avec votre personnel

10. Avez-vous bénéficié d'une aide financière étatique ?

11. Cet accompagnement financier et entrepreneurial de la part de l'état est-il indispensable pour la pérennité de votre entreprise ?

12. Réalisez-vous les profits attendus ?

Résumé

La création des PME demeure le domaine le plus parfait afin de regrouper les forces et la créativité des jeunes , dans ce cadre , plusieurs dispositifs et programmes d'accompagnements financier et entrepreneuriaux ont été appliqués. Le capital économique est parmi les facteurs clés qui permettent à l'entrepreneur de se lancer dans son projet. De ce fait notre recherche consiste à comprendre le rôle et l'importance du capital économique dans le processus de création des entreprises dans le région de Beni Maouche . D'après notre enquête, il est apparu que le caractère familial domine la sphère entrepreneuriale dans la région de Beni Maouche, et que les entrepreneurs mobilisent leurs liens familiaux a fin de financer leurs entreprise et notamment pour la gestion. D'autre part on constate l'importance de l'accompagnement financier et entrepreneurial de l'état en faveur des créateurs d'entreprises, dès les premières phases du processus de création jusqu'au lancement de l'entreprise.

The creation of SMEs remains the most perfect area in order to combine the strengths and creativity of young people, within this framework, several financial and entrepreneurial support systems and programs have been applied. Economic capital is among the key factors that allow the entrepreneur to embark on his project. Therefore our research is to understand the role and importance of economic capital in the process of business creation in the region of Beni Maouche. According to our survey, it appeared that the family character dominates the entrepreneurial sphere in the Beni Maouche region, and that entrepreneurs mobilize their family ties in order to finance their businesses and in particular for management. On the other hand, we see the importance of financial and entrepreneurial support from the state in favor of business creators, from the early stages of the creation process until the launch of the business.