

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences humaines et sociales
Département des sciences sociales

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sociologie

Option : sociologie du travail et des ressources humaines

Thème

**Le rôle des liens sociaux dans la création de PME
dans le cadre de l'ANSEJ**

Cas des entrepreneurs de la ville de Bejaia.

Réalisé par :

M^{elle} MAOUCHE BAHIA

M^{elle} MEHDI MERIEM

Encadré par :

M^r HADERBACHE Bachir

Année universitaire 2013-2014

Le remerciement

Tout d'abord nous tenons de remercier ALLAH le tout puissant qui nos a donné le courage, la volonté et la patience jusqu'à la fin de réaliser ce travail.

Tout travail de recherche n'est jamais totalement l'œuvre d'une seule personne, et nous trouvons normal que figure en début de ces pages des remerciements adressés à ceux qui ont aidé, concouru à la réalisation de cette œuvre.

A cet effet, nous tenons à exprimer mes excellents remerciements à mon promoteur de recherche monsieur HADARBACHE BACHIR pour les consignes et la grande volonté témoigner pendant la réalisation de notre travail et faire face à toutes les difficultés que nous avons rencontrés en long de cette recherche et nous tenons à remercier les enseignants qui nous ont aidé.

Nous tenons à remercier aussi tous les responsables des entreprises sans exception de m'avoir accueilli, aidé, dirigé, et facilite la réalisation de ce travail avec leur précieux conseils et orientation.

Nous tenons à remercier encor l'ensemble des personnes qui ont participé de près ou de loin pour la réalisation de ce travail.

Dédicaces

C'est avec la générosité et la gentillesse que je dédie ce modeste travail, en remercient d'abord le dieu tout puissance de m'avoir accordé le courage et la volonté.

A mes chers parents auxquels je témoigne ma profonde gratitude et reconnaissance, mon père que j'aime et qui ma aidé beaucoup durant notre enquête, a ma mère que j'aime très fort et que me soutien et m'aide à poursuivre mes études ; que dieu les protèges.

A mon promoteur Mr Haderbache.B, qui a été toujours présent et qui nous a orientés.

A mes frères et sœurs qui ont toujours été la pour moi et qui mon encouragés : Yanis, Sofiane, Sofia, dyhia, nisset, Lamia et leurs enfants que j'adore, Imine, Ramy, Nina, Faouzi.

A mes cousines que j'aime Sarma et Maya, sans oublie mon cousin Fatah qui ma aidé durant l'enquête. A mes cousins Walid, farés.

A mon binôme Bahia à toute sa famille, à tous mes amis (es), Katia, Rima, Hakim, Tarik, Khadîdja, Hichem, Amine, Adel.

A toute personne méritant mon respect.

Mehdi Meriem

Dédicaces

Je dédie ce travail à mes très chers parents,

À mes chères sœurs sakina, Farida et Nina

*A mes chers frères Azzedine, nassim, mohand, Faham, Farouk, adel, bibi,
Fouad, et Kaci.*

*A tous mes cousins et cousines : Samir, Sonia, akli, Fatima, Bahia, bilouche,
warda, Sabrina.*

*A tous mes amis (es) : Meriem, Khadîdja, Nora, ryma, moufida, redouane,
Hakim, Hicham, nacer, hanafi,*

A toute personne méritant mon respect

Maouche Bahia

Des abréviations

Abréviation	Significations
GRH	Gestion des ressources humaines.
PME	Petite et moyenne entreprise.
PM	Petite entreprise.
ANGEM	Agence national de gestion de microcrédit.
ANSEJ	Agence national de soutien pour l'emploi de jeunes.
APSI	Agence national pour la promotion de l'investissement.
ANDI	Agence national de développement de l'investissement.
CNI	Conseil national de l'investissement.
FGAR	Fond de garantie des prêts.
CNC	Chambre nationale de commerce.
CAP	Confédération algérienne des promoteurs.
FINALEP	Société financière algero-européenne.
SOFIN	Société des services financiers et d'investissement.
PI	Promotion immobilière.
EI	Entreprise individuelle.
SPA	Société par action.
SARL	Société à responsabilité limité.
EURL	Société unipersonnelle à responsabilité limité.
CASC	Centre algérienne de système de communication
UTA	Unité de travail-année

La liste des tableaux

numéro	Les titres des tableaux	page
01	la répartition des enquêtés selon l'âge	41
02	la répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction	42
03	Situation Matrimoniale des enquêtés.	43
04	Répartition des enquêtés selon la Profession de leur père	44
05	les anciennes activités des entrepreneurs.	45
06	l'idée de création d'entreprise	67
07	l'objectif de création d'une entreprise	68
08	les difficultés rencontrées lors de création.	69
09	La résolution des difficultés rencontrées par les entrepreneurs.	71
10	les personnes ayant contribuées lors de processus de création.	72
11	La nature d'aide bénéficiée des réseaux sociaux aux entrepreneurs.	73
12	Les raisons qui ont poussé les entrepreneurs à choisir l'ANSEJ	74
13	Les attitudes des entrepreneurs vis- vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ.	76

Sommaire

Introduction

Partie théorique

Chapitre I : le cadre méthodologique de la recherche

Préambule.....	05
1. Les raisons de choix de thème.....	05
2. L'objectif de recherche.....	05
3. La problématique.....	06
4. Les hypothèses.....	09
5. Définition des concepts.....	10
6. La méthode et la technique utilisées.....	15
7. Choix des entrepreneurs interrogés.....	16
8. Les problèmes rencontrés.....	17

Chapitre II : entrepreneuriat et les réseaux sociaux.

Section 01 : le phénomène de l'entrepreneuriat.

Préambule.....	19
1. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat.....	19
2. Entrepreneuriat phénomène économique et social.....	19
3. Les caractéristiques des entrepreneurs.....	20
4. Les facteurs encourageant le choix d'une carrière entrepreneuriale	21

Section 02 : la dynamique les réseaux sociaux

1. Dynamique des réseaux sociaux.....	22
2. L'application des réseaux sociaux en science sociale.....	23
3. Les liens forts et les liens faibles.....	23
4. La différence entre les liens forts et les liens faibles.....	24
5. La typologie des réseaux.....	25
6. Les phases de l'évolution de réseau personnel en entrepreneuriat.....	26
7. Le rôle de la famille et des amis	26

8. L'impact des réseaux sociaux sur les entrepreneurs.....	27
9. Le capital social des entrepreneurs.....	28
La conclusion de chapitre.....	29

Chapitre III : la PME algérienne, genèse et développement.

Préambule.....	31
----------------	----

Section 01 : caractéristiques de la PME algérienne.

1. L'entrepreneuriat en Algérie.....	31
2. Les types d'entrepreneurs en Algérie selon divers auteurs.....	31
3. Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens.....	38
4. La genèse de développement des PME en Algérie.....	39
5. Les organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises.....	42

Section 02 : genèse et développement.

1. Les étapes de création d'entreprise.....	47
2. La forme juridique des entreprises algériennes.....	51
3. Les services d'appui à la création d'entreprise en Algérie.....	51
4. Les contraintes de la création d'entreprise en Algérie.....	52
Conclusion de chapitre.....	53

Partie pratique

Chapitre IV : la présentation de dispositifs ANSEJ, caractéristiques de la micro-entreprise et des entrepreneurs interrogés.

Préambule.....	55
1. Présentation de dispositifs ANSEJ.....	55
2. Présentation des entreprises des entrepreneurs interrogés.....	58
3. Les caractéristiques personnelles des entrepreneurs interrogés.....	61

Chapitre V : processus de création de PME et l'impact des liens sociaux.

1. L'origine d'idée de création.....68
2. le rôle de la famille et des amis dans la création d'entreprise.....73
3. Processus d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ.....75

Conclusion générale.

La liste bibliographique.

Les annexes.

Introduction

Introduction générale :

Dans un contexte mondial qui connaît des bouleversements et des transformations rapides, le phénomène entrepreneurial acquiert des vertus sociales et économiques. Le recul de l'investissement public et le développement de l'investissement privé est un phénomène émergent de plus en plus reconnu comme fait dominant dans ce qui caractérise l'économie Algérienne. La réussite des entrepreneurs et la croissance de leurs investissements sont la pierre angulaire dans le développement de l'investissement privé dans l'économie nationale. En effet, la réussite de l'entreprise privée est généralement liée à des caractéristiques propres aux créateurs des entreprises à la tradition familiale et régionale dans l'investissement, aux réseaux de communautés locales et aux conditions de démarrage de l'investissement **[FERFERA et d'autres, in colloque international, décembre, 2006]**.

Les entrepreneurs constituent un acteur clé du développement économique d'un pays est dans le cas de l'Algérie participent directement à une nouvelle économie de marché pouvant entraîner une relance économique, les pouvoirs publics sont mobilisés dans de nombreux champs du développement de la PME pour offrir les moyens nécessaires à la création, au développement et à la compétitivité des entreprises. **[ANNE GILLET, 2002]**. Ceci dit, la PME constitue un objet de recherche précieux vive la nouveauté du phénomène, l'importance et la place accordées à la PME dans la création d'emploi en le considérant comme une richesse d'un pays, ainsi la PME et l'entrepreneur sont devenus au centre d'intérêt de plusieurs disciplines (sociologie, économie...)

L'Etat algérien a mis plusieurs dispositifs qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises et l'amélioration de leur secteur. Parmi ces dispositifs on a l'agence nationale de soutien pour l'emploi de jeunes (ANSEJ) qui est chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise

Dans la réalité l'entrepreneur fait recours à des liens sociaux dans la création de son propre entreprise. Ces derniers ayant des objectifs divers, ils peuvent être d'ordre

financier, psychologique, d'interventions, dont l'objectif principal est d'accomplir les formalités de création dans les brefs délais.

Nous avons dressé avant tout un cadre méthodologique dans le premier chapitre à savoir les raisons de choix de thème, l'objectif de notre recherche, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts clés, la méthode et la technique utilisées pour recueillir le maximum d'informations, l'analyse de ces dernières, le choix des entrepreneurs interrogés et la présentation des difficultés rencontrés lors de la réalisation de notre enquête.

Pour le deuxième chapitre on a présenté dans la première section, l'identité entrepreneuriale un phénomène économique et social, puis on a montré les caractéristiques des entrepreneurs. Enfin, les facteurs encourageant le choix d'une carrière entrepreneuriale par rapport aux facteurs (individuels, sociaux et économiques) comme processus cognitif, les expériences entrepreneuriales et les ressources qui favorisent le choix de carrière entrepreneuriale, en deuxième section, on a les réseaux sociaux à savoir, sa dynamique, son applications en science sociale, en se basant sur les liens forts et les faibles, la différence entre ces liens, la typologie de réseaux, les phases de l'évolution de réseau personnel en entrepreneuriat, l'impact de ce réseau sur l'entrepreneur et enfin le capital social de ce derniers.

Le troisième chapitre porte sur les PME algériennes, en premier lieu, on a la typologie des entrepreneurs algériens et leurs caractéristiques socioprofessionnelles, pour mieux illustrer notre partie, on a parlé sur genèse de développement par les organismes et les institutions de soutien et la promotion des PME en Algérie. en deuxième lieu, on a parlé sur le processus de création d'entreprise, ces étapes de création, les formes juridique appliqués dans le processus de création et les services d'appui à la création des micro entreprises, en dernier titre, on a abordé les contraintes de la création de cette dernière.

Pour ce qui est du quatrième chapitre, en premier lieu, c'est la présentation de dispositif ANSEJ, les entreprises et les entrepreneurs interrogés (leur trajectoire professionnelle) dont nous avons coordonné le statut juridique, nombre de salariés,

l'activité de l'entreprise et l'année de création, en deuxième lieu, c'est les caractéristiques personnelles des entrepreneurs interrogés.

Le dernier chapitre on a entamé le processus de création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia, qui contient l'idée de création, l'objectif de création, les difficultés rencontrés, la résolution de ces derniers, le rôle de la famille et des amis dans le processus de création d'entreprise, les personnes ayant contribué à cette dernière, les raisons de choix de dispositif ANSEJ et la réalisation des objectifs. On a évoqué en dernier lieu les résultats de l'enquête.

En fin, notre mémoire s'achève par une conclusion générale, ensuite la liste bibliographique et les annexes.

Partie théorique de la recherche

Chapitre I

Cadre méthodologique de la recherche

Préambule :

La méthodologie de recherche à travers l'exposition de l'analyse du style suivi pour rassembler les informations et pour bien les traiter. On va commencer notre travail de recherche par trouver un thème qui a attiré notre attention et curiosité, puis on va évoquer ses raisons, ses objectifs, ensuite la problématique, suivi par l'élaboration des hypothèses considérées comme réponse provisoire à la question de départ et enfin les obstacles rencontrés durant la réalisation de notre travail.

1/ Les raisons de choix de thème :

Parmi les raisons qui nous ont poussées à choisir ce thème, on cite :

- S'informer des difficultés que les jeunes créateurs rencontrent lors du processus de création de leurs PME et dans quelle période a besoin d'une aide.
- C'est aussi de savoir l'importance d'un lien social dans le processus de création ainsi que la contribution du dispositif ANSEJ et son encouragement qui a permis de créer un grand nombre de PME en Algérie.

2/ L'objectif de la recherche :

Notre objectif consiste à faire montrer le rôle et l'importance des liens sociaux durant le processus de création de micro-entreprises dans le cadre de l'ANSEJ.

3) La Problématique :

Le marché du travail est aujourd'hui au cœur des préoccupations des hommes politiques et économistes et de la société toute entière. En dépit de maintes successions de dispositifs et théories globales, le développement du marché de travail à l'ère de la globalisation des économies mondiale reste l'enjeu principal de chaque pays et nécessitant des politiques de développement bien réfléchies. [www.ons.dz].

Le chômage est un défi de toutes les économies du monde, aucune société quel que soit son niveau de développement économique, ne se trouve à l'abri de ce phénomène qui devient un thème majeur des discours politiques.

D'autant plus, le chômage touche en Algérie essentiellement la catégorie des jeunes. La stabilité sociale du pays passe par leur insertion professionnelle. Ainsi, l'insertion des jeunes dans le milieu professionnel est l'un des enjeux qui s'imposent

en Algérie d'aujourd'hui et pour les prochaines années afin de réaliser l'équilibre économique et social.

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie du marché, ce qui l'a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le FMI (fond monétaire international) et la BM (banque mondiale) pour atténuer, d'une part la crise de la dette extérieure, et d'autre part l'application d'un régime politique, monétaire, économique et commercial pour la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et à contribuer au développement des PME dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques. Les changements et l'adoption des plans d'ajustements structurels avaient définitivement scellé le passage de l'économie et organisation marchande (privé). [Marzouk. F, 2009, p03].

En 1997, dans le cadre du dispositif de promotion de l'emploi des jeunes qui a commencé à se mettre en place en 1988, l'Etat a créé l'agence nationale de soutien de l'emploi de jeune (ANSEJ) avec pour mission de promouvoir la micro entreprise par un soutien technique et financier apporté aux jeunes de 19 à 35 ans pour un investissement plafonné à 4 millions de DA. Le mode de financement conçu pour ce type de projets fait appel à une relation triangulaire entre les différents bailleurs de fonds : la promoteur, la banque et ANSEJ. L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées au programme de redressement économique et juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des moyennes et petites entreprises tels que le nouveau cadre d'investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relative à la promotion de l'investissement. . [ISLI Mohand Arezki, 2005, p60].

Depuis 1998, le secteur privé a dépassé le secteur public, en 2000, il représente 60% de la valeur ajoutée hors hydrocarbures. Ceci est dû à la politique de soutien aux investissements encouragés par la création de divers organismes spécialisés : APESI (agence de promotion et de suivi de l'investissement), CALPI (comité d'assistance, de localisation et de la promotion de l'investissement), ANDI (agence nationale de

développement de l'investissement), ANSEJ (agence national de soutien à l'emploi des jeunes). Ce dernier dispositif a été créé en application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N°16-14 du 24 juin 1996 et cela grâce à l'accompagnement qu'elle accorde aux agents et aux investisseurs économiques.

La PME est considérée comme une discipline théorique, parvient à affirmer et à consolider son identité épistémologique dans la mesure où elle peut construire un projet cognitif qui définit son propre objet, une représentation structurée et cohérente des champs qui la constituent, une définition claire de ses frontières. **[Cohen. 1989].**

Elle est considérée comme une cellule de richesse, une source de Satisfactions aux besoins économiques et sociaux, de développement régional, de création d'emploi et ainsi que de la lutte contre le chômage et la pauvreté.

La wilaya de Bejaia est l'une des wilayas de l'Algérie qui a connu une dynamique de création des micro-entreprises. Selon le ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, au premier trimestre de l'année 2012 des nouvelles PME ont été créées dans les différents secteurs bien précis, au nombre de 1794 micro-entreprises pour les deux sexes ; (homme 1624, femme 166). En 2013, le nombre d'entreprises créées pour les deux sexes (4096 pour homme et 1637 pour femmes) dont la majorité sont implantées dans des zones d'activités industrielles d'activités industrielles. **[www.ansej.org.dz].**

L'entrepreneur est celui qui réunit et combine des moyens de production, il le représente comme un coordinateur, c'est celui qui entreprend de créer pour son compte, il a un rôle charnière entre les sciences et les techniques. **[BOUABDELLAH.K et d'autres, 2005.P17].**

Tenant compte de la définition que le dispositif ANSEJ ait de l'entrepreneur, ce dernier est considéré comme étant un agent économique qui entreprend des actions d'ordres productives et commerciales. Durant la phase de création, le jeune créateur rencontre plusieurs problèmes qui ont accru la complexité du processus de création tels que la lenteur de la démarche administrative, les insuffisances financières, ... Ces

derniers ont poussé le jeunes créateur à faire appel ou recours à ses connaissances et réseaux sociaux (famille et amis) afin qu'il règle les problèmes rencontrés.

Ces réseaux sociaux peuvent être un déterminant pour la réussite du projet car ils représentent une clé d'identification des opportunités, ils jouent un rôle structural dans la dynamique des micro-entreprises en permettant et facilitant l'accès à une variété de ressources.

C'est dans cet ordre d'idée que nous voulons à travers cette recherche de montrer le rôle des liens sociaux, (la famille et ami), dans le processus de création, auprès des jeunes créateurs de micro entreprises dans la ville de Bejaia.

Donc l'objectif principal de notre recherche consiste à pouvoir répondre aux questions suivantes :

1/ quel est le rôle des liens sociaux durant la phase de création des PME ?

2/quel est l'apport des liens sociaux aux entrepreneurs créateurs de PME dans le cadre de l'ANSEJ ?

Les hypothèses :

Dans le but de clarifier notre problématique, les hypothèses, la méthode et la technique adéquate a notre thème de recherche, nous avons procédé à une pré-enquête qui s'est étendue de 05 janvier au 20janvier 2014.

C'est grâce aux entretiens libres réalisés auprès 06 entrepreneurs qu'on a supposé les hypothèses suivantes :

Hypothèse I : Les liens sociaux dont disposent les jeunes créateurs au prés du dispositif ANSEJ influent sur la création de leurs projet.

Hypothèse II : L'apport des liens sociaux aux entrepreneurs est économique et psychologique.

5/ Définitions des concepts :

➤ L'entrepreneur

Le concept entrepreneur s'est développé avec l'évolution de la société capitaliste, plusieurs définitions sont données et parmi les auteurs qui l'on définit :

En 1755, dans leurs encyclopédies, DALEMBERT et DIDEROT évoquent simplement «l'entrepreneur comme celui qui se charge d'un ouvrage.»

De même dans le dictionnaire de la langue française que LITRE a publié en 1889, l'entrepreneur c'est celui qui entreprend quelque chose. [ALAIN.FAYOL, 2003. P13].

D'après ses définitions on peut noter que le concept entrepreneur fait toujours référence à l'acte d'entreprendre.

Le dictionnaire universel du commerce publié à Paris définit l'action d'entreprendre comme se charger de la réussite d'une affaire, d'un négoce, d'une manufacture d'un bâtiment. [BOUTILLIER. B, 1999.P18].

Pour JEAN. B. SAY en 1803 a défini l'entrepreneur comme celui qui réunit et combine des moyens de production, il le représente comme un coordinateur, l'entrepreneur met à profit les facultés les plus élevées et les plus humbles de l'humanité, il reçoit des directions du savant et les transmet à l'ouvrier. [Op.cit., p26]. Pour cet auteur l'entrepreneur est un personnage central qui peut être un chef d'entreprise, propriétaire ou non et plus largement un responsable d'une ou plusieurs organisations, c'est celui qui entreprend de créer pour son compte, il a un rôle charnière entre les sciences et les techniques et doit savoir, prévoir, organiser aussi contrôler.

Pour R.CONTILLION : En assimilant une capacité économique c'est-à-dire acheter les moyens nécessaires à l'activité, pour lui l'entrepreneur se caractérise par les risques qu'il prend dans ces différentes activités. [BOUABDELLAH.K et d'autres, 2005.P17]

D'après nous, L'entrepreneur dans le cadre du dispositif ANSEJ est un agent économique, âgé entre 19 et 35ans, répondant aux conditions d'éligibilité de ledit dispositif, possédant les capacités d'entreprendre dont l'objectif est d'assurer la bonne marche administrative et économique de son entreprise.

➤ **PME (petite et moyenne entreprise) :**

Selon le dictionnaire de gestion : la PME est le signe de la petite et moyenne entreprise qui met l'accent sur la taille exprimée en effectif de personnel.

Dans ce sens la PME comme étant des entreprises comprises 10 à 500 salariés.

- **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le chiffre total du bilan n'excède pas 100 million de dinars. [CITEAU. J et d'autres, 2008, p160]
- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire y compris entre 200 millions et 02 milliards de dinars ou dont le chiffre total varie entre 100 et 500 millions de dinars. [BOISLANDELLE. H, 1998, p326]

Selon la réglementation algérienne :

Article 4 : La PME est définie en Algérie quelque soit son statut juridique comme étant une entreprise des productions des biens et des services :

- Employant de 01 à 250 personnes.
- Dont le chiffre d'affaire annuelle n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance.
- **Personnes employées :** le nombre de personnes correspondant au nombre d'unité de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année.
L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuil pour la détermination de chiffre d'affaire ou pour le total de bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de 12 mois.

- Entreprise indépendante : c'est une entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Article 5 : La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total de billon annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

Article 6 : la petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 200 millions de dinars.

Article 7 : la très petite entreprise(TPE), ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés est réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 20 millions de dinars dont le total du bilan annuel. **[Loi n°01-18 du 12 décembre 2001]**

D'une façon générale, durant notre enquête nous nous sommes intéressés aux différents de types de micro-entreprises telles que les entreprises de travaux bâtiments, d'électricités, de peintre, de soudure et ferronnerie, de production alimentaire. Le choix de cette typologie répond à la nature du thème de recherche.

➤ **liens sociaux :**

Il existe plusieurs définitions sur les liens sociaux, alors on a fait recours aux définitions suivantes :

Pierre Yves Cusset définit le lien social : « Comme l'ensemble des relations que l'on entretient avec sa famille, ses voisins, ses amis (...) jusqu'aux mécanismes collectifs de solidarité, en passant par les normes, les règles, les valeurs (...) qui nous dotent d'un minimum de sens d'appartenances collectives » **[CUSSET P. y, 2007, p5]**
D'après l'auteur, toutes les interactions existantes entre les différents acteurs sont considérées comme des liens sociaux. Cette réaction de réciprocité a comme conséquences un sentiment d'affiliation à un groupe, à un ensemble.

Frédéric Lebaron : « On peut décrire un lien social, comme interaction particulière, régulière entre deux individus ». **[LEBARON f, 2009, p77]**

On a deux importants points à tirer de cette définition; l'existence des rapports entre les différents individus ainsi que, la présence d'une régularité dans ces interactions.

Au sens pratique du mot, Un lien social est un rapport interactionnel entre deux personnes ou plus, qui existe ou se noue au cours du processus de création de l'entreprise avant et après. Ce dernier ayant des objectifs divers, ils peuvent être d'ordre financier, psychologique, d'interventions, dont l'objectif principal est d'accomplir les formalités de création dans les brefs délais.

➤ **Capital social :**

Dans le dictionnaire des Sciences économiques, Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence. Il figure au passif du bilan et il est égal à la valeur nominale de chaque action multipliée par le nombre d'actions émises. **[Dictionnaire des sciences économique, p49]**

Pierre Bourdieu fut l'un des premiers à traiter ce thème dans les années 80, il le définit comme étant « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau durable de rapports plus ou moins institutionnalisés d'interconnaissances et d'interreconnaisances en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçus par l'observateur, par les autres ou par eux-même), mais aussi unis par des liaisons pertinentes et utiles, ces liaisons sont irréductibles relations objectives de proximité de l'espace physique ou même géographique, économique et social par ce qu'elles sont fondées sur des échanges inséparables matériels et symboliques dans l'instauration suppose la reconnaissance de cette proximité **[Verstraet. T, et Saporta. B, 2006, p331.]**

Pierre Bourdieu a mis l'accent sur le fait que le capital économique n'est pas suffisant pour créer de la richesse, mais il doit être complété par un capital extra économique. Il estime que les comportements individuels sont certes déterminés par les incitations économiques et des ressources cumulatives (capital), mais aussi par des motivations et des ressources sociales elles-mêmes additionnelles (réputation, légitimité). Le parcours des individus constitue une trajectoire des biens et des liens.

Pour Coleman(1988) : le capital social est une ressource incorporée des relations interindividuelles, une forme particulière de capital qui rend possible l'action sociale, il est à l'origine des relations développées entre les agents (capacité à faire

circuler l'information, existence de règles et des sanctions qui s'imposent dans une communauté particulière.) [Dictionnaire de SHS, 2004, p69].

Colman a mis également en évidence l'existence des liens entre les dimensions micro et macroéconomique, puisque les ressources privées qu'un individu retire de la valorisation de son capital ont des répercussions au plan macroéconomique. Donc il repère pour l'essentiel les concepts de Bourdieu en insistant sur le caractère complémentaire du capital physique et du capital social, et que le second étant une ressource permettant d'atteindre le premier.

Pour **L. J. Hanifan** le capital social est <<Ces substances tangibles qui comptent le plus dans la vie quotidienne des gens, c'est-à-dire la bonne volonté, la camaraderie, la sympathie et les relations sociales entre les individus et les familles qui forment une unité sociale. >> [Hanifan. L. j, IN Dominique Méda, 2002, p37].

D'après nous, le capital social est la somme des liens socioéconomiques et professionnels que chaque investisseur pourrait posséder et en même temps à utiliser comme outil d'influence en vue d'atteindre des objectifs au cours du processus de création de son entreprise au près de l'ANSEJ et autres organisme juridico-financiers, tels que la Banque, les Impôt...etc.

➤ **Création de l'entreprise :**

La création d'entreprise 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'économiques, que sociaux, que psychologiques ou que culturels. [Boislandelle. h. M, 1998, p146].

D'autre façon : la Création d'entreprises est un processus de mobilisation de Ressources de la part d'acteurs individuels par l'intermédiaire de relations ou de ressources de médiation, et un processus de découplage donnant de plus en plus de consistance à un acteur collectif, lui-même impliqué dans des relation avec d'autres organisations, et parfois engagé dans des collectifs plus vastes. [Grosetti. M, et Barthe. j. f, 2008, p589].

Donc la création de la micro entreprise est une source de richesse nouvelle et emploi d'un individu mais afin d'accomplir le fonctionnement de l'entreprise, il doit

satisfaire ces besoins de financement de différentes nature que l'Etat a donné à ses créateurs par les différents services de financement.

6/ méthode et la technique utilisées :

A / la méthode utilisée :

Ainsi, notre objectif consiste à décrire et comprendre le rôle et l'importance des liens sociaux lors du processus de création des PME et aussi la contribution de l'ANSEJ fait appel à la méthode qualitative qui est la plus adéquate avec le thème de recherche, son utilisation se justifie par deux raisons : d'une part, on vise la compréhension de l'importance des liens sociaux dans l'aide à la création des entreprises, ainsi que leur importances dans leur continuité.

Cette méthode nous permet également de décrire les créateurs d'entreprise dans la région de Bejaia à savoir leur (niveau d'instruction, leurs activités, et leurs parcours). D'autre part, le manque d'études sociologiques sur le rôle des liens sociaux en Algérie qui a une importance dans la phase de création des entreprises algériennes qui nous donne une image globale sur le sujet, nous impose de suivre la méthode qualitative seule capable de combler cette lacune, cela nous permettra ainsi de recueillir des informations de nature qualitatives.

B / La technique utilisée :

Dans l'objectif de recueillir des données auprès d'une population restreinte, la technique d'entretien s'impose, l'entretien libre nous permet de recueillir des faits auprès des acteurs impliqués dans le phénomène de création d'entreprise à savoir l'entrepreneur.

Cette technique est considérée également comme un moyen privilégié d'accès à certaines informations sur les gens. [JFDORTTER, p : 195] ; car on va établir des rapports directs avec un échantillon d'entrepreneurs. La nature de notre sujet à la nécessité l'acquisition d'informations à propos de nos enquêtés, c'est pour cette raison que nous avons procédé à l'élaboration d'un guide d'entretien qui contient cinq thèmes principaux, les données personnelles sur les entrepreneurs, les données sur l'entreprise, les données sur le processus de création, ensuite sur le processus d'accompagnement des réseaux sociaux et enfin des données sur le dispositif ANSEJ.ces derniers nous

permettra de recueillir des informations et des éléments de réflexion auprès des entrepreneurs qui est l'objet d'une analyse thématique.

C / L'analyse thématique :

Après avoir rassemblé toutes les informations recueillies liées à notre thème de recherche auprès des entrepreneurs de la région de Bejaia, nous avons opté pour l'analyse thématique qui consiste au repérage et au groupement des thèmes. Donc, dans un premier temps, nous avons relevé les thèmes pertinents qui ont un lien avec les objectifs de la recherche.

Parmi les thèmes principaux de notre étude on peut citer:

- Les caractéristiques personnelles des entrepreneurs interrogés.
- L'origine d'idée de création.
- Le rôle de la famille et des amis dans le processus de création.
- Processus d'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ.

7/ Les choix des entrepreneurs interrogés :

Au cours de notre enquête de terrain nous avons réalisé 15 entretiens avec 15 entrepreneurs ayant créé dans le cadre de dispositif ANSEJ, il s'agit d'un entretien individuel dans le but d'avoir des données plus pertinentes avec des entrepreneurs qui ont créé des micro-entreprises au niveau de la région de Bejaia qui s'inscrit dans des différents secteurs et d'activités. Les entretiens se sont déroulés sur les lieux de travail dans des bonnes conditions, il s'est déroulé dans une période de 04 semaines (de 05 février au 05 mars), d'une durée de 45 minutes pour chaque entretien. Les choix des entrepreneurs de notre population d'études se sont effectués à l'aide des réseaux de connaissance de la famille.

8/ Les problèmes rencontrés :

Chaque travail de recherche peut rencontrer des difficultés que se soit d'ordre matériel ou immatériel et au cours de la réalisation de notre enquête, nous avons été confrontés aux obstacles qui peuvent être résumé comme suit :

- ✓ La difficulté de faire l'entretien avec les chefs d'entreprises, qui ont beaucoup de responsabilité et qui n'ont pas assez de temps pour répondre à nos questions.

- ✓ Manque de temps pour élargir notre recherche et établir plus d'entretiens.

Chapitre II

L'entrepreneuriat et réseaux sociaux

Préambule :

Dans ce chapitre nous présenterons un aperçu sur le processus entrepreneurial ainsi que les réseaux sociaux à savoir sa dynamique, les liens forts et les liens faibles et aussi son application en science sociale.

Section 01 : le phénomène de l'entrepreneuriat.**1- Qu'est ce que l'entrepreneuriat ?**

Dans son acception la plus large, le phénomène entrepreneurial désigne<< aussi bien l'esprit d'entreprise que l'esprit d'entreprendre>>. C'est un processus émergent qui encourage des catégories de personnes à agir au-delà des stigmates des milieux familiaux et sociaux dans lesquels elles vivent, à aller surmonter les contraintes de l'environnement pour monter les affaires dont le seul but est d'atteindre un niveau de réussite et d'autonomie individuelle <<compter sur soi, dépendre de soi-même>>.l'esprit d'entreprise et celui d'entreprendre constituent les nouvelles valeurs de la société qui dépendent non seulement des attitudes des individus à exploiter des opportunités pour créer des affaires, mais également de l'influence de l'action de l'état en matière de soutien et d'accompagnement de la création d'entreprise au sein de la société. [Émile-Michel Hernandez.2006, p7].

2-L'entrepreneuriat est un phénomène économique et social :

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance en tant que phénomène économique et social, s'intéresse à des effets, à des actes, à des résultats de l'acte d'entreprendre tel que la création d'entreprise et d'emploi, innovation, le renouvellement des entreprises, la réinsertion, les changements d'état d'esprit.

Thierry Verstraet, dans son ouvrage intitulé histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat ; avait souligné que l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa, ainsi, le terme d'entrepreneuriat décrit une Relation symbiotique entre un entrepreneur agit structure, et engage son environnement à des fins socio-économiques>> [VERSTRAETE. T, 2000, p12].

En effet, il est nécessaire d'identifier les principales dimensions qui concernent l'entrepreneuriat et qui sont le plus souvent mises en évidence par les chercheurs et les professionnels qui sont :

- L'individu(ou la petite équipe) qui porte le projet.
- Le processus qui concerne l'acte de création.
- L'objet créé qui est une organisation ou une innovation qui correspond à une création des nouvelles valeurs.
- L'environnement qui apporte les ressources, des opportunités, mais également qui contraint l'entrepreneur. [Ibid., p13].

3/ les caractéristiques des entrepreneurs :

Différentes caractéristiques sont attribuées à l'entrepreneur selon **P.A Julien** et **M. Marchesnay 1996** :

- **Les traits de caractère** : La littérature que les traits de personnalités de l'entrepreneur sont assimilés à ses caractéristiques ; les entrepreneurs présentent les besoins d'accomplissement et d'indépendance, un goût de risque est un sentiment de maîtrise de leur destinée. Parmi les premières caractéristiques que chaque jeune créateur doit avoir dans le but de créer sa propre entreprise et devenir un entrepreneur.
- **l'indépendance** : Ils ont un sens d'autonomie particulièrement poussé, la volonté de créer sa propre entreprise et généralement une motivation personnelle que le futur créateur pourra générer par sa propre personnalité.
- **une forte confiance en eux** : Ils sont optimistes, et exercent un contrôle sur eux. Cela, va leur permettre de développer leurs propres projets.
- **la persévérance** : Le succès ne viendra pas tout de suite et la réussite nécessite du temps, afin de surmonter les obstacles. La persévérance ne sera que le fruit des facultés individuelles (capacités cognitives, psychosociologiques, méthodologiques, etc.) indispensables à la réalisation du projet.
- **l'amour de risque** : qui est acquis une fois que la volonté et la confiance en soi même est animées par un ensemble de facteurs toujours personnels qui

faciliteront à la tâche au porteur d'idée de prendre la décision de devenir entrepreneur.

- **la prise de l'initiative** : elle viendra automatiquement, car le jeune créateur est animé par un ensemble de facteurs toujours personnels, mais suffisants pour pouvoir prendre la décision de devenir entrepreneur.
- **L'entrepreneur est un opportuniste** : L'entrepreneur est un innovateur<<entreprendre s'est acquérir une place sur le marché>>.
- **L'entrepreneur est un organisateur** : représente l'être ingénieux qui sait habilement organiser les ressources nécessairement limitées ; il identifie les facteurs de production, et les ressources utiles.
- **L'entrepreneur est un joueur** : Qui aime les défis pour les défis, caractérisés aussi par la prise de risque et l'incertitude, la difficulté est dans la distinction entre l'incertitude et le risque.
- **L'entrepreneur est motivé** : Les défis en soi sont des objectifs pour l'entrepreneur, avoir un profit est la preuve de succès et de bon choix et de bonne décision, il existe aussi d'autres objectifs ou motivations de l'entrepreneur, il y a l'ambition, la nécessité ou l'intérêt de trouver un emploi, d'assurer un revenu ou de l'emploi pour sa famille ou même pour son entourage .

Les entrepreneurs demeurent un ensemble de caractéristiques socio psychologiques qui sont généralement : l'autonomie, la confiance et la persévérance [JULLIEN. P Et MARCHESNAY. M, 1996, p55-5].

4/ Les facteurs encourageant le choix d'une carrière entrepreneuriale :

a. Les facteurs individuels :

La recherche en entrepreneuriat sur les facteurs individuels avait au départ insisté sur les facteurs psychologiques et leurs effets pour stimuler les individus à chercher une carrière entrepreneuriale (broker, 1982. Scheter, et all, 1991). . D'autres chercheurs ont proposé de nouveaux facteurs qui peuvent mieux prédire les

comportements entrepreneuriaux comme le genre, l'attitude, favorable vis à avis de l'entrepreneur, la cognition sociale et le processus cognitif (Bruch, 1992....).

b. Les facteurs sociaux :

Reynolds(1991) a noté que les facteurs sociaux pouvaient influencer la décision individuelle de devenir un entrepreneur, plusieurs recherches ont montré que l'environnement social d'où provient un individu, a un impact sur sa motivation à suivre une carrière entrepreneuriale, l'individu provenant d'un milieu socialement défavorable est plus motivé pour prendre le contrôle sur ce qu'il considère comme un monde hostile et peu attirant. D'autres chercheurs ont montré que des expériences entrepreneuriales dans la famille, et le soutien de la famille lors de la création ont un impact favorable sur le choix d'une carrière entrepreneuriale.

c. Les facteurs économiques :

Jouent aussi un rôle dans le choix, l'action de création est lancée soit quand il ya un manque d'opportunités d'emploi dans les organisations existantes, soit quand la croissance économique offre des opportunités (**Aldrich, 1990. Kirchoff, 1991**). Le réseau des ressources dont l'individu dispose peut aussi favoriser la décision de la création. [**Dyer, in YIFAN Wang, 2010, p26**]

Section 2 : les réseaux sociaux

1/ Dynamique des réseaux sociaux :

Depuis le début des années 2000, la dynamique des réseaux sociaux est devenue une problématique majeure, en sociologie, en économie, et théorie des organisations, et en théorie des systèmes complexes ; les réponses apportées par ces champs théoriques différents partiellement.

Pour certains sociologues, la structure présente de réseau dépend de sa structure passée, les opportunités offertes aux agents par les réseaux déterminent les liens qui peuvent être créés par les agents, il s'agit d'une forme de déterminisme structurel de la dynamique des réseaux sociaux. Pour les économistes, l'intention stratégique de l'agent qui maximise son utilité est à l'origine de la construction du lien social. Dans

ce cas la dynamique des réseaux résulte de l'utilitarisme des agents. [Jackson et Roger, IN Michel Ferrari, 2010, p172]

2/ L'application des réseaux sociaux en sciences sociales

L'emploi de la théorie des réseaux sociaux en sciences sociales a débuté avec les études sur l'urbanisation de l'Ecole de Manchester, réalisées principalement en Zambie durant les années 1960. Le champ de la sociométrie, tentant de qualifier les relations sociales a enchainé le pas. Par la suite, des universitaires tels que Harrison White ou Mark Granovetter ont élargie l'usage des réseaux sociaux, et ils sont maintenant employés pour aider à expliquer de nombreux et divers phénomènes de la vie courante en sciences sociales. Le pouvoir au sein des organisations, par exemple, a été trouvé relier d'avantage du degré avec lequel un acteur social d'un réseau est au centre de plusieurs relations sociales qui a son titre professionnel effectif. Les réseaux sociaux jouent aussi un rôle fondamental dans l'embauche, dans le succès des sociétés, et dans rendement professionnel.

La théorie des réseaux sociaux est un champ extrêmement actif dans le milieu universitaire et le plaisir outils de recherche d'analyse des réseaux sociaux sont des disponibles en ligne et sont relativement faciles à employer pour présenter simplement un graphe de réseau social.

La théorie de la diffusion des innovations explore les réseaux sociaux et leur rôle pour influencer la diffusion de nouvelles idées et pratiques.

Les systèmes sociotechniques sont vaguement liés à l'analyse de réseaux et se concentrent sur les relations parmi les individus, les institutions, les objets et les technologies [ANDREOLA, B, 2009, p12].

3/ généralement les liens sociaux sont faits des liens positifs forts ou faibles :

❖ Les liens forts ;

Sont ceux que l'on a avec des amis proches, offrant un niveau de connaissances ou de confiance réciproque élevée. D'après granovetter, les liens forts en trainant le plus

souvent un approfondissement entre les interlocuteurs, les intermédiaires entre ces liens forts favorisant le rapprochement.

❖ Les liens faibles :

Ceux-ci sont plus éloignés du milieu naturel qui entoure l'entreprise, ou encore le secteur dans lequel elle œuvre, ils sont constitués de personnes rencontrées sporadiquement ou une seule fois. Constituant des ponts, pouvant donner accès à d'autres réseaux pour des informations spécifiques, les liens faibles sont importants dans la survie de l'entreprise. [Julien. P et autres, 2004, p 186].

Pour bien illustrer ces deux liens, <granovetter> prennent l'exemple d'un chercheur d'emploi. L'agent A qui cherche de l'emploi uniquement à partir de ces liens forts aura moins de chance de trouver un emploi que l'agent B qui fait appel à la fois à ses liens forts et à ses liens faibles. En fin, à l'intérieur de même réseau social, faire appel uniquement aux liens forts ne procure pas d'avantage à l'agent A dans la recherche d'emploi par rapport à l'agent B : A et B mobilisant les mêmes liens, donc les mêmes informations procurées par ces liens forts. Par contre l'agent B en mobilisant ses liens faibles, possède un avantage sur l'agent A. dans la mesure où les liens sont des simples connaissances ils ne sont pas systémiques partager par l'agent A. l'agent B se trouve détenir de ce fait, potentiellement plus d'information que l'agent A concernant les opportunités d'emploi. [SALEILLES. SÉVÉRINE, 2007, P 52].

4/ La déférence entre les liens forts et les liens faibles

- Les liens forts donnent lieu des relations plus fréquentes que les liens faibles, on y consacre plus de temps.
- Il y'a plus d'intimités, sous forme de confiance mutuelle, dans les liens forts que dans les liens faibles.
- Il y'a plus d'intensité émotionnelle dans les liens forts que dans les liens faibles.
- Les services réciproques rendus sont plus fréquents dans les liens forts que dans les liens faibles.

- La multiplicité de la relation est plus grande dans les liens forts, c'est-à-dire que les proches sont reliés entre eux dans des domaines plus divers que les connaissances.

De ces différences entre ces derniers, il découle que les réseaux de lien forts prendront généralement des configurations différentes de celles des liens faibles.

Les réseaux de liens forts ont donc tendance à se fermer sur eux-mêmes d'avantages que les réseaux sociaux de liens faibles, qui ont plutôt tendance à s'ouvrir vers l'extérieur. Il en est ainsi de la circulation de l'information entre les proches, d'une part, et les connaissances, d'autres part. Les proches qui se voient fréquemment se transmettront moins d'informations nouvelles que les connaissances, qui se rencontrent moins fréquemment. [LEMINEUX, VINCENT, 2004, p 44].

5/ La typologie des réseaux :

Les réseaux peuvent prendre différentes formes d'où leurs forces et leurs cohésions sont maintenues par le partage des mêmes normes et valeurs, peuvent identifier trois catégories des réseaux :

- **les réseaux sociaux primaires :**

Un réseau social primaire est composé par toutes les relations significatives qu'un individu établit quotidiennement au cours de sa vie, chaque individu est le centre de son propre réseau qui est composé par la famille, les voisins, amis, collègues de travail, les organisations ou l'individu participe activement ou passivement (religion, politique, sociale culturelle ...) à cette forme de réseau.

- **les réseaux sociaux secondaires (organisationnels) :**

Un réseau social secondaire est composé par les professionnels et les fonctionnaires des institutions publiques et privées, organisation sociale, organisation non gouvernementale, groupes et associations... etc.

Le réseau secondaire donne une attention spécialisée aux membres, il oriente et informe.

- **les réseaux sociaux intermédiaires :**

Ce type de réseau est constitué par les individus qui reçoivent une formation spécialisée, qu'on nomme promoteurs, venant des secteurs de santé, l'éducation

institutions religieuses ou même de la société ; son rôle est la prévention et l'aide [ANDREOL. A. B, 2009, p10-11].

6/ Les phases de l'évolution du réseau personnel en entrepreneuriat :

Bulter et Hansen (1991) ont identifié 3 phases de l'évolution de réseau personnel en entrepreneuriat ;

❖ **La 1^{ère} phase : la période avant le création de l'entreprise** (entrepreneuriale phase) :

le réseau social de créateur y joue un rôle très important en fournissant des informations et ressources utiles à l'identification de l'opportunité, pendant cette phase, commence à apparaître un réseau plus professionnel qui comprend les individus et organisations en mesure de répondre aux besoins immédiats de l'entreprise en création , le réseau social continue à fournir des informations utiles à l'identification de nouvelles opportunités et il constitue une sorte de « stock » de relations dans lequel l'entrepreneur va pouvoir puiser pour former le réseau professionnel.

❖ **La 2^{ème} phase : durant la phase de démarrage de l'entreprise** (business startup phase) :

Le réseau professionnel est en effet hybride ; il comprend à la fois des individus issus du réseau social préexistant et de nouveaux individus et organisations avec qui l'entrepreneur entretient des liens professionnels (fournisseurs, clients, apporteurs des capitaux...Etc.)

❖ **La 3^{ème} phase : après la création** :(engouing business phase) :

Ce réseau professionnel évolue vers un réseau stratégique, les liens avec certains du réseau professionnel pouvant évoluer vers le partage d'actif (comme des connaissances techniques ou la réputation). (Bulter et Hansen, 1991) [Butler et Hansen, IN SALEILLES. Séverine, 2007, p73-78].

7/Le rôle de la famille et des amis :

Selon la littérature, il est clair que le modèle de rôle entrepreneurial dans l'entourage de l'individu a un effet sur l'intention et le choix de carrière entrepreneurial, mais l'influence des modèles de rôle se produit principalement par la

maitrise d'expérience, l'apprentissage par observation et la persuasion. En entrepreneuriat, il est généralement accepté que les modèles de rôle ont une influence importante dans le processus de la décision de devenir entrepreneur [BEGLY 1997, SCHIMTT. redermund, 2004].

La famille est la première expérience sociale de l'individu. De nombreuses recherches ont signalé que l'existence de modèle d'entrepreneur, au sein de la famille ou des amis, qui ont créé des entreprises a probablement une influence sur la motivation à se conformer à leurs attentes, et enfin sur les normes sociales des individus [BOYOL et VOZIKIS, 1994. KRUEGER, 2002] MATTHEWS et MOSTER, 1995) a souligné un lien significatif entre la présence de modèle parental entrepreneurial et le niveau d'intention de l'individu. Et d'après l'expérience de FILLION (2002) a trouvé que les parents sur les normes sociales et la décision de créer sont considérés comme la plus importante, ils accordent aussi une influence importante à la part des amis, mais moins forte que celle des parents. [Yifan WANG, 2010, p 48].

8/ L'impact des réseaux sociaux sur les entrepreneurs :

Les réseaux sociaux des entrepreneurs peuvent être un déterminant important de réussite ou d'échec du projet, car ils représentent une clé d'identification des opportunités. On pourrait penser que le fait d'être à plusieurs dans un processus entrepreneurial peut être une source de réseau plus large et plus important. En effet, entreprendre en équipes peut être un avantage dans le cas où chaque associé apporte son réseau social et ces connaissances. Des auteurs comme Aldrich et Zimmer(1986), optent pour la nature relationnelle du processus entrepreneurial et son contraire la pensée qui conçoit l'entrepreneur comme étant une personne seule qui opère <dans vide social>. Comme l'a affirmé de la ville(2001) << nous considérons que c'est l'activation de réseaux de relations sociales continues qui fonde l'émergence du projet entrepreneurial>> [BAYAD.M et autres, p12].

9/ Le capital social des entrepreneurs :

Plusieurs chercheurs considèrent le capital social comme la base de la culture entrepreneuriale et, donc la multiplication plus en moins marquée des entreprises sur le

territoire, ils font toutefois une distinction entre les ressources disponibles et l'ambiance générale créée par cette culture entrepreneuriale, en plus des ressources humaines et financières. Le capital social fournit à l'entrepreneur le soutien moral dont il a besoin (Colman, 1990) d'une part en lui proposant des modèles, d'autre part, en l'aidant faire face aux difficultés lors de la création ou lors de la consolidation de son entreprise (Adder et Know, 2002). Il a été défini par Pierre Bourdieu (1980) comme l'ensemble de ressources qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus en moins institutionnalisées, d'intercommunications et d'interconnaissances, ou en d'autres mots, qui sont liés à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas dotés de propriétés communes [Pierre André Julien, in Pierre Bourdieu, 2008, p29].

Pour mieux comprendre l'importance du capital social on prend comme exemple, la théorie des trous structuraux, cette théorie donne un sens concret à la métaphore du capital social. Elle décrit la manière dont la structure d'un réseau offre des avantages compétitifs. Elle résulte d'échange entre économistes et sociologues au cours des deux dernières décennies [RENALD.S BURT, 2008, p601].

Les trous structuraux permettent d'envisager une mesure efficace du capital social d'un individu, prenons l'exemple de l'accès à certaines informations, en supposant qu'un acteur ait besoin de ces informations pour atteindre un but donné et que ces informations soient d'étendues par certains membres de son réseau. Pour les acquérir, il devra investir au moins en temps dans certaines relations. Le coût d'acquisition n'est pas gratuit, mais à coût égal, la structure de réseau va entraîner des rendements sensiblement différents. En considérant les deux réseaux suivants ; le premier étant très peu dense le seconde, l'étant au contraire très fortement. [Ibid., p136].

Dans le premier réseau, il n'y a aucune relation entre A .B et C. Dans le second, tous les contacts d'ego sont liés entre eux, la relation avec A étant donnée, les relations avec B et C sont redondantes puisque, si ego doit les rejoindre, il peut tout aussi bien utiliser les chemins ego-B ou ego A-C. on considérera que ce réseau ne comporte qu'un seul contact non redondant .dans le premier réseau, au contraire aucune des relations d'ego n'est redondante puis qu'ego ne peut se servir à sa relation avec l'un de ses partenaires pour joindre les autres, il ne fait aucun doute qu'ego occupe une

bien meilleure position dans le premier réseau que dans le second. S'il dispose d'une information, il ne dépend que de lui de la communiquer à l'un de ses contacts, ce réseau est moins efficient, car il est beaucoup moins susceptible de véhiculer une information diversifiée. Augmenter le nombre de contacts, si ceux-ci sont redondants, ne change rien à l'affaire, ce qui n'est pas le cas lorsqu'ils ne sont pas, donc, le capital social d'égo est d'autant plus grand que son réseau personnel dispose de moins de redondance. [Ibid., p136-137].

Conclusion du chapitre :

Le phénomène entrepreneuriat désigne l'entreprise, un processus émergent par l'individu dans son milieu, familial et social ; cet acteur n'est pas individuel, mais collectif dans des relations avec des organisations, mais aussi avec ses liens forts de sa famille les normes et valeurs qui jouent un rôle important à l'activité relationnelle de l'entrepreneur à l'innovation et la créativité de l'entreprise.

Chapitre III
PME algérienne, genèse et
développement

Préambule :

Dans ce chapitre nous aborderons en première section, la politique des PME algériennes, l'entrepreneuriat en Algérie, cette politique porte certains types d'entrepreneurs selon différentes auteurs leurs caractéristiques ainsi que les organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des PME et en deuxième lieu, le processus de création d'entreprise à savoir les étapes de création, le statut juridique, et enfin les services d'appui et d'aides à la création.

Section 01 : caractéristiques de la PME algérienne :**1/L'entrepreneuriat en Algérie :**

L'économie algérienne connaît une grande mutation en passant d'un modèle de développement dirigiste à une économie de marché. Les lois de restructuration des entreprises publiques, le libéralisme économique, la privatisation marque le début de réhabilitation des petites et moyennes entreprises et la réussite de ces dernières dépend des actions dont dispose les entrepreneurs algériens

Après l'indépendance, l'Algérie a adopté une économie qui s'est basée sur la transformation locale des richesses naturelles dans l'objectif de répondre aux besoins de consommation et de la création de l'emploi.

L'entreprise publique constitue un instrument privilégié de la politique économique de l'Etat algérien, elle joue le rôle d'assurer l'épanouissement du pays, mais ces politiques ont contribué à la marginalisation du secteur privé cantonné dans la sphère de l'informel, d'où sa faible participation à la création de l'emploi. Le libéralisme économique adopté par l'Algérie a engendré l'initiative privée et la création d'entreprises ainsi que beaucoup d'espoirs se porte sur la petite et la moyennes entreprises pour créer des richesses des emplois [MADOUI. M et d'autres, 2005, p71]

2/ La typologie d'entrepreneurs algériens :**2-1- la typologie d'Anne Gillet :**

L'enquête menée en Algérie auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs et de quelque cadre au printemps 2002 par Anne Gillet à Alger et en Kabylie ou les

entrepreneurs et les entreprises de cette recherche représentent les caractéristiques représentatives de la situation nationale des PME en Algérie.

Cette recherche a permis de dégager cinq types d'entrepreneurs algériens : entrepreneur<<cadres>>entrepreneur<<immigrants>>entrepreneur<<héritiers>> entrepreneur de <<tradition entrepreneurial>> entrepreneur<<ouvriers>>.

- **L'entrepreneur cadre** : ce groupe est composé des hommes âgés de plus de 50 ans et qui ont un niveau de formation initiale élevé. C'est des anciens cadre des entreprises publiques, ils ont bénéficié, au cours de leurs carrières, de plusieurs formations continues qui représentent un atout supplémentaire à leurs expériences et à leurs savoir faire. Certains parmi eux ont occupé dans des postes de direction dans ces entreprises, leur désir de mettre leurs expériences dans le secteur privé dans le but de s'éloigner de la pauvreté et aussi la volonté d'assurer un avenir meilleur pour eux et pour leur descendance dont été la force motrice de création de l'entreprise privée. [Anne. G, et Madoui Mohamed, 2004, p80]

- **L'entrepreneur immigrant** : cette catégorie d'entrepreneur a migré jeune en France et cette tradition migrante est fortement présente dans la région de Kabylie, ils sont revenus après une période d'immigration relativement longue. Ils sont âgés d'une cinquantaine d'années.

Ils ont eu l'idée de créer une entreprise et par leur propre moyens acquis des expériences en France dans diverses activités notamment commerciales et aussi menées d'un capital ou des moyens financiers nécessaires pour le lancement de l'entreprise dont ils considèrent ces expériences comme une grande aide à la création d'entreprise : savoir se débrouiller, se former, être rigoureux, et discipline dans la vie et des affaires.

- **L'entrepreneur héritiers** : Trois sous groupes caractérisent ces <<Héritiers>>. En premier lieu les jeunes patrons d'anciennes PME qui ont repris la relève de l'entreprise familiale. Agés entre 25 et 30ans, plus instruits et plus qualifiés, ils ont introduit de nouvelles techniques de gestion de leur entreprise.

En deuxième lieu, des patrons de PME âgés de 40 et 50 ans et qui ont hérité le métier de leur père au sein de l'entreprise, ayant un niveau d'instruction peu élevé primaire

ou collègue, et qui travaillent avec des salariés de la famille proche ou bien de même village

En fin la troisième sous catégorie est celle des jeunes entrepreneurs qui ont pu créer des entreprises à la fin des années 90 par le soutien de père qui lui-même entrepreneurs. Ces entrepreneurs ont acquis le savoir faire et l'expérience de père dans la connaissance de marché économique, pour s'en servir comme moyen de création de l'entreprise. **[Ibid. p131]**.

2-2 - la typologie de Jean Pennef :

L'Algérie a connu entre 1962 et 1970, un grand mouvement de création industrielle dans le secteur privé notre auteur **Pennef** nous a expliqué le mode de fonctionnement lié aux entrepreneurs selon leurs origines, l'expérience et le système appliqué durant la période colonialisme. **[PENNEF J, Février .1982. P62]**.

Ces entreprises privées se développent dans les branches de bien et de consommation, textile, chaussures, alimentation. Les entreprises créées sont des petites entreprises entre 10 à 100 salariés dans l'algérois, recherchant la proximité des ports, lieux d'importation des matières premières et des grandes villes marchés de leurs produits. ces entreprises caractérisées par une structure identique, un seul dirigeant, peu de personnel d'encadrement, main d'œuvre peu qualifiée.

Il a interrogé 220 chefs d'entreprises privées, cette première génération industrielle est issue de catégories sociales diverses : commerçants, artisans, fonctionnaire, ouvriers ...etc. Ils n'ont reçu aucune formation spécifique à la gestion de l'entreprise, mais ils ont appris sur le tas et leurs trajectoires professionnelles sont variées : affairismes liés à la colonisation, commerce ou artisanat familial. A partir des caractéristiques les plus typiques des entrepreneurs algériens on peut répartir les cadres en 03 groupes :

A/ les anciens négociants :

C'est les Bourjois de SUD et L'EST descendant des familles du grand négoce de caravane sillonnant le Maghreb, prudents et Attentistes, ils ont investi dans l'industrie juste après 1965 dans le cadre du code des investissements garantissant des avantages. Les patrons ont été fortement scolarisés en école française, certains ont obtenu le CEP, et d'autres au lycée pendant quelques années, vers 15 ou 16 ans ils quittent cet

enseignement pour aller dans les écoles musulmanes les plus réputées à l'époque ou ils ont acquis une culture musulmanes exemple, le droit coranique, l'histoire et littérature arabe après vers 18 ans ils quittaient la madrasas pour être associés aux activités ou aux affaires paternelles.[**ibid. p 63**].

B/ les anciens commerçants et employés :

Pour ce type, ils sont issus d'une familles Mzabites, Kabyle, vouées par tradition à la boutique, à l'échoppe villageoise ou au colportage, enrichis par l'installation dans la capitale ou par l'ouverture du commerce au sein de l'émigration en France, ils se trouvèrent de la tête de capitaux important inemployables dans le commerce en raison des menaces nationalisation et de saturation de ce secteur il se l'acère après dans une activité de production substitutive des importations alors contingentées.[**ibid. p66.**]

C/une élite ouvrière citadine, émigrée :

Une élite ouvrière constituée au sein de la population musulmane qui pour des raisons historiques a été scolarisée et qui, a émigré, elle est formée surtout des kabyles. Ce sont des citadins algérois que leurs parents sont parfois accédés a la maîtrise ou émigré dans les mauvaises conditions de travail exemple de travail chauffeur de taxi.

Ce type d'entrepreneur se caractérise par la qualification ou contremaîtres chez les artisans européens qui quittent l'Algérie entre 1962/1965 et laissent à leurs anciens employés leurs fond, à de bonnes conditions financières.

On trouve aussi d'anciens ouvriers. une autre catégorie d'entrepreneurs ex-ouvriers, elle concerne les fils de fellahs ou de petits commerçants parfois nullement scolarisés cherchant de travail dès 7à8ans, ils ont connu une jeunesse difficile en acceptant n'importe quelle condition de travail, ils ont peu à force de ténacité, par observation imitation acquérir une qualification selon leurs expériences. [**Ibid. P69**].

2-3- la typologie d'Abdellatif Benachenhou :

Abdellatif Benachenhou est l'auteur de plusieurs travaux sur l'économie Algérienne et parmi eux celui des entrepreneurs Algériens, cet auteur algérien à travers ces recherches sur le processus de création, grâce a cet analyse, l'auteur arrive à classer les entrepreneurs algériens en 08 huit catégories comme suit :

a. le jeu des sept familles :

Les entreprises de cette catégories comme premier objet, d'instaurer et de protéger la prospérité des membres de la famille travaillant dans l'entreprise en tant que la pérennité de l'entreprise, car pour ces derniers, les relations familiales sont aussi importantes que les relations professionnelles. et cela peut se voir largement dans l'organisation et la gestion de l'entreprise, car les postes au sommet de la hiérarchie sont détenus par les membres de la famille, résultat selon eux d'une affaire de l'illégitimité au détriment de l'entreprise, cela en mettant la personne compétente a des activités de bout de chaîne. [Benachenhou. A, 2007.p28.41].

Les maîtres mots de ces entrepreneurs sont la fidélité et la confiance, l'entreprise est caractérisée par un système de fermeture <<close système>> ,à titre l'exemple l'ouverture du capital .En outre ces entrepreneurs refusent tout changement qui sera nuisible à leur système et considèrent aussi que le gouvernement représente un danger pour le secteur privé , car si ces derniers finissent pour un pouvoir économique, le pouvoir politique sera conquis automatiquement et renversera à son tour le pouvoir existant et parmi les entreprises algériennes s'inscrivant dans cette logique on a Hamoud Boualem, le groupe Zetchi ,le groupe Hamiani...etc. [Ibid., p45-50]

b. les fils de novembre :

Ce groupe d'entrepreneurs sont des fonctionnaires civils ou des militaires gradés.ils bénéficient d'un capital relationnel très important avec des personnes de haut rang qui leurs règlent tous leurs problèmes tels que l'accès au financement ainsi que d'une influence informelle dans la gestion de l'Etat, et ce qui concerne le perfectionnement des qualifications des employés, elle n'est pas perçues comme une priorité de la part de ces chefs d'entreprise. L'organisation de l'entreprise se base sur la répartition claire des tâches ainsi que la délégation du pouvoir aux employés.

Dans le cadre de la gestion des ressources humaines, ces entrepreneurs sont très attentifs aux besoins et aux envies de leurs salariés et la preuve vivante de cela est l'instauration de cantine, transport, et même monétaires dans différents événements familiaux qui surgissent dans la vie des salariés. Quant a l'ouverture du capital a des personnes extérieures au cercle familial, ce n'est pas une chose concevable pour ces chefs d'entreprises et ils justifient cela par la petite taille de l'entreprise et reportent

cette association au futur. la vision de ces chefs d'entreprise concernant les pouvoirs publics et loin d'être hostile contrairement aux autres groupes. il est à signaler que cette catégorie d'entrepreneurs a la même intérêt pour les affaires publiques que leurs entreprises. Parmi les entreprises algériennes s'inscrivant dans cette logique on a : le groupe Ramdane, la briqueterie de Tafna, (IMC) industries médico-chirurgicales. **[Ibid., p52-64]**

c. les anciens du secteur public :

Ce groupe est les anciens cadres du secteur public, ils détiennent une très grande expérience dans le domaine ainsi qu'un capital relationnel important qui est l'héritage du temps de leurs prises de fonction dans l'entreprise publique, ils sont très attentifs à leurs ressources humaines et optent pour la promotion des jeunes cadres mais toutefois sans délaisser leurs enfants. Ces entrepreneurs sont conservateurs et ne séparent pas encore entre la propriété et la gestion. Quant à la délégation de leurs entreprises, elle est attribuée à leurs enfants, leur vision concernant l'étranger est positive ainsi que l'idée d'un partenariat. Les entreprises citées dans cette catégorie sont : le groupe Sim, les caroubes. **[Ibid., p67-70]**

d. les espoirs de l'émigration :

Ces entrepreneurs sont des anciens émigrés ou des fils émigrés, ils bénéficient d'une véritable expérience professionnelle. Cette dernière a été acquise pour certains d'entre eux pendant leur prise de fonction dans des entreprises étrangères et pour d'autres c'est dans leurs propre entreprise, ils ont un niveau d'instruction élevé. Leurs connaissances managériales et techniques sont vraiment considérables chez eux contrairement à leurs capitaux relationnels. Pour ces acteurs les ressources humaines font partie de la richesse de l'entreprise car qui dit une bonne gestion de la ressources dit la réussite de l'entreprise. Quant à l'éventuelle idée d'un partenariat ou un échange avec l'étranger, ils sont très enclins à le faire vu qu'ils détiennent un capital relationnel avec l'étranger.

Ce type d'entrepreneurs est dans la voie du développement durable mais sont toutefois craintifs par rapport à l'instabilité du marché Algérien ainsi que la complexité pour ne pas dire la lourdeur des pratiques administratives.

Le model d'entreprise qui correspond à ce type d'entrepreneurs sont comme suit : Go Fast, strategica, wintel. [Ibid., p75-85]

e. les héritiers de Boumediene :

Ils se situant dans une tranche d'âge allant de 40 à 50 ans, ces entrepreneurs ont fait leurs études universitaires dans le pays. ils détiennent un capital relationnel plus au moins important selon l'origine familiale. ils s'engagent pleinement dans le développement de la ressource humaine par la performance de la qualité des formations qui reste encore insatisfaisante en Algérie, en ce qui concerne l'ouverture des capitaux et l'échange avec l'étranger, c'est leur réel préoccupations pour le bien être de l'entreprise et sont extension future. En somme, ils ont choisi la voie du développement durable en s'éloignant des affaires politiques.

Dans cette catégorie, on cite les entreprises suivantes : ETRHB, toures groupe, EEPAAD, EL Khabar, Alpha design. [Ibid., p110-120]

f. les rescapés, de l'étatisme :

Ces entrepreneurs sont des anciens du secteur public qui ont racheté l'entreprise dans la quelle ils travaillaient, leurs avis par apport à l'époque étatique est loin d'être flatteuse car elle est caractérisée selon eux par le gaspillage, une discrimination gratuite, une désorganisation au niveau de la gestion. Cette création représente pour eux une sorte de revanche et une occasion rêvée pour montrer de quoi ils sont capables et de gérer au mieux, à commencer par déléguer les pouvoirs tout en veillant sur le gain et s'occuper de la ressource humaine car elle représente un investissement de valeur même si ce dernier est parfois assez conséquent. la séparation de la propriété et de gestion est concevable pour certains d'entre eux, on peut citer les entreprises : CIAR, groupe SODEA, NCA, le groupe Metidji, le groupe Mansouri. [Ibid., 125-151].

g. les enfants gâtés de l'ouverture :

Ces entrepreneurs sont ceux qui ont vu le jour après l'adoption des trois textes de 1990 relatif au commerce extérieur. L'agroalimentaire et la pharmacie sont les secteurs qui ont bénéficié d'une grande croissance depuis 2000. Ces entrepreneurs se préoccupent de la santé de la ressource humaine et dénoncent des faiblesses du système de formation en Algérie qui ne correspondent absolument pas à leurs besoins.

L'organisation de l'entreprise est très importante ainsi que la diversification en matière de production, toutes ces entreprises ont connu une croissance rapide et qui est expliquée par la demande du marché ainsi que l'utilisation d'une technologie avancée. les entreprises de cette catégorie : le groupe Cevital, LPA, les Moulins Habbour, la société IFRI, diverses minoteries. [Ibid., 154-178]

h. prédateurs et amateurs :

Les entrepreneurs désignés sont ceux qui ont créé leur entreprise à l'aide de créances douteuses, ces entreprises en question ont engloutie des ressources très importantes sans aucune contrepartie, pour cette catégorie, la focalisation n'est pas faite sur la gestion de l'entreprise ou de sa ressource humaine mais sur la méthode utilisée par ces prédateurs dans le pillage des ressources qui ont définitivement déclenché une crise importante chez les algériens, qui est une crise de confiance et parmi les entreprises qui ont participé a ce genre de pratique on trouve la société Khalifa et Tonic.[Ibid,p187-197].

3/ Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens :

Après la diverse mutation que connaît l'entreprise algérienne spécifiquement celle de libéralisation de l'économie en 1990 déclenché un très important mouvement de création de PME où l'entrepreneur algérien est chargé de conception ; cela après avoir été le chef dans la grande entreprise publique. Anne Gillet présume deux type d'entrepreneur <<nouveau>> et <<ancien>> ou le niveau de la formation initiale est élevé chez les nouveau <<les nouveaux sont observés les entrepreneurs ayant eu un parcours de cadre d'entreprise dans le secteur public, avec pour la plus part une formation égale au supérieur dans des secteurs techniques>>.

Les jeunes entrepreneurs héritiers issus des familles d'entrepreneur ou des niveaux de formation initiale élevé cela par l'influence des parents et l'importance de la formation pour leurs parcours d'entreprendre dans l'entreprise paternelle.

Pour les anciens entrepreneurs le niveau de formation initiale est moins élevé (niveau primaire, collège) le niveau et le type de formation initiale pour les entrepreneurs ayant eu un parcours d'immigré est varié. [GILLET. A et MADOU. M, 2004, p127].

4/ Genèse de développement des PME en Algérie :

La majorité des PME en Algérie sont nées à partir de 1980. La PME avant cette date n'a joué qu'un rôle secondaire, majoritairement on peut distinguer 3 périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance.

1-La période de 1962-1982 :

A la veille de l'indépendance la plupart des PME qui existaient étaient à la main des colonies, juste après l'indépendance, ses entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales. Le premier code de l'investissement qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu l'effet notable sur le développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui comptaient 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 l'industrie des biens d'équipement et du produit intermédiaire.

Le nouveau code de l'investissement n°66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 à essayer de faire jouer le secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur le secteur stratégique de l'économie, ce code a obligé les entrepreneurs privés d'obtenir l'agrément de leurs projets au près de la commission nationale de l'investissement (CNI) la complexité des procédures d'obtention d'agrément en fait dessouder 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 de secteur privé se débrouiller comme il peut .de ce fait, le promoteur privé a investi des créneaux qui nécessitent peu une maîtrise de la technologie et une présence d'une main d'œuvre qualifiée : à savoir le commerce et le service.

Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieure, telles étaient les principales causes de blocage de cette période pour l'émancipation.

[MERZOUK. F, 2009, p02]

2-la période 1982-1988 :

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées sous toujours de système de l'économie administrée, les deux plans quinquennaux 1980/1984 et 1985/1998 sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur de secteur privé. Il y a parallèlement une 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 au PME telle que :

- le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- l'accès, même limités, aux autorisations globales d'importation (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sont paiement.

Cette période est caractérisées 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 non collectif ; l'interdiction de posséder plusieurs affaires.

3/ La période 1988 :

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a introduit à établir des relations avec les institutions internationales tels que FMI et la Banque mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime politique monétaire, financier, économique et commerciale d'une autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué 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 mécanique et électroniques.

Les changements d'orientation de la politique économique et l'adoption des plans d'ajustements structurels avaient définitivement scellé le passage de l'économie vers l'organisation marchande.

L'Etat a mis en place un nouveau cadre législative et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telle 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 le promoteur nationaux et privé et étranger, remplacement de l'agrément obligatoire

Par une simple pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'étude de dossiers, le renforcement des garanties ...

Dans les fait, le bilan de la mis en ouvre du code de 1993 a était mitigé ce qui a porté l'autorité à promulguer en 2001 après 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 /18DU12/12 /2001).

Ordonnance mis en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entres autre les mesures de facilitation administratives de la phase le création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvres, elles prévoient également la création d'un fond 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 (CNES en 2002). **[Ibid. p3]**.

Le décret exécutif N° 06-356 de 9 octobre 2006, apporte des aménagements aux missions de l'agence en prenant en compte tout les obstacles rencontrés jusque là par les investisseurs, notamment l'élargissement de ses missions à l'étude en vue de la simplification des réglementations et procédures d'investissement. Plus, elle intervient pour la mise en relations et internationales relatives à la promotion de l'investissement et de développement de la coopération avec des organismes étrangers similaires, le renforcement de l'assistance, conseils et suivis des investisseurs notamment étrangers. Ajoutons à cela sa participation à la gestion du foncier économique, des avantages à accorder aux initiateurs des projets. Ces missions sont accomplies en collaboration avec le conseil national de l'investissement (CNI), créé intervenir en matière de décision stratégique relatif à l'investissement et l'examen des projets présentant un

intérêt pour l'économie nationale. Ce conseil gère en plus, un fond d'appuis à l'investissement créé pour financer les travaux d'infrastructure nécessaire a la réalisation de l'investissement. Ces efforts concernent l'investissement privé en général, la PME, pour sa part, a bénéficié d'une attention particulière dans le cadre d'une loi spécifique à la PME, accompagnée d'un ensemble de structure de facilitation et de suivi. [BOUKHEZER.N et SMAHL.A, 2002, p4]

4/ Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises :

Le Ministère des petites et moyennes entreprises, il y a des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

▪ Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

Il s'agit d'un organisme national dotant d'une personnalité morale 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 chargée de :

- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets 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 projets dans le cadre du montage financier et le suivi des prêts.
- Établir 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 par-fiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêts sans intérêt, à long terme accordés par l'Agence exonérée 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.

- **L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI) et l'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI) .**

1. APSI : L'APSI a été créée 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 l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Il a créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dans l'objectif 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. ([Ibid. p9].
- L'octroi des avantages liés à la promotion des investissements.
- Fournir des facilités douanières.

Vu les résultats médiocres réalisés par cette agence, elle a été révisée dans le cadre de la promulgation en 2001, deux textes législatifs, comme nous l'avons mentionné dans les sections précédentes .L'ordonnance relative au développement de l'investissement et la loi sur la promotion de la PME donnant naissance à l'Agence Nationale du développement de l'Investissements (ANDI).

L'ANDI :

L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement est un établissement public dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle a remplacé l'APSI, pour accomplir les missions suivantes :

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ;
- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non résidents.
- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique ;

- L'octroi des avantages liés à l'investissement dans le cadre du système existant.
- Gérer le Fonds d'Appui à l'Investissement.
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption.

▪ **Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de l'investissement :**

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 des entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers l'entretien des relations permanentes avec les organismes concernés : la Direction des impôts, la Direction de l'Emploi, Département du Trésor, les municipalités concernées...

- **Fonds 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.

▪ **Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) :**

Ce Fonds a été créé par le décret exécutif N° 02/373 du 11/11/2002. C'est un établissement public, sous l'autorité du Ministère des petites et moyennes entreprises et l'artisanat, ayant une personnalité morale et une autonomie financière. Le Fonds a entamé officiellement ses activités, le 14 mars 2004. L'objectif de ce Fonds est de faciliter Investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme, à travers la présentation des garanties pour les entreprises, exigées par les banques, La proportion de la garantie de prêt peut aller jusqu'à auteur de 70 %. En ce qui concerne les types de prêt garantis, on

trouve les prêts d'investissement ou les fonds de roulement. Ces garanties sont prévues uniquement pour les entreprises adhérentes au Fonds et qui paient une prime annuelle de 2 % du montant du prêt et pendant toute la durée du prêt.

- **Comités d'Assistance, de Localisation et de Promotion de l'Investissement (CALPI), l'Agence pour le Développement Social et l'Agence Nationale pour la Gestion du micro-crédit Comités d'Assistance, de Localisation et de Promotion des investissements (CALPI):**

Ces comités ont été mis en place à l'échelle locale en 1994, en vue d'assister les porteurs de projets dans le domaine du foncier industriel.

- **Agence de Développement Social:** c'est un établissement public avec une personnalité morale et une autonomie financière. Elle a été créée en 1994, dans le but de fournir des micros-crédits pour atténuer toutes les formes de pauvreté et de privation. Parmi ses fonctions : la promotion et le financement des activités des agents économiques et sociaux, qui garantissent l'utilisation intense de la main- d'œuvre ; le développement des micros et petites entreprises activant dans l'artisanat, les petits travaux ménagers et les industries traditionnelles, grâce au microcrédit, afin de réduire la pauvreté et améliorer le niveau de vie.

- **Agence Nationale pour la Gestion du microcrédit:** elle est entrée en vigueur en 2004. Elle est destinée à garantir les prêts accordés par les banques et les institutions financières pour les bénéficiaires de microcrédits.

- **Fonds de soutien :**

Les PME sont également ciblées indirectement par le biais de plusieurs fonds de soutien sectoriels : dans les domaines du développement agricole et rural, de l'énergie, de l'emploi et de la formation professionnelle, de la recherche et de l'environnement.

- Fonds spécial de Développement des régions du sud ;
- Fonds spécial de développement économique des hauts plateaux ;
- Fonds national de l'environnement et de la dépollution ;
- Fonds de régulation et de développement agricole ;
- Fonds national pour la maîtrise de l'énergie ;

- Fonds pour la promotion des exportations ;
- Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle ;
- Fonds national pour la préservation de l'emploi ;
- Fonds pour l'aménagement du territoire ;
- Fonds national de la recherche scientifique et du développement technologique ;
- Fonds pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage.

▪ **Les organismes professionnels et financiers :**

- Chambre Nationale de Commerce (CNC):

La Chambre Nationale de Commerce est une forme de noyau de l'information et lieu de rencontre pour les opérateurs économiques locaux et étrangers. Elle est devenue par le décret exécutif 96/94 du 3 mars 1996 la Chambre algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI). Elle a pour fonctions: mettre à la disposition des opérateurs économiques une banque pour les données économiques ; fournir des conseils économiques, financiers et juridiques pour les entreprises ; ratification des documents commerciaux tels que factures et certificats et la recherche de partenaires étrangers, en particulier avec l'Union européenne.

- Associations professionnelles:

La loi N ° 90/31 du 04/12/1990 relative aux associations professionnelles a permis la création de nombreuses associations et organisations professionnelles. Les objectifs de ces associations sont: la négociation avec les pouvoirs publics, le développement des relations entre les banques et les entreprises privées se rapprocher des autres organisations d'employeurs des autres pays ; développer le partenariat avec l'Union européenne (programme MEDA) ; proposer des solutions aux problèmes quotidiens de l'entreprise privée ; contribuer à l'intégration des professionnels de diverses branches d'activité à travers l'échange d'expériences et d'informations entre les entreprises. On distingue parmi ces organisations :

CAP: la Confédération Algérienne des promoteurs ; confédération des industriels et des producteurs d'Algériens. **CNP:** la Coordination nationale des promoteurs ; la

Confédération générale des employeurs algériens, le Conseil supérieur du patronat algérien (CSPA)...

Les sociétés financières: on trouve entre autres la société financière algéro-européenne (FINALEP) et la société des services financiers et d'investissement (SOFIN). L'aboutissement de cette option de venir en aide aux PME est la création récente d'un programme national pour la Promotion de la PME dotée d'un budget de 4 milliards de DA pour la période 2005-2009 inscrite dans le cadre du programme de soutien à la relance économique (2005- 2009). [Ibid. P11].

Section 2 : genèse et développement :

1- Les étapes de la création d'une entreprise en Algérie :

L'action de créer une entreprise est une activité qui nécessite une réflexion profonde, elle passe par plusieurs étapes :

1-1- La naissance de l'idée :

Tout projet de création d'une entreprise commence par une idée simple qui vient soit d'une expérience effectuée ou la création peut être le fait d'individus qui ont déjà une bonne expérience de travail et qui décident de se lancer dans le même secteur, mais d'une façon différente, du savoir-faire ou d'un simple concours, cette idée prend tout le temps la forme de l'intuition ou d'un désir qui s'approfondit tout en concrétisant de l'activité et le potentiel de son entreprise.

Tout entrepreneuriat débute par une idée nouvelle trouvée au hasard par l'analyse de la situation du marché ou par une recherche plus systématique. Le potentiel de l'entrepreneur doit être particulièrement sensible à des façons différentes de répondre aux de marché en étudiant plus attentivement les différents éléments économiques : les possibilités de mise en marché, la concurrence, les obstacles réglementaires, il faut s'assurer de la disponibilité des ressources de base : possibilités d'accès aux matières premières et au financement d'équipements usagés, de main-d'œuvre adéquate, de capacités de distribution. Il faut aussi connaître les diverses barrières structurelles comprises, les diverses inerties du système économique, et les possibilités de les surmonter. [Direction générale de la PME, guide du créateur d'entreprise.2011.

p 20].

. L'idée de projet est le résultat de :

- L'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne.
- La visite des salons et des foires.
- Les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

1-2- l'élaboration du projet :

pour l'élaboration d'un projet il faut d'abord vérifier sa visibilité et sa rentabilité, c'est à partir de l'analyse des attentes de la clientèle et d'analyse de la concurrence qu'il peut arriver à définir le niveau des prix de sa future clientèle, pour qu'il puisse déterminer ses objectifs et pour les réaliser. il devrait passer par :

1- 2-a- l'étude commerciale :

Cette étape fondamentale est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise, dans la mesure où elle permet de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché, et vérifier les opportunités à saisir, de réunir suffisamment les informations qui permettant de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires, de faire les meilleurs choix commerciaux pour atteindre les objectifs de déterminer la stratégie et de fixer d'une manière plus cohérente possible politiques <<produit>>, <<prix>>, <<distribution>> et <<communication>>. Sa vocation réduire au maximum les risques, en permettant de mieux connaître l'environnement futur de l'entreprise, de prendre des décisions adéquates et adaptées.

Donc, l'étude du marché nécessite un ensemble de moyens qui permettent d'acquérir une connaissance approfondie de :

- Le secteur dans lequel évoluera l'entreprise.
- Le produit que l'entreprise se propose de mettre sur le marché.
- La place de l'activité dans le secteur, c'est-à-dire sa place selon la taille de l'entreprise et son rôle économique.

1-2-b- l'étude financière :

Un créateur d'une entreprise doit évaluer le montant des moyennes techniques, financières et humaines qu'il compte engager et les confronter aux ressources qu'il dispose.

La création d'une entreprise doit absolument éviter les investissements non directement productifs et limiter les montants des frais fixes. En plus la création d'une entreprise nécessite des capacités pour gérer ces moyens. Le financement de l'équipement, un planning cohérent des fonds propres et des fonds associés doit permettre le financement à moyens et à long terme des équipements, à l'inverse, les capitaux à court terme doivent être destinés, au financement de dépanne, d'exploitation à court terme. Cette étude financière permet de vérifier : la cohérence des besoins financiers et de possibilité de ressources et la rentabilité du projet.

[Ibid. P26-34].

1- 3- lancement des projets :

Une fois que la préparation du projet au présent est réalisée, il pourra créer sa propre entreprise en concrétisant l'ensemble des engagements qu'il avait pris lui-même, ainsi que les différentes personnes qui participent directement ou indirectement à son projet :

Le lancement comporte trois types d'actions qui devront être engagées simultanément :

1/ la réalisation de la formalité juridique de création d'entreprise.

2/ le déclenchement des procédures financières.

3/le lancement ou la poursuite des actions commerciales. **[Ibid. p45].**

1-4-le démarrage de l'activité :

Une fois que l'installation de l'entreprise est terminée, c'est d'effectuer certaines démarches pour le commencement des activités de l'entreprise dans les meilleures conditions possibles.

2/ les formes juridiques des entreprises :

Le droit commercial algérien est similaire à celui en vigueur dans de nombreux pays. Il est fondé sur la liberté du commerce et d'établissement. Les personnes physiques et morales nationales et étrangères ont le droit de s'établir et d'avoir la qualité de commerçant en Algérie. Celle-ci est soumise à inscription au registre de commerce ; ou à ouverture d'un bureau de représentation (qui n'est pas inscrit au registre de commerce). [WWW.mincommerce.gov.dz/guidactcom/formjurd.pdf.02/04/2013 à 23h:30].

a- Les entreprises individuelles (E.I) :

Une entreprise individuelle est une entreprise où les fonds propres appartiennent à une seule personne et qui reste totalement responsable de ses biens en cas de faillite [ALAIN Bruno, 2005. P 187].

b- Les entreprises sociétaires :

Les formes juridiques des entreprises sociétés sont très proches des formes connues dans beaucoup de législations nationales (SARL, Sociétés par Actions, etc.) Et on peut résumer comme suit : [DOMINIQUE et MICHELE Frémy, 2000, p866]

c- La société par actions (SPA): est dirigée par un conseil d'administration qui désigne.

Un président et un directeur général, ou un président-directeur général.

La société par actions existe sous deux formes :

- Celle faisant appel public à mesure et dans ce cas le capital social ne peut être inférieur à cinq millions de DA.
- Celle sans appel public à l'épargne : dans ce cas le capital peut être de un million de DA.
- **La société à responsabilité limitée (SARL) :**

La société à responsabilité limitée correspond au statut d'une petite ou moyenne entreprise. Son capital ne peut être inférieur à 100 000 DA et est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de 1000 DA au moins. Le nombre d'associés est de 1 à 7. Ils n'ont pas nécessairement la qualité de commerçant. Elle est dirigée par un gérant qui peut être algérien ou étranger, associé ou salarié.

La société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :

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

- **La société en commandite simple:**

La société en commandite simple : ses règles sont calquées sur celles de la société en nom collectif. Elle est composée des commandités dont le statut est identique à celui des associés d'une société en nom collectif, et les commanditaires qui ne répondent du passif social qu'à concurrence de leurs apports.

- **La société en commandite par actions :**

Cette société est une forme hybride de la société en nom collectif et de la société par actions.

- **Le groupement :**

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

3/ Les services d'appui et à la création de l'entreprise en Algérie :

Un ensemble d'institution d'organismes et de programmes mis en place depuis les années 1990 en vue d'assurer le développement de la PME en Algérie.

- ❖ **Ministère des petites et moyennes Entreprises :**

- ✓ Le ministère est chargé des PME a «été crée en 1991 des fonctions suivantes :
- ✓ Développement des PME et des promotions.
- ✓ Fournir des mesures d'incitations et de soutiens pour le développement des PME.
- ✓ Contribuer à la recherche des solutions pour les problèmes de secteur de PME.
- ✓ La préparation des statistiques nécessaires et la fourniture des informations pour les investisseurs de ce secteur.

- ✓ Adopter une politique pour la promotion de secteur et la mise en place de programme de redressement économique des PME.

❖ **Pépinière et incubateurs d'entreprise :**

Ces institutions publiques de caractère industriel et commercial ont pour but d'aider des PME, elles prennent des formes, à savoir :

- **atelier** : c'est une structure de soutien ou détenteur de projet dans le secteur de l'industrie et l'artisanat.

- **pépinière** : elle prend en charge les promoteurs des PME activant dans le secteur de service.

- **Centres d'aides** : sont des institutions publiques à caractère administratif dotant d'une personnalité morale et d'autonomie financière, ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprise et les entrepreneurs, réduire la durée de création d'entreprise et la gestion des dossiers qui ont bénéficié de soutien des fonds créés au sien de ministère concerné .en outre, ils visent à développer un tissu économique local et accompagner des PME à s'intégrer dans l'économie internationale.

❖ **Conseil national consultatif :**

Est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et une indépendance financière, il a pour mission de promotion de dialogue et de concertation entre les PME les associations professionnelles d'une part et l'organisme et les autorités publiques, d'une autre part. Ces fonctions se résument comme suit :

- ✓ Assurer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégie pour le développement du secteur de la PME ;
- ✓ Encourager et promouvoir la création d'associations professionnelles et la collecte des informations qui concernent les employeurs et les associations professionnelles,...etc. [MARZOUK FARIDA, 2009, p9].

4/Les contraintes de création d'entreprise en Algérie :

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprise, les résultats de la création d'entreprise restent encore faibles ; parmi les

contraintes qui sont à la fois économiques et sociales et qui freinent l'activité entrepreneuriale en Algérie, on cite :

A. Les contraintes technologiques :

Tout investissement quel qu'il soit dans le cadre de l'ANSEJ, nécessite une maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Vu que la majorité des équipements sont importés de l'étranger, une majorité des investisseurs se bute à des difficultés d'ordre technologique, la non maîtrise des appareils sophistiqués à cause des insuffisances en matière de la formation reçue.

B. Contraintes financières :

Une grande partie des investisseurs rencontrent des problèmes en matière de plafonnement financier de leurs projets, ce qui les empêche de réaliser et de satisfaire les besoins de création. D'autres rencontrent des problèmes en matière de fonds indispensables pour débiter le processus de création du fait de l'instabilité économique personnelle et familiale.

C. Contraintes administratives :

Parmi les contraintes soulevées dans le processus ANSEJ, les problèmes d'ordre administratif constituent un frein pour l'avancement du processus de création, tels que les retards enregistrés dans la délivrance des documents, manque de transparence ou l'inexistence d'information et de coordination entre les différents partenaires, ANSEJ, BANQUE ET FOURNISSEUR et ENTREPRENEUR.

D. Les contraintes géographiques :

Les contraintes géographiques représentent l'un des obstacles préliminaires que les promoteurs de projet subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement. [KAFIA, et BOUKRIF MOUSSA, 2013, p7].

La conclusion de chapitre :

L'entrepreneuriat est un phénomène socio-économique engagé depuis les années 90 par l'Etat qui contient des réformes auxquelles le système productif a toujours été confronté dans les pratiques de gestion par les institutions et des services dans le but de faciliter et le développement des petites et moyennes entreprises à la création. Cette dernière comme elle a des avantages aux jeunes créateurs, elle a des inconvénients sur l'environnement.

Partie pratique de la recherche

Chapitre IV

Présentation du dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises des entrepreneurs

Préambule :

Dans ce chapitre on va évoquer en premier lieu des thèmes relatifs au fonctionnement du dispositif ANSEJ, à savoir les ressources financière et les dépenses jusqu'à la création de micro entreprise et la réalisation de projet ; en deuxième lieu, les entrepreneurs interrogés à savoir les raisons qui les ont poussés à choisir l'ANSEJ comme source de financement à la création de micro entreprise et l'investissement auprès cette organisme ainsi la procédure poursuivie lors de la création d'entreprises. En troisième lieu, les caractéristiques personnelles des jeunes créateurs.

1) Présentation de dispositif ANSEJ : Organisation et le fonctionnement de l'ANSEJ :

En application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance n°96-14 du 08 safar 1417 correspondant au 24 juin 1996, il a été créé sous la domination d'agence nationale de soutien d'emplois des jeunes par abréviation <<ANSEJ>> ci après désigné<<l'agence>> un organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du présent décret **[ANSEJ, chapitre I article1, p11]**

Cet organisme est administré par un conseil d'orientation.il est dirigé par un directeur gènèral.il est doté d'un comité de surveillance.

Le conseil d'orientation est composé de membres qui se changent du plusieurs fonctions à savoir, le finance, les affaires étrangères, l'agriculture et le développement rural, la pêche et des ressources halieutiques et autres .le conseil d'orientation, ne délibère qu'en présence des deux tiers au moins de ces membres **[ANSEJ chapitre II article9, p31].**

Le directeur général de l'agence est nommé par décret exécutif sur proposition du ministre chargé de l'emploi, sa fonction est classée, par référence à la fonction supérieur de l'Etat du chargé de mission auprès de chef du gouvernement.

Chapitre IV: présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises et des entrepreneurs interrogés

Le Directeur Général assure les fonctions suivantes :

-la représentation de l'agence à l'égard des tiers et peut signer tous actes engageant l'agence.

-la réalisation des objectifs assignés à l'agence et assure l'exécution des décisions du conseil d'orientation. Ordonnance des dépenses de l'agence.

-le fonctionnement des services et exerce l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence.

-La présentation à la fin de chaque exercice d'un rapport annuel d'activité accompagné des bilans et compte de résultats qu'il adresse au ministre chargé de l'emploi après approbation du conseil d'orientation.

-Etablir et soumettre à l'approbation du conseil d'orientation les états prévisionnels de recettes et de dépenses.

-Le comité de surveillance est composé de trois membres désignés par le conseil d'orientation, il est chargé d'exercer pour le compte du conseil d'orientation le contrôle à posteriori de la mise en œuvre ses décisions.

-Il se réunit, en présence de directeur général à la fin de chaque trimestre, et en cas de besoin à la demande de directeur général ou de deux de ses membres.

Il présente au directeur toutes les observations ou recommandations utiles, il présente au conseil d'orientation ses observations et ses recommandations sur les états prévisionnels des recettes et des dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que le rapport annuel de gestion du directeur général. Il possède et conduit à bonne fin à son initiative ou sur décisions du conseil d'orientation, tout contrôle ou audit sur l'usage des fonds de l'agence. [ANSEJ, 2010, p23,24].

La disposition financière de l'ANSEJ : il est ouvert dans les écritures du trésor, un compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé « font national de soutien

Chapitre IV: présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises et des entrepreneurs interrogés

d'emploi des jeunes>>.ce compte retrace les ressources et les dépenses suivantes pour la réalisation des objectifs du dispositif ANSEJ.

A/ Les ressources :

Elles comprennent dans le cadre de l'article 16 de la loi de finance complémentaire pour 1996,les dotations de budget de l'état, les produits des taxes spécifiques instituées par la lois de finance, une partie de solde de compte d'affectation au niveau de fond national pour la promotion de l'emploi, le produit des remboursements de prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs et toutes autres ressources au contributions.

B/ Les dépenses :

En a le financement des actions de soutien à l'emploi de jeunes, l'octroi de prêt non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter le niveau de fonds propres pour qu'il soit éligible au prêts bancaire .les garanties à délivrer aux banques ou aux établissements financiers par un font de caution mutuelle de garantie risque/crédit placé sous la tutelle de ministre chargé de l'emploi et domicilié auprès de l'agence nationale de soutien de l'emploi des jeunes, les frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes el fonctionnement de l'organisme.

C/ Les conditions d'éligibilités des dossiers dans le dispositif ANSEJ :

Les jeunes promoteurs doivent, lors de la création de l'entreprise, pour les bénéfices de l'aide du fond nationale de soutien à l'emploi des jeunes, remplir les conditions suivantes :

-le jeune promoteur doit être âge entre 19à35ans, l'âge limité à40ans lorsque l'investissement génère au moins 03 emplois permanent. La micro entreprise peut être créées par un ou plusieurs jeunes promoteurs. Être titulaire d'une qualification professionnelle ou posséder un savoir faire reconnu. Tout promoteur a droit une seule fois aux avantages liés au dispositif ANSEJ.

-le montant maximum de l'investissement de création ou de l'extension est de 10 million de dinars. Le jeune promoteur doit contribuer à l'investissement de création ou d'extension par un apport personnel, qui varie selon le niveau de l'investissement et de sa localisation et de mobiliser l'apport sous forme de fond propre d'un niveau correspond au seuil minimum.

-l'éligibilité des investissements de création est déterminée à partir d'une technico-économique réalisée sur la base des factures pro-forma. Cette étude doit être réalisée par les services de L'ANSEJ.

-l'éligibilité des investissements d'extension est déterminée à partir d'une étude de conformité de l'investissement de création. [Ibid., p13].

2/ La présentation des entreprises d'entrepreneurs interrogés :

1. Entreprise de travaux d'électricité.

- **Forme juridique :** entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés :** 3
- **Activité de l'entreprise :** installation électrique.
- **Année de création :** 2009.

1. Entreprise des travaux bâtiment.

- **Forme juridique :** entreprise individuelle
- **Nombre de salariés :** 5
- **Activité de l'entreprise :** travaux publics, hydraulique et électricité.
- **Année de création :** 2010.

2. Entreprise soudure et ferronnerie

- **Forme juridique :** entreprise individuelle
- **Nombre de salariés :** 2

- **Activité de l'entreprise** : soudure et ferronnerie
- **Année de création** : 2012.

3. Entreprise d'étanchéité

- **Forme juridique** : SARL.
- **Nombre de salariés** : 10
- **Activité de l'entreprise** : entreprise d'étanchéité, plomberie, sanitaire.
- **Année de création** : 2009.

4. Entreprise des travaux bâtiment TCE

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 2
- **Activité de l'entreprise** : électricité bâtiment.
- **Année de création** : 2012.

5. Entreprise pâtisserie

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 19
- **Activité de l'entreprise** : préparation des pâtisseries & viennoiseries
- **Année de création** : 2010

6. Entreprise tôlerie

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 2
- **Activité de l'entreprise** : tôlerie, peinture auto.
- **Année de création** : 2013.

7. Entreprise de travaux d'électricité

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 3
- **Activité de l'entreprise** : installation d'électricité.
- **Année de création** : 2001.

- **Entreprise de transport marchandise** **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 2.
- **Activité de l'entreprise** : transport de marchandise sur toute distance.
- **Année de création** : 2010.

8. Entreprise taxiphone

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 1
- **Activité de l'entreprise** : taxiphone.
- **Année de création** : 2009.

9. Entreprise de peinture

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 5
- **Activité de l'entreprise** : peinture
- **Année de création** : 2011

10. Entreprise boulangerie

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 4
- **Activité de l'entreprise** : préparation des pâtisseries & viennoiseries
- **Année de création** : 2009.
-

11. Entreprise de peinture industriels et bâtiment

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 1.
- **Activité de l'entreprise** : réalisation de la peinture industrielle.
- **Année de création** : 2012.

Entreprise de transport

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salarié** : 2
- **Activité de l'entreprise** : transport collectif de voyageurs
- **Année de création** : 2009.

12. Entreprise soudure et ferronnerie.

- **Forme juridique** : entreprise individuelle.
- **Nombre de salariés** : 2
- **Activité de l'entreprise** : soudure et ferronnerie.
- **Année de création** : 2009.

Les caractéristiques personnelles des entrepreneurs enquêtés :

Dans ce qui suit nous allons présenter les profils des créateurs des entreprises, à savoir leurs âge, leurs sexe, leurs niveau d'instruction, leurs situation

Chapitre IV: présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises et des entrepreneurs interrogés

matrimoniale, la profession du père et leurs situation avant la création de leurs entreprise.

Tableau N°01 : la répartition des enquêtés selon leurs âge :

L'âge	Fréquence	Pourcentage (%)
[20-26[05	33,33
[27-33[08	53,33
[34-40[02	13,33
total	15	100

D'après le tableau ci-dessus, nous constatons que l'âge des entrepreneurs se varie entre 20 et 40 ans, ils sont répartis en (03) trois catégories suivantes :

Premièrement, on constate que la catégorie d'âge qui varie entre 20 et 26 ans avec une fréquence de 05 c'est la catégorie la plus jeune de notre échantillon d'étude.

En deuxième lieu, la catégorie de 27 à 33ans avec une fréquence de 08 enquêtés, cette tranche d'âge est la plus dominante de notre échantillon, ce qui signifie que cette catégorie est intéressée par la réalisation des projets,

On dernier lieu, on a la catégorie de (34-40) est celle moins fréquente de notre échantillon.

D'après l'enquête effectuée on a remarqué que les entrepreneurs interrogés sont des jeunes sauf quelques uns qui sont des hommes ce que signifie que le dispositif est fait pour les jeunes mois de 35ans.

Tableau N°02 : la répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction.

Niveau d'instruction	fréquence	pourcentage
Secondaire	13	86.66
Primaire	01	6.66
Universitaire	01	6.66
Total	15	100

A partir des données de ce tableau nous constatons que le niveau d'instruction de nos enquêtés varie entre, secondaire, primaire et universitaire.

Premièrement, on observe qu'une fréquence de 13, sont des entrepreneurs qui ont un niveau d'instruction secondaire ; ils n'ont pas eu leur BAC chose qui les a poussée à prendre la décision d'arrêter les études et de s'intéresser à la création de la micro- entreprises tant qu'ils sont encore jeunes.

Deuxièmes, on trouve le niveau primaire et universitaire, avec une fréquence pour chaque niveau. Cela veut dire que les universitaires ont des possibilités d'emplois, car s'ils échouent dans leurs démarches entrepreneuriales ils ont des possibilités de trouver un emploi plutôt que les non universitaires

Nous remarquons d'après ces résultats, que la création de l'entreprise quel que soit le niveau d'instruction des jeunes que ce soit primaire, secondaire ou universitaire, le dispositif ANSEJ n'a pas fait des conditions par rapport au niveau d'étude pour le but d'encourager les jeunes et d'avoir leur propre statut dans la société.

Tableau N°03 : Situation Matrimoniale des enquêtés.

Situation Matrimoniale	Fréquence	Pourcentage(%)
Célibataire	09	60
Marié	06	40
Total	15	100

D'après les données du tableau ci- dessus, on a constaté qu'une fréquence du 09 neuf enquêtés est en situation de célibat, suivi d'une fréquence de 06 qui sont mariés. Nous remarquons que la catégorie des non mariés sont plus enclins à créer une entreprise que les mariés, cela s'explique de la nature du contexte socio-économique des deux catégories ou les non mariés ont moins de responsabilité familiales, financière ... que les mariés, chose qui leur permettra de s'occuper particulièrement du processus de création.

Tableau N°04 : Répartition des enquêtés selon la Profession de leur père

La Profession de Père	Fréquence	Pourcentage(%)
Retraité	04	26,66
Commerçant	04	26,66
Fonctionnaire	03	20
Directeur	02	13,33
Artisan	02	13,33
Total	15	100

Chapitre IV: présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises et des entrepreneurs interrogés

A la lecture du tableau, nous remarquons que deux effectifs qui représentent pour chacune 04, pour le premier effectif, il affirme que leurs pères sont des simples salariés en retraites (maçon, agriculture). Selon leur témoignage, une partie affirme que leur domaine d'investissement se diffère complètement des professions de leurs pères, et une autre affirme que leur entreprise a été créée suite au décès de leur père retraité. Et pour le deuxième effectif, il affirme que leurs pères exercent des professions de commerce, parmi les enquêtés un seul enquêté confirme avoir hérité le travail de son père.

Une autre fréquence de 03, affirme que leurs pères sont des fonctionnaires.

Enfin, deux catégories qui représentent pour chacune 02, pour la première, elle affirme que leur père a un statut de directeur. Concernant la deuxième catégorie, elle avoue que leur père exerce des activités artisanales.

Tableau N°05 : les anciennes activités des entrepreneurs.

Ancienne activités	Fréquence	Pourcentage(%)
Simple salariés	10	66,66
Commerçant	02	13,33
Cadre	02	13,33
Chômeur	01	6,66
Total	15	100

D'après le tableau ci – dessus on constate que la catégorie la plus dominante est celle des simples salariés avec une fréquence de 10, qui sont des gens qui ont exercé des métiers tels que la coiffure, chauffeur, agent de sécurité, maçonnerie ce qui leurs permet de financer leurs projets d'investissement.

Chapitre IV: présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des entreprises et des entrepreneurs interrogés

Suivi d'un effectif de 02 qui confirme avoir exercé les métiers de commerce avec leur père, ce qui leur a permis d'accumuler des connaissances sur le marché du travail et de développer leur propre entreprise.

En troisième lieu, on a les cadres avec une fréquence de 02 qui sont des personnes qui ont travaillé dans les entreprises publiques. Ils ont bénéficié de plusieurs expériences à travers les différentes formations (technicien supérieur en bâtiment) pour le but d'assurer un avenir meilleur à leur entreprise privée.

Enfin, un effectif d'un enquêtés affirme n'avoir exercé aucune activité.

Donc on conclut, d'après le tableau, que les anciennes activités des entrepreneurs ont de l'influence sur le choix de l'activité et aussi sur la gestion de leurs entreprises. Cependant la situation de non employabilité explique le choix d'orientation vers un investissement ANSEJ.

Chapitre V

Processus de création de PME et l'impact des liens sociaux

V/ **Processus de création d'entreprise dans la ville de Bejaia.**

Préambule : dans ce chapitre nous allons présenter en premier lieu, les principaux thèmes relatifs aux processus de création de la micro-entreprise à savoir l'idée de création, l'objectif de création, les difficultés rencontrées, la résolution de ces derniers, le rôle de la famille dans le processus de création de l'entreprise, la nature de leur contribution, les personnes ayant contribué à cette création.

En deuxième lieu, connaître les raisons qui ont poussé les entrepreneurs à choisir le dispositif ANSEJ, la procédure suivie au cours du processus de création et les conseils à donner aux jeunes porteurs du projet.

1/L'origine d'idée de création :**Tableau N° 06 : L'idée de création d'entreprise.**

L'idée de création	Fréquence	Pourcentage (%)
Réseaux sociaux	09	60
Personnelle	06	40
Total	15	100

D'après les données du tableau ci-dessus, on remarque en premier lieu que l'idée de création d'une entreprise, est le fruit des encouragements des réseaux sociaux (on comprend par ces derniers le père, les frères et les amis) avec une fréquence de 09 du fait que leur investissement leur permet de s'épanouir économiquement et socialement (aides matérielles, de conseils, d'encouragement, et d'une éventuelle association). << *J'ai eu l'idée de créer mon entreprise de mes amis qui ont été avec moi dans mon ancienne activité*>>. affirme l'enquêté âgé de 27ans, a créé son entreprise en 2011.

En deuxième lieu, on 06 entrepreneurs qui confirment que l'idée de création d'une entreprise est personnelle, cela s'explique par l'influence de l'expérience acquise par les entrepreneurs *« l'expérience que J'ai acquise m'a permis ou m'a poussé à créer m'a propre entreprise »* confirme l'entrepreneur âgé de 30ans, à créer son entreprise en 2012. Vouloir acquérir un statut social, l'indépendance et l'autonomie, construire une confiance en soi, sont aussi des facteurs qui ont poussé l'entrepreneur à créer son entreprise.

Donc on déduit que l'idée de créer une entreprise vient de l'activité déjà exercée par le créateur lui-même et aussi par des réseaux sociaux (famille, amis) qui jouent un rôle dans le choix d'une carrière entrepreneuriale.

Tableau N° 07: L'objectif de création d'une entreprise.

L'objectif de création	Fréquence	Pourcentage (%)
Raisons économiques	16	72,72
obligation	04	18,18
Chômage	01	4,54
autre	01	4,54
Total	*22	100

Selon les donnée du tableau ci- dessus, on constate que parmi les raisons qui ont poussé les entrepreneurs à créer leur entreprise est pour des raisons économiques (gagner de l'argent, avoir son propre travail, créer de la richesse) avec une fréquence de 16, cela veut dire que ces entrepreneurs veulent avoir de l'argent pour l'amélioration de leur mode de vie et pour être libre et indépendant.

En suit par obligation avec une fréquence de 04, ces entrepreneurs ont été obligé de se pencher vers la création dans le but d'aider leurs familles pour surmonter les difficultés.

Un seul enquêté affirme que la seule raison qui l'a poussé à créer son entreprise est pour but de sortir de la situation du chômage avec une fréquence de 01 de même pour le dernier que la raison de création est par amour de métier.

D'après les résultats du tableau, on conclut que les objectifs de création sont divers qui sont en majorité des raisons économiques, d'obligation (contrainte familiale), le chômage et enfin par amour au métier.

Tableau N°08 : Les difficultés rencontrées lors de création.

Les difficultés rencontrées	Fréquence	Pourcentage
Administratives	10	55,55
Financiers	06	33,33
Aucun problème	02	11,11
Total	*18	100

En fonction des données du tableau ci-dessus, nous constatons que presque tous les entrepreneurs ont eu des difficultés lors de création de leurs entreprises. En premier lieu, la première difficulté est administrative avec une fréquence de 10 (la lenteur dans la délivrance de document, le traitement de dossier, problème de livraison...etc.), cela s'explique par la bureaucratie qui caractérise l'administration algérienne. *« Des problèmes liés essentiellement au manque de projets étatiques, sans oublier la présence de ce qu'on appelle la "tchipa" (pot de vin), et la "ma3rifa" (clientélisme) pour avoir des projets »* confirment plusieurs enquêtés. La deuxième difficulté, est financière avec une fréquence 06 ce qui confirme que leurs situations financière au moment de création a été un obstacle. *« J'ai démarré mon projet à base de zéro »* confirme l'enquêté âgé de 37 ans, qui a créé son entreprise en 2009. Cette situation confirme ce qui a été souligné dans la partie théorique par **BERAH.KAFIA** et **BOUKRIF. MOUSSA** où la question de financement a été, de tout temps, au centre de la problématique de création et de développement des PME en Algérie. Une grande

partie des investisseurs rencontrent des problèmes en matière de plafonnement financier de leurs projets, ce que les empêche de réaliser et de satisfaire les besoins de création. D'autre rencontrent des problèmes en matière de fond indispensable pour débiter le processus de création du fait de l'instabilité économique personnelle et familiale.

Ces derniers rencontrent des obstacles liés à l'insuffisance de montants accordés par rapport à la taille de projet, des lourdeurs dans l'octroi de crédit.

Enfin, on a ceux qui n'ont pas eu des difficultés lors de création de leurs entreprises avec une fréquence de 02, selon leurs dires, ils affirment avoir préparé tout les moyens surtout les moyens financières pour éviter à ce qu'ils ne rencontrent aucun obstacles lors du processus de création.

Cependant, au cour de l'entretien, et au vu des questions qu'on leur a posé, surtout celles liées au rapport personnel, on a constaté que les interviewés ont fait signe d'hésitations vis-à-vis certaines informations (retard dans les réponses, et réponse limitée). Cela veut dire que les réponses de ces deux entrepreneurs sont entachées de doute et de subjectivité.

On déduit que malgré la structure d'appui à la création d'entreprise, les entrepreneurs ne cessent de confrontés des problèmes à cause des contraintes qui sont à la fois économiques et sociales et qui freinent l'activité entrepreneuriale.

Tableau N°09 : La résolution des difficultés rencontrées par les entrepreneurs.

Résolutions adoptées	Fréquence	Pourcentage(%)
Recours aux réseaux sociaux	09	60
Solutions personnelles	06	40
TOTAL	15	100

Le tableau ci-dessus, nous montre les solutions adoptées par les entrepreneurs afin de surmonter les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise.

En effet, on a constaté que la majorité des enquêtés affirment avoir fait recours aux réseaux sociaux (la famille, et ses connaissances) et d'après les enquêtés la famille a contribué davantage afin de surmonter les difficultés. *« c'est logique, si ce n'était pas mon père, je réussirai jamais à créer mon entreprise »* affirme un gérant d'une entreprise de travaux bâtiment.

Suivi des autres enquêtés qui n'ont pas fait recours à personnes dans la résolution de leurs difficultés avec une fréquence de 06, donc ils ont résisté à la situation jusqu'à l'obtention de leurs projets, réclamation auprès de directeur, patience dans le règlement de problèmes, et beaucoup plus la volonté d'aller de l'avant dans le processus de création *« la volonté de créer une entreprise m'a poussé à résister aux difficultés rencontrés. »* confirme l'entrepreneur âgé de 32ans. A crée son entreprise en 2011.

Il convient de dire que pour certains prendre le chemin de patience pour surmonter le problème de l'administration, notamment les démarches administratives constitue une arme de résistance contre la bureaucratie administrative. Et pour les

autres, ils ont fait recours aux réseaux sociaux afin de les aider dans le financement et d'utiliser leurs connaissances pour accélérer la procédure.

2 / le rôle de la famille et des amis dans la création d'entreprise :

-La contribution des réseaux sociaux dans le processus de création d'entreprise :

D'après les données de terrain concernant la contribution des réseaux sociaux dans le processus de création d'entreprise, on a constaté, que la majorité des entrepreneurs affirment que les réseaux sociaux (familiaux et amicaux) ont joué un rôle très important, surtout durant la phase de démarrage par la fourniture des informations et des ressources utiles. Contrairement à la minorité des interrogés, qui affirment que les réseaux sociaux n'ont jamais joué un rôle dans la création de leurs entreprises << *personne n'a joué un rôle dans le processus de création, je voulais que mon entreprise soit le fruit de moi-même*>> confirme un entrepreneur âgé de 32, qui a créé son entreprise en 2012.

Tableau N°10 : Les personnes ayant contribuées lors processus de création d'entreprise:

Les personnes Ayant contribués	Fréquence	pourcentage(%)
Les parents	11	40,74
Frères et sœurs	6	22,22
Amis	5	23,80
Total	21	100

D'après le tableau ci-dessus Concernant les personnes qui ont contribué au processus de création, on a constaté que la catégorie la plus dominante est celle des

parents avec une fréquence de 11, ça veut dire que les parents sont la première expérience et appuis pour l'individu et ils ne laissent jamais leurs enfants seules à affronter les problèmes, suivi par la contribution des frères et sœurs avec une fréquence de 06, cela s'explique par le sentiment de solidarité et le fort attachement qui existe entre membres de la famille et en fin par l'aide des amis avec une fréquence de 05.

Tableau N° 11 : La nature d'aide bénéficié des réseaux sociaux aux entrepreneurs.

La nature d'aide	Fréquence	Pourcentage(%)
Aide financière	09	40,90
Aide morale	13	59,09
Total	22	100

La nature de la contribution des réseaux sociaux des entrepreneurs est beaucoup plus financière et psychologique.

On trouve en premier lieu, la contribution des parents a été à la fois psychologique. Au cours du processus de création, les parents n'ont cessé d'encourager moralement leurs enfants, de les motiver par des conseils en savoir faire et en savoir être, et de les orienter en matière de management de problèmes rencontrés et de leurs résolutions. Ensuite par leur contribution financière, durant la création, les parents ont joué un rôle d'aide important en matière de contribution financière, paiement de l'apport personnel et de différent coût, assurance et impôt. L'un de nos enquêté le confirme *« mon père m'a offert l'argent nécessaire au début pour créer mon entreprise »* il a crée son entreprise en 2011. par ailleurs, l'aide des parents ne se limite pas à donner de l'argent à leur fils, mais aussi leur aide couvre même certaines nécessités comme des locaux.

En deuxième lieu, Suivi par la contribution des frères et sœurs, leurs contribution en aide psychologique était important (encouragement moral et motivation) et orientation managériale. L'autre aide, consiste en l'accompagnement de leurs frères au financement des activités productives et de payement des salariés dans la phase d'exploitation *«j'ai un frère en France et deux sœurs au canada, je peux dire que la plus part des dépenses de mon projet revient à eux»*. Affirme un entrepreneur âgé de 30ans. A crée son entreprise en 2009.

En dernier lieu, vient la catégorie des amis aux entrepreneurs qui au cours de la création ont été un appui solide non négligeable en matière d'aide en connaissances de création, d'encouragement à la création de l'entreprise, d'aide financière (prêt financier).

En somme, nous avons constaté que la nature de la contribution des réseaux sociaux, (parents, frères, sœurs et amis) que ce soit dans le cadre économique (Argent) ou psychologique (encouragement et motivation) est dominante et contributive dans la mesure où à permis la majorité d'avancer dans leurs processus de création dans ces deux phases, création et exploitation

3/ Processus d'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ.

Tableau N° 12 : Les raisons du choix de l'ANSEJ.

Les raisons du choix	Fréquence	Pourcentage(%)
Par rapport à son financement	11	33,33
Par rapport à la durée du crédit	07	52,38
Par rapport à l'âge de l'entrepreneur	03	14,28
Total	21	100

On fonction des données du tableau, on a constaté que le choix du dispositif ANSEJ pour la majorité des enquêtés est à son financement avec une fréquence de 11, cela s'explique que le dispositif l'ANSEJ est le seul organisme qui donne l'occasion à un jeune de créer une entreprise, finance les projets d'investissement et aussi par rapport à la subvention financière, fiscale et para- fiscale.

On a aussi constaté que pour ce qui ont choisi l'ANSEJ est par rapport à la durée de crédit, il ya aussi ce qui ont choisi l'ANSEJ par rapport a l'âge de l'entrepreneur qui ne dépasse pas 35ans avec une fréquence de 03, comme il ou elle peut à ce qui sont âgés entre 19-35 ans d'avoir un crédit ANSEJ.

- La procédure poursuivie lors de la création.

L'ensemble de ces entrepreneurs ont suivi presque les mêmes étapes pour la création de leur micro- entreprise.

Tout d'abord, durant les entretiens, la majorité des enquêtés ont bougé leurs tête disant que c'est une longue histoire, notre communication abordera des avantages de ce dispositif mais aussi des difficultés par rapport à la procédure, on commence par un dossier administratif à fournir ce qui concerne les factures pro formats, attestation du travail, la caisse nationale d'assurance chômage pour les montants d'investissements et les crédits (les avantages fiscaux, exonération TVA, le droit de douane réduit....etc. ensuite une attestation de non affiliation, après il s'agit de passer par la commission qui contient plusieurs membres réunis pour présenter le projet savoir, savoir faire à la création d'activité, parmi ces membres : chambre du commerce, wali, les banquiers, le directeur de L'ANSEJ ,le promoteur. Avec l'avis favorable, à son tour la banque a demander de préparer un dossier, une fois ya un accord bancaire, le promoteur va actualiser son dossier et de renouveler les factures, payer le fond de garantie de projet. L'agence nationale de l'emploi a fait une autre étude et de vérifier si ya de local pour l'activité.

En effet, on arrive à la réalisation de l'étape précédente, une fois le matériel est disponible, le promoteur peut commencer et démarrer son activité.

- La contribution des personnes étrangères dans l'accélération de processus de création :

Concernant l'accélération de processus de création, on a 09 entrepreneurs qui affirment avoir fait appel à leurs connaissances pour le lancement de l'activité de leur entreprise, ces personnes font partie des liens sociaux faibles (des agents au niveau du dispositif, au niveau de la banque).

Contrairement aux autres qui n'ont pas fait appel à d'autres personnes pour accélérer la procédure avec une fréquence de 6.

On déduit que la plupart des entrepreneurs ont fait appel à leurs liens faibles dans l'accélération de la procédure. «La banque nous donne uniquement des chèques, pour qu'on puisse régler les factures de nos achats concernant le matériel essentiel pour créer notre entreprise ».confirme plusieurs enquêtés. Comme nous l'avons souligné dans la partie théorique **pierre. Julien et autres** : les liens faibles sont des personnes rencontrées sporadiquement ou une seule fois. Constituant des ponts, pouvant donner un accès à d'autres réseaux pour des informations spécifiques. Le rôle de ces liens est important dans la survie de l'entreprise

Tableau N° 13 : Les attitudes des entrepreneurs vis-à-vis de l'investissement auprès l'ANSEJ.

Les attitudes des entrepreneurs	Fréquence	Pourcentage(%)
négatives	09	60
positives	06	40
Total	15	100

D'après les réponses recueillies, on a constaté que la majorité des entrepreneurs ont des attitudes négatives avec une fréquence de 09, cela s'explique par la complexité et la lenteur des procédures administratives, juridiques (impôt), bancaires (financement), les mauvais comportement des agents et responsables de différents organismes, le manque de coordination entre ANSEJ, Banque, fournisseur et l'entrepreneurs et aussi l'absence d'une étude réelle de projet par l'ANSEJ, l'un de ces entrepreneurs affirme que, << *il ya pas d'une étude réelle de projet, des aller-retour sans cesse, Jai passé 18 mois de souffrance*>> gérant d'une entreprise peinture, a crée son entreprise en 2012.

On trouve aussi certains entrepreneurs qui ont des attitudes positives avec une fréquence de 06, ce sont des entrepreneurs qui ont des connaissances au niveau du dispositif ANSEJ (amis de père ou d'un oncle...), ils déclarent que grâce à leurs connaissances, ils ont pu consulter les professionnels pour avoir une idée claire et précise de leur projet en matière de financement, d'investissement.

Conclusion

Conclusion générale :

Notre enquête effectuée auprès des entrepreneurs de la région de Bejaia, créateurs des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, nous a permis de comprendre l'importance des liens sociaux dans le processus de création ainsi que l'apport de ces liens sociaux aux créateurs des PME notamment dans la région de Bejaïa.

Cette enquête nous a aussi permis de recueillir des informations très importantes concernant notre thème de recherche, comme elle nous a permis de répondre aux questions posées dans la problématique, concernant le rôle des liens sociaux durant la phase de création des PME et l'apport de ces liens aux entrepreneurs créateurs des PME dans le cadre de l'ANSEJ .

En effet, on a constaté que l'âge des entrepreneurs se varie entre 20 et 40 ans dont le niveau d'instruction diffère entre (primaire, secondaire et universitaire). On a remarqué la présence de deux catégories, mariés et célibataires, dont la dernière catégorie est plus encline à créer une entreprise que la première, on a constaté aussi que les anciennes activités ont un apport dans le processus de création de leurs entreprises. L'idée de création pour la majorité d'entre eux est personnelles et amicale (amis), ils ont crée leurs entreprises beaucoup plus pour des raisons économiques (avoir de l'argent, être riche), durant le processus de création ils ont confronté plusieurs difficultés qui revient le plus souvent aux difficultés administratives, à la lourdeur qui caractérise l'administration algérienne, la résolution de ces problèmes était la patience, et d'un degré moins l'interventionnisme.

On a constaté aussi, durant nos entretiens, que les réseaux sociaux (familles et amis) étaient présents davantage dans le processus de création, ce qui veut dire que la famille et les amis ont une part importante dans le parcours de création entrepreneuriale par la fourniture de plusieurs ressources utiles à la création d'une entreprise (matérielles, et sociales).

On déduit que notre première hypothèse est confirmée.

A cet effet, on a constaté que la majorité des entrepreneurs interrogés ont été soutenu par leurs familles par un soutien financier (argent) et moral (des encouragements, des conseils) pour faciliter le démarrage de leurs activités. ils s'agit d'encourager moralement leurs enfants, de les motiver par des conseils en savoir faire et en savoir être, et de les orienter en matière de management de problèmes rencontrés et de leurs résolutions. Ensuite par leur contribution financière, durant la création, les parents ont joué un rôle d'aide important en matière de contribution financière, paiement de l'apport personnel et de différents coûts, assurance et impôt. A coté des parents s'ajoute celle des frères et des sœurs, une contribution en aide psychologique était important (encouragement moral et motivation) et orientation managériale. L'autre aide, consiste en l'accompagnement de leurs frères au financement des activités productives et de paiement des salariés dans la phase d'exploitation.

On déduit que notre deuxième hypothèse est confirmée.

On a aussi constaté que les amis ont une influence directe sur les entrepreneurs, un appui solide non négligeable en matière d'aide en connaissances de création, d'encouragement à la création de l'entreprise, d'aide financière (prêt financier).

Il s'agit des contributions considérables, mais moins forte que celle de la famille.

On a constaté que le choix du dispositif ANSEJ pour la majorité d'entrepreneurs est influencé par l'apport financier du dispositif avec une fréquence de 11, parce qu'il est avantageux, c'est un dispositif d'encouragement pour les jeunes, il contribue à diminuer le taux de chômage, et aussi par rapport à la facilité fiscale et parafiscale.

Concernant la procédure de création des micro-entreprises poursuivie, tous les entrepreneurs affirment avoir suivi la même procédure telle qu'elle a été régit par la loi, sauf en matière d'accélération de la création, une partie qui représente une fréquence de 9 affirme avoir fait appel à leurs liens faibles.

Cependant, malgré que la plupart des entrepreneurs se sont orientés vers le dispositif ANSEJ, la majorité d'entre eux ont des attitudes négatives vis-à-vis de l'investissement à cause de la lenteur et la complexité de la procédure, et aussi trop de bureaucratie. Et vue de remédier à la situation, ils ont proposé de faciliter la procédure en réduisant la paperasse, d'être loin de la corruption pour donner la chance à tous les jeunes désirant créer une entreprise.

Au vu et au su des problèmes rencontrés durant le processus de création dans le cadre de l'ANSEJ par les interrogés, et durant notre enquête, plusieurs solutions et conseils ont été donnés par les interrogés aux futurs porteurs de projet qui sont les suivants :

- Avoir une formation efficace et une expérience dans le domaine d'investissement.
- Une volonté réelle de pouvoir et vouloir investir.
- Maitriser les procédures de créations.
- Avoir le fond nécessaire pour pouvoir débiter le processus de création.

Liste bibliographique

Liste bibliographique

Livres

- 1- AHMED.BOUYAKOUB et autres. Global entrepreneurship monitor. Edition janvier, Alger, 2013.
- 2-AKTOUF.OMAR. Méthodologie des sciences humaines et sociales et approche qualitative des organisations, édition presse, Québec ,2006.
- 3-BENACHENHOU.ABDELLATIF.les entrepreneurs Algériens. Edition Alpha Design, paris, 2007.
- 4- CUSSET.PIERRE. Le lien social, société Allemand, Edition Armand colin, Paris, 2007.
- 6-HILLS.la ville et autres. L'évolution et pratiques entrepreneuriales. Edition presse, paris, 2008.
- 7-JULIEN.PIERRE et autres. L'entrepreneuriat, les caractéristiques des entrepreneurs. Edition la découverte, paris, 1996.
- 7-JULIEN PIERRE et autres.les signaux forts et les signaux faibles, la dynamique des réseaux sociaux dans les PME .Edition Lavoisier, paris, 2004.
- 8-LUMIEUX. MATHIEU et autres. L'analyse structurale des réseaux sociaux.
Édition Boeck. Québec, Canada, 2004.
- 9-MADELINE.GRAWITZ. Méthodes des sciences humaines et sociales. Edition Dalloz, paris, 2001.
- 10-PIERRE.JULIEN. Regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales, le capital social des entrepreneurs. Les Editions presses, Québec, 2008.
- 11- PIERRE. Mercklè. Sociologie des réseaux sociaux. Edition la découverte Syros, paris, 2004.

12-SCHMITT. CHRISTOPHE. Regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales
Édition presse, Québec, 2009.

13-VERSTREATE. THIERRY. Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneur,
Edition EMS (emploi management et société). Paris.2006.

Revues :

1-ASSALA.KHALIL << PME en Algérie de la création à la mondialisation >>, 8^{ème}
congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, l'université du Sud
Toulon-Var France. Octobre 2006. *[En ligne] <http://www.Allafrica.com.PDF> (Consulté
le 15.03.2014).*

2-DOMINIQUE.MEDA. << Capital social un point de vue critique >>, économie
politique.2002. *[En ligne] <http://www.cairn.info/php?>*

3-FERFIRA MOHAMED YASSINE et BELARBI YASSINE. L'impact des
caractéristiques entrepreneuriales sur le développement des entreprises en Algérie. In
colloque international. Création d'entreprises et territoires. Université Tamanrasset,
Décembre, 2006. *[En ligne].<http://www.Allafrica.com.PDF>.(consulté le 21.04.2014).*

4-HAMIDI.YOUCHEF. L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un
jeune entrepreneur. Conférence à l'université Média.
[En ligne].<http://www.Allafrica.com> (consulté le 05.01.2014).

5-HERNANDEZ.EMIL et autres, que est ce que l'entrepreneuriat ? Les trois
dimensions de la décision d'entreprendre in revue française de gestion. Edition
Lavoisier, 2006. *[En ligne] www.cairn.info/article.php.*

6- MOHAMED.MADOUI. Éthique islamique de travail, attitudes temporelles et
comportements économique. Enquête sur les entrepreneurs Algériens .n°64.2005.

Dictionnaire :

1-BOISLANDELLE. Dictionnaire de gestion, vocabulaire, concepts. Édition économique, paris, 2008.

2-CITEAU.JEAN et autres. GRH, les principaux généraux et cas pratiques. Edition Dalloz, paris, 2008.

3- DORTIER.JEAN. Dictionnaire des sciences humaines et sociales, paris, 2004.

4-LEBARON.F. La sociologie de A à Z, paris, 2009.

Thèses :

1-SALIELLES.SEVERINE.L'entrepreneur néo rural et son réseau personnel,model d'évolution du réseau personnel en entrepreneuriat. Thèse de doctorat en science de gestion, université Montpellier1, paris, 2007.

2-YIFAN.WANG.L'évolution et l'intention et développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française, thèse de doctorat en génie industriel, Paris, 2010.

Les annexes

Annexe N° 1

Guide d'entretien

A- Les données personnelles :

1. Le sexe ?
2. Quel est votre âge ?
3. Quel est votre niveau d'instruction ?
4. Quelle est votre situation familiale ?
5. Quelle est la profession de vos parents ?
6. Quel est votre formation d'avant ?

B- les données sur l'entreprise :

1. Quelle est l'année de la création ?
2. Quelle est l'activité exercée dans votre entreprise ?
3. Avez- vous travaillé déjà dans une autre entreprise avant la création de votre entreprise ?

C- des questions sur le processus des créations :

1. Comment avez-vous eu l'idée de créer votre entreprise ?êtes vous influencé par quelqu'un ?
2. Quels étaient vos objectifs lors de création ?
3. Quels sont les problèmes que vous avez rencontrés lors de la création de votre entreprise ?si oui, lesquels et comment vous les avez résolus?

D- question sur le processus d'accompagnement de la part des réseaux sociaux et de leurs apports :

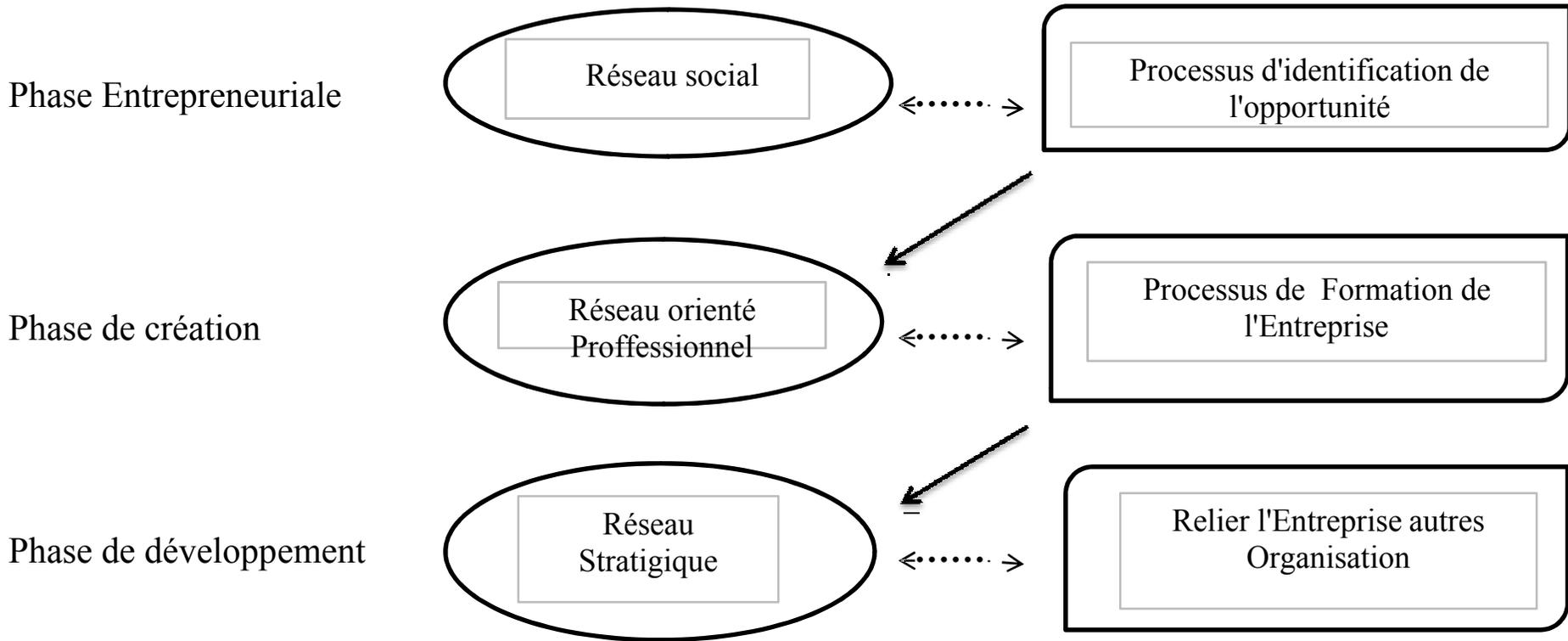
1. Est-ce que vous gérez seul entreprise ?

2. Est-ce que le cycle amical ou familial a joué un rôle dans le processus de création ? si oui, qui sont ? et quelle est la nature de leur contribution ?

E- questions sur le processus d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ :

1. Pourquoi vous avez choisi l'ANSEJ pour vous accompagner ?
2. Pouvez-vous nous expliquer la procédure poursuivie lors de la création ? avez-vous fait appel à vos connaissances pour accélérer la procédure ?
3. Comment vous jugez la prestation de ce dispositif ? avez-vous quelque chose à proposer ?
4. Quels sont les problèmes qui entravent les jeunes porteurs de projet ?
5. Quels conseils donneriez-vous à un jeune désirant créer sa propre entreprise ?

Annexe N° 2



Modél d'évolution d'un Réseau Entrepreneurial

Annexe N° 3

Les étapes de création d'une micro-entreprise

