

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

**L'accompagnement des entrepreneurs créateurs de
PME dans le cadre de l'ANSEJ
Cas des entrepreneurs de la région d'Akbou**

Réalisé par :

M^{elle} SLAMANI Saida

Encadré par :

M. HADERBACHE Bachir

Session: juin 2013

Remerciements

Nous tenons d'abord à remercier le bon Dieu tout puissant qui nous a procuré le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail, ainsi pour suivre nos études avec succès.

Nos profonds remerciements s'adresse particulièrement à notre encadreur monsieur **HADERBACHE Bachir** pour ses conseils précieux, ses orientations et pour sa disponibilité pendant toute la période de la réalisation de ce présent mémoire. Sans oublier tous nos enseignants.

Nous tenons également à remercier tous les entrepreneurs de la région d'Akbou qui ont accepté de nous recevoir, ainsi que pour toutes les informations qu'ils nous ont délivré.

Enfin, on tient à remercier tout le personnel de dispositif ANSEJ surtout monsieur TAHARCHAOUICHE et monsieur ZEMMOUR qui nous ont aidé pour avoir accès à notre terrain de recherche.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mes très chers parents que Dieu les préserve.

A la mémoire de ma chère grande mère Adouda.

A ma très chère grande mère Zoubida.

A mes très chers frères, Tahar, Ghani et Hocine que Dieu les protèges.

A mes chères adorables sœurs, Nadira, Lila et Liza que Dieu leurs ouvre les portes de la réussite.

A tous mes cousins et cousines, Djamel, Larbi, Djamila, Ghnima, Faroudja, Noura, Hayet sans oublier Nana Ldjida.

Et à tout mes amis (es) : Hafidha, Meriem, Myriam, Fairouz, Fouzia, Samira, Samia, Fatima, Yahia, Bidine et Brahim.

La liste des abréviations

Abréviation	Signification
A .G .I	Autorisation Globale d'Importation
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi de Jeune
ANGEM	Agence Nationale de Gestion de Microcrédit
ANDI	Agence Nationale du Développement de l'Investissement
APSI	Agence de Promotion de Soutien à l'Investissement
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEL	Banque d'Epreuve Littéraires
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CASNOS	Caisse Nationale de la Sécurité Sociale des Non Salariés
CACI	Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie
CALPI	Comité d'Assistance de Localisation et de Promotion de l'Investissement
CAP	Confédération Algérienne des Promoteurs
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS	Caisse Nationale des Assurance Sociales
CNC	Chambre Nationale de Commerce
CNI	Conseil National de l'Investissement
CNP	Coordination Nationale des Promoteurs
CSIP	Configuration Stratégique Instantanée Perçue
CSPA	Conseil Supérieur de Patronat Algérien
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
DIPJ	Dispositif d'Insertion Professionnelle des Jeunes
EDPME	Euro Développement de Petite et Moyenne Entreprise
ETB /TCE	Entreprise de Travaux Bâtiment /Tout Corps d'Etat
ETS	Etablissement
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FGAR	Fonds de Garantie aux Crédits
FMI	Fonds Monétaire International
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

IRG	Impôt sur le Revenu Globale
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PEJ	Programme d'Emploi de Jeune
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
SARL	Société Anonyme à Responsabilité Limitée
SNC	Société au Nom Collectif
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TPE	Très Petite Entreprise
UGP	Unité de Gestion de Projet

La liste des tableaux

Numéro	Les titres des tableaux	Pages
01	Le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA	63
02	Le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	63
03	Le montant d'investissement jusqu'à 5 000 000DA	63
04	Le montant d'investissement de 5.000.001DA à 10.000.000 DA	63
05	Bonification des taux d'intérêts bancaires	65
06	La répartition des enquêtés selon leurs âges	70
07	La répartition des enquêtés selon leurs sexes	71
08	La répartition des enquêtés selon leur niveau d'instruction	72
09	La répartition des enquêtés selon la situation matrimoniale	73
10	La profession du père des entrepreneurs	74
11	Les anciennes activités des entrepreneurs	75
12	Répartition des enquêtés selon l'idée de création	78
13	Les motivations des entrepreneurs lors de la création	79
14	Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs lors de la création de leurs entreprises	81
15	La résolution des difficultés rencontrées par les entrepreneurs	82
16	La source du capital investi par les entrepreneurs dans leurs entreprises	83
17	Répartition des entrepreneurs selon l'ajout du capital propre lors de la création	84

18	La contribution de la famille dans le processus de création de l'entreprise	85
19	Les personnes ayant contribué à la création de l'entreprise	86
20	L'impact de la formation initiale des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises	88
21	La nécessité d'avoir ou d'acquérir une formation en entrepreneuriat pour les porteurs de projet	89
22	L'influence de l'expérience professionnelle des entrepreneurs interrogés sur la gestion de leurs entreprises	90
23	les raisons qui ont poussées les entrepreneurs interrogés à choisir exactement le dispositif ANSEJ	93
24	Le remboursement de dettes des entrepreneurs à l'ANSEJ	95
25	La réalisation des objectifs de départ	96
26	Attitudes des entrepreneurs enquêtés vis-à-vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ	97

Sommaire

Introduction

Partie théorique

Chapitre I : Cadre méthodologique de la recherche.

Préambule	06
1. Les raisons du choix de thème.....	06
2. L'objectif de la recherche	06
3. La problématique	07
4. Les hypothèses	09
5. Définition des concepts clés	10
6. La méthode et la technique utilisées	16
7. Choix des entrepreneurs interrogés.....	17
8. Les difficultés rencontrées	18

Chapitre II : L'entrepreneuriat et le processus de création de PME.

Section 01 : L'entrepreneuriat un objet d'étude de la sociologie économique

Préambule	20
1. Sociologie économique de l'entrepreneur	20
2. L'entrepreneuriat est un phénomène économique et social	22
3. Les caractéristiques des entrepreneurs	23

Section 02 : Le processus de création de l'entreprise

1. Définition de création de l'entreprise	25
2. Les services d'appui et d'aide à la création d'entreprise	25
3. Les étapes de la création d'entreprise	35
Conclusion du chapitre	40

Chapitre III : La politique d'accompagnement et les PME en Algérie.

Section 01 : La politique d'accompagnement de l'entreprise

Préambule	42
1. Les formes de l'accompagnement	42
2. Les objectifs de l'accompagnement	43

Section 02 : Etude sur la PME algérienne et le processus de privatisation en Algérie

1. Les types et les caractéristiques de l'entrepreneur algérien	43
2. La problématique de développement de la PME en Algérie	48
3. Genèse de développement des PME en Algérie	49
4. La définition de phénomène de privatisation	51
5. Les facteurs explicatifs de l'adoption de la privatisation en Algérie	53
6. Les différents obstacles qui influencent les PME/PMI en Algérie	53
Conclusion du chapitre	54

Partie pratique

Chapitre IV : Présentation de dispositif ANSEJ, caractéristique des micro- -entreprises et des entrepreneurs interrogés.

Préambule	57
1. Présentation de dispositif ANSEJ	57
2. Présentation des entreprises d'entrepreneurs interrogés	66
3. Les caractéristiques personnelles des entrepreneurs enquêtés	70

Chapitre V : Processus de création de PME et trajectoire des entrepreneurs.

Préambule	78
1. Processus de création d'entreprise	78
2. La représentation de la formation initiale et l'expérience professionnelle des entrepreneurs	88

Chapitre VI : Processus d'accompagnement de dispositif ANSEJ et attitudes des entrepreneurs envers ce dernier.

Préambule 93

1. Processus d'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ..... 93

2. Attitudes des entrepreneurs envers le dispositif ANSEJ 97

3. Les résultats de l'enquête 100

Conclusion générale

La liste bibliographique.

Les annexes.

Introduction

Introduction :

La privatisation des entreprises publiques est d'un impact direct sur la promotion de l'entreprise privée avec notamment les possibilités de reprise des activités. Ainsi, la privatisation permet l'entrée, sur le marché, de nouveaux promoteurs constitués de cadres libérés par la privatisation ou la dissolution de leurs entreprises publiques. [ISLI.M.A, 2005. P 66].

En effet, depuis une dizaine d'année, l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales et une forte dynamique économique est enclenchée, se caractérisant par un développement important et rapide de PME dans un cadre encore en transformation. [ASSALA.KH, 2006. P 01], c'est-à-dire que la nouvelle orientation impulsée à l'économie a entraîné l'émergence de la PME privée qui ont modifié grandement le tissu économique national, vu qu'elles jouent un rôle important dans la création de richesse et d'emplois.

De ce fait, 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. Ce sont des organismes chargés spécialement de soutenir ces dernières et les aidées dans le processus de leur création.

En effet, on a constaté que depuis le lancement de dispositif ANSEJ en 1997, le taux de création de micro-entreprises ne cesse d'augmenter notamment dans la wilaya de Bejaia qui est considérée comme le troisième pôle industriel de l'Est après Annaba et Skikda dont elle dispose de trois zones industrielles à savoir la zone de Bejaia, la zone d'El-kseur et la zone d'Akbou. C'est ce qui a attiré notre attention pour mener une recherche auprès des entrepreneurs créateurs des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ au niveau de la région d'Akbou, afin de cerner leurs trajectoires socioprofessionnelles, le processus de création et d'accompagnement de leurs entreprises dans le but de démontrer et de comprendre l'apport de la formation initiale, l'expérience professionnelle et la politique d'accompagnement dans la création de leurs entreprises, pour cela on a réparti ce présent travail en chapitres suivants :

Le premier chapitre porte sur le cadre méthodologique de la recherche à savoir les raisons du 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 rencontrées lors de réalisation de notre enquête.

Dans le deuxième chapitre, on a présenté dans la première section, un aperçu sur la sociologie économique étant donné que le phénomène de l'entrepreneuriat s'inscrit dans cette branche d'étude, puis on a montré que l'entrepreneuriat est un phénomène économique et social et enfin démontrer les caractéristiques des entrepreneurs. En deuxième lieu, on a présenté dans la deuxième section, la définition de la création d'entreprise, les services d'appui et d'aide à la création et les étapes qui régissent cette création.

Le troisième chapitre s'interroge sur la politique d'accompagnement et les PME en Algérie, la première section contient les formes de l'accompagnement et ses objectifs. La deuxième section comporte des enquêtes menées par quelques sociologues sur les trajectoires des entrepreneurs Algériens, la problématique de développement des PME en Algérie, le phénomène de privatisation et les facteurs explicatifs de l'adoption de ce dernier, enfin les différents obstacles qui influencent les PME /PMI en Algérie.

Dans le quatrième chapitre, nous avons présenté en premier lieu, l'organisme ANSEJ à savoir les démarches de création d'entreprise et les procédures de création de la micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANSEJ. En deuxième lieu, la présentation des entreprises sollicitées concernant le statut juridique, le nombre de salariés, l'activité de l'entreprise et l'année de création. En dernier lieu, la présentation des caractéristiques personnelles des entrepreneurs enquêtés à savoir l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, la situation matrimoniale, la profession du père et la situation avant la création de leurs entreprises.

Dans le cinquième chapitre on a évoqué le processus de création d'entreprise qui contient l'idée de création, les motivations lors de la création, les difficultés rencontrées, la résolution de ces dernières, la source du capital investi, l'ajout du capital propre, la contribution de la famille dans le processus de création, les personnes ayant contribué à cette dernière et les types de soutien familial. On a opté aussi à la représentation de la formation initiale, de l'expérience professionnelle des entrepreneurs et leur impact sur la gestion des entreprises.

Le dernier chapitre porte en premier lieu, sur le processus d'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ concernant les raisons du choix de ce dernier, le remboursement de dettes envers l'ANSEJ et la réalisation des objectifs de départ. En deuxième lieu, sur les attitudes des entrepreneurs envers ce dispositif et on a opté en dernier lieu à la présentation des résultats de l'enquête.

Enfin, on a achevé notre travail de recherche par une conclusion, une liste bibliographique et par les annexes.

*Partie théorique
de la recherche*

Chapitre I

Cadre méthodologique de la recherche

Préambule :

Ce chapitre est consacré à la présentation du cadre méthodologique de la recherche à travers lequel nous développerons les points suivants :

Les raisons du choix de thème, l'objectif de la recherche, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts clés, la méthode et la technique utilisées durant l'élaboration de notre recherche, l'analyse thématique, le choix des entrepreneurs interrogés et les difficultés rencontrées.

1- les raisons du choix de thème :

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

- C'est un sujet d'actualité, qui nous intéresse et qui correspond à notre spécialité, c'est pour cela qu'on a pensé qu'il est important d'acquérir, d'améliorer et d'approfondir nos connaissances sur le processus de création des micro-entreprises dans le souhait de réussir la création de notre propre entreprise à l'avenir.
- Le choix de notre sujet est lié aussi au manque des études sociologiques sur les micro-entreprises créées par le dispositif d'ANSEJ dans la région d'Akbou.
- Faire connaître le processus d'accompagnement et de création des micro-entreprises dans la région d'Akbou tel qu'il est vécu par ces porteurs de projets, ce qui pourra nous aider à connaître les difficultés.
- Soulever l'importance des PME dans le développement socio-économique et le double rôle qu'elles jouent à savoir économique et social par la création d'emploi, la lutte contre le chômage et l'insertion des jeunes dans la vie active, qui est la population qui nous intéresse dans notre étude. Ceci donnera une image plus claire aux yeux des autorités pour mieux faciliter la création.
- Le désir de voir la réalité des micro-entreprises algériennes concernant leur soutien, accompagnement, motivation et difficultés rencontrées par rapport au discours officiel qui ne cesse de faire de ces dispositifs sa priorité majeure.

2- l'objectif de la recherche :

l'objectif de cette recherche consiste à décrire et comprendre le processus de création et d'accompagnement des micro-entreprises créées dans le cadre d'ANSEJ tel qu'il est vécu par les créateurs, tout en essayant d'en montrer les facteurs déterminants

le succès ou l'échec de projet en terme des caractéristiques socioprofessionnelles (atouts personnels) des entrepreneurs qui ont fait recours à l'ANSEJ, et en terme de politique d'accompagnement de ces derniers.

3- la problématique :

Dans les pays adoptant l'économie de marché, les petites et moyennes entreprises (PME) constituent un facteur important en termes de contribution à la réalisation d'un développement économique et social, stable et durable.

A l'instar de ces pays, l'Algérie qui est comme toutes les autres sociétés ou nations affronte plusieurs phénomènes ou problèmes, comme le chômage qui est considéré comme un problème majeur qui touche essentiellement une couche plus importante de la société principalement celle des jeunes.

En 1986, suite au choc pétrolier qui a annihilé la principale source de financement extérieure de l'industrialisation, la crise de l'endettement et la conditionnalité du Programme d'Ajustement Structurel (PAS). L'économie algérienne a connu une récession causée par la manifestation d'un certain nombre de problèmes qui ne cessaient de prendre de l'ampleur : baisse du taux de la croissance économique, l'augmentation du taux d'inflation, l'augmentation du taux de chômage d'une année à l'autre. En effet ces facteurs expliquent les mutations économiques qui a connu l'Algérie depuis 1980 en raison du passage d'une économie planifiée ou administrée à une économie de marché libérale, ouverte à l'investissement privé national ou étranger à la fin des années 1980. Malheureusement, ce passage ou cette transition a conduit à l'aggravation de la situation de l'emploi et l'enregistrement d'un niveau du chômage alarmant, à cause du licenciement des ouvriers dans les entreprises publiques dans le cadre de leur préparation à la privatisation. Ce qui a contribué au développement des PME dans certaines activités de l'économie qui constituent un facteur important en termes de la contribution à la réalisation d'un développement économique (création de richesse) et social (création d'emploi et l'insertion des jeunes dans la vie active ...).

Depuis 1990, la création de PME a connu un mouvement ascendant. En effet 60% des PME existantes en 2000, ont été créées après 1994, soit après l'adoption d'un nouveau code des investissements (octobre 1993) et après l'entrée en vigueur, en mai 1994 du Programme d'Ajustement Structurel (PAS). Ce mouvement de création

d'entreprises est important puisque le tiers du parc de PME en 2002 a émergé au cours des trois dernières années. Ce mouvement semble connaître la même évolution en 2001 et 2002. [ABEDOU.A et autres, 2004. P 79].

Selon Khalil. ASSALA (2006), « dans la structure du parc des PME algériennes, la très petite entreprise (TPE) est largement prédominante, elle représente en 2005 plus de 95% du total des entreprises». [DATOUSSAID.A, 2012. P 04].

La petite entreprise est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régional, de création d'emploi et ainsi de la lutte contre le chômage et la pauvreté.

Pour lutter contre le chômage et faire face à cette situation inquiétante, les pouvoirs publics ont pris une série de mesures qui contribuent à la résorption du chômage en Algérie et cela par la mise en œuvre d'un certain nombre de dispositifs législatifs réglementaires. Il s'agit d'abord du Programme de l'Emploi de Jeunes (PEJ) qui a été créé en 1987 dont l'application est entrée en vigueur en 1988, aussi le Dispositif d'Insertion Professionnelle des Jeunes (DIPJ) créé en 1990. Vue l'échec de ces programmes les autorités algériennes ont adopté d'autres mesures qui ont donné naissance à un autre dispositif de création d'emploi qui a été créé en application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N°16-14 du 24 juin 1996 sous le nom l'Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeunes dite ANSEJ et cela grâce à l'accompagnement et le financement qu'elle accorde aux agents économiques, aux investisseurs et aux jeunes promoteurs en particulier.

Dans cette dynamique, la wilaya de Bejaia a connu une grande dynamique de création d'entreprise, ce qui lui a permis d'occuper la troisième (3^{ème}) position à l'échelle nationale, après Alger et Tizi Ouzou en termes de nombre de PME. Elle a enregistré 4096 micro-entreprises financées par le dispositif ANSEJ pour l'année 2012 ce qui a permis la création de 7315 emplois, la majorité de ces entreprises sont implantées dans les zones industrielles (de Bejaia, d'El-kseur et d'Akbou). En effet, on a constaté ces derniers temps que le taux de création de micro-entreprises dans le cadre de ce dispositif ne cesse d'augmenter notamment au niveau de la région d'Akbou qui a enregistré 283 micro-entreprises pour l'année 2012, c'est auprès de ces dernières qu'on

va mener une étude sociologique sur les jeunes créateurs des micro-entreprises dans le cadre de l'ANSEJ.

On va s'intéresser aux entrepreneurs créateurs de micro-entreprises (hommes et femmes) dans les différents secteurs d'activités de la région d'Akbou. Notre intérêt consiste à étudier et comprendre les facteurs déterminant la réussite ou l'échec des micro-entreprises, pour cela on a essayé de répondre aux questions suivantes :

1. Est-ce que la formation initiale et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur peuvent contribuer à la réussite des micro-entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ ?
2. La réussite ou l'échec de projet porté par l'entrepreneur dépend t'il de la politique d'accompagnement menée par l'ANSEJ ?
3. Quelle sont les attitudes des entrepreneurs vis-à-vis de l'investissement auprès de dispositif ANSEJ ?

4-Les hypothèses :

Dans le but de clarifier notre problématique, les hypothèses, la méthode et la technique adéquate à notre thème de recherche, nous avons procédé à une pré-enquête qui s'est étendue du 25 novembre 2012 jusqu'au 05 décembre 2012.

C'est grâce aux entretiens libres réalisés auprès de 03 entrepreneurs qu'on a supposé les hypothèses suivantes :

a- la première hypothèse :

La formation initiale et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur jouent un rôle très important dans le développement et la réussite des micros-entreprises.

b- la deuxième hypothèse

L'absence d'une étude réelle de projet et de l'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ rend la concrétisation du projet difficile.

c- la troisième hypothèse :

La plupart des entrepreneurs jugent négativement cet investissement auprès du dispositif ANSEJ.

5- La définition des concepts clés :

Dans le but d'éclaircir le sens de nos concepts clés utilisés dans notre présente étude nous avons opté pour les définitions suivantes:

a- Entrepreneur :

On a plusieurs définitions qui sont rapprochées à ce concept et chaque auteur a sa propre vision, dont on a :

Entrepreneur schumpetérien : du nom de l'économiste Joseph Schumpeter (1883-1950), qui insista sur l'importance de l'innovation dans les mécanismes de la croissance et sur le rôle de l'entrepreneur dont la fonction est de réformer ou de révolutionner les routines de production en exploitant une invention. L'entrepreneur schumpetérien est un agent du changement, un créateur permanent. [TORRES.O, 2001.P 46].

D'après M. CASSON, l'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise de décision relative à la coordination de ressources rares. [VERSTREAT.T, 2000. P 28].

L'entrepreneur est avant tout un individu qui anticipe un besoin, il assemble et organise les outils et les compétences nécessaires pour la satisfaction de ce besoin, il prend le risque que ce besoin ne se matérialise pas ou que les moyens engagés pour les satisfaire se révèlent inadéquats. [CLAUD .D et autres, 2006. P 186-187].

L'entrepreneur est certainement le personnage le plus curieux de l'analyse économique et de gestion. Considéré comme central par ces disciplines dont il a trois caractéristiques :

Il apporte des capitaux, il organise une entreprise et il innove. Ce sont trois compétences distinguées. [JULIEN .P.A et MARCHESNAY. M, 1996. P 9].

L'entrepreneur est avant tout un réalisateur de projet, quelqu'un qui, dans la société, perçoit une opportunité et imagine une façon de répondre à ce besoin avant que d'autres ne le fassent c'est une personne qui est face à une situation problématique, développe un projet, une vision qui transforme le problème en une occasion d'affaire. **[VERSTREATE. T, 2006. P 92].**

Plusieurs auteurs ont tracé aussi un historique du concept de l'entrepreneur, dont on trouve :

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

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

Pour “Joseph Schumpeter”(1935), l'entrepreneur est celui qui introduit et conduit l'innovation .Il peut revêtir différents aspects : fabrication d'un bien nouveau, introduction d'une méthode de production nouvelle ou la conquête d'un nouveau débouché, la conquête d'une nouvelle source de matière première ou la réalisation d'une nouvelle organisation de la production. **[HERNANDEZ. E. M, 1999. P 17].**

La plupart des définitions de l'entrepreneur s'accordent pour dire qu'il s'agit d'un type de comportement englobant : une prise d'initiative, l'organisation et la réorganisation des mécanismes économiques et sociaux dans le but d'exploiter des ressources et des situations, l'acceptation du risque ou de l'échec. **[ROBERT. D .H et MICHAEL. P, 1989. P 10].**

Enfin, selon Djelali Labes , l'entrepreneur n'est jamais seul, il est porté par son groupe d'appartenance, familiale avant tout, puis par concentricité, de clientèle et d'allégeance. Ainsi l'existence du capital d'argent serait impossible sans la présence active de la famille, lieu d'accumulation, base matérielle, ciment idéologique et horizon politique d'un processus de concentration de la richesse qui opère selon des stratégies diverses et emprunte des chemins différents. L'association des capitaux est

d'abord association familiale de capitaux, avant de prendre des contenus plus impersonnels. [FERFERA.M.Y et BELARBI.Y, 2006. P 07].

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

b- Entrepreneuriat :

Il existe plusieurs définitions sur ce concept. Alors, on a fait recours aux définitions suivantes :

L'entrepreneuriat se définit comme le processus qui dans une économie conduit un entrepreneur à la création d'une entreprise. Ce processus est le résultat de deux forces convergentes, la première dépend des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, la deuxième dépend des conditions au sens large de création d'entreprise. [BOUABDALA.K et autres, 2005. P 17].

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

La première dimension distinctive de l'état d'esprit de l'entrepreneur réside donc dans sa capacité à reconnaître des opportunités de développement là où d'autres ne verront qu'absence de marché et complications, la deuxième réside dans le fait qu'il sait échapper à la fatalité de la rareté des ressources et au découragement dû à l'absence de moyen pour réaliser son projet. L'entrepreneur ne s'arrête pas à considérer l'entendue des moyens dont il aura besoin pour réaliser ses objectifs. Il va gérer de manière créative les ressources en multipliant les effets de levier pour obtenir un rendement maximal.

Autre trait caractéristique de l'entrepreneur est la dynamique d'action celle-ci réside dans sa capacité à faire advenir quelque chose de nouveau. Car c'est bien la création d'une nouvelle activité qui donne ses titres à l'entrepreneur. La démonstration faite de sa nature,

c'est ce résultat .L'entrepreneur est celui qui force son destin en se fixant un but difficile et en l'accomplissant. [FAYOLLE. A, 2008. P 8].

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

c- L'esprit d'entreprise :

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

Bien entendu, on pense ici immédiatement à l'entreprise capitaliste: un ou plusieurs entrepreneurs investissent des capitaux dans une affaire, et acceptent un certain risque lié souvent au caractère innovant de l'entreprise, en proposant des produits sur le marché, afin d'en retirer un profit qui rémunérera les capitaux investis. Mais cet esprit d'entreprise peut se retrouver dans des différentes formes d'organisations : un chef de clinique, un directeur d'équipe de recherche, un responsable d'association... etc. Sachant que la proportion de risque personnel d'innovation et d'organisation est très variable selon les cas. De même, on peut observer l'esprit d'entreprise dans tous les pays et systèmes économiques quelque soit la région ou la période de l'histoire. [JULIEN. P.A et MARCHESNAY, 1996. P 08].

Pour "Michel Santi" : « l'esprit d'entreprise n'est ni naturel, ni spontané. C'est le fruit d'un travail constant, d'une discipline d'esprit et d'action, d'une pratique quotidienne. En ce sens, il n'est pas l'unique apanage de certains individus de confirmation propice, mais signifie certains savoirs, certains aptitudes et attitudes qui peuvent être enseignées, renforcées et exploitées ». [HERNANDEZ .E. M, 1999. P 211].

L'esprit d'entreprise implique l'individu dans la gestion de cette dernière, donc l'esprit d'entreprendre est synonyme de développement personnel à travers la mise en application concrète de ses connaissances, de ses idées. Il lui permet à l'entrepreneur de se forger un

parcours professionnel, de créer des synergies avec ses premières expériences et de développer des compétences particulières qui permettront de mettre à terme ses ambitions professionnelles.

d- La PME en Algérie :

La petite et moyenne entreprise ou petite et moyenne industrie est définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services, employant une (01) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 02 milliards de dinars, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars, et qui respecte les critères d'indépendance.

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 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

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

La très petite entreprise (TPE), ou micro-entreprise est une entreprise employant de 1 à 09 employés et réalise un chiffre d'affaire inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars. [GHARBLIS, 2011. P 4-5].

e- La formation initiale :

Elle est axée sur l'acquisition des savoirs généraux, la formation initiale est la qualification de base nécessaire à l'accomplissement d'une tâche. [PERETTI J.M, 1991].

Dans le langage courant la formation initiale désigne la première formation obtenue en termes d'un cycle d'étude.

f- L'expérience professionnelle :

Ensemble des situations de travail vécues par une personne lui ayant permis de développer ses différentes compétences. [PERETTI.J.M, 2001. P 104].

Nous considérons l'expérience professionnelle comme étant un ensemble de connaissances et de pratiques acquises par la formation initiale des entrepreneurs et par les différents postes de travail occupés durant leurs parcours professionnels.

g- L'accompagnement :

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

Il existe une réelle difficulté à s'accorder sur une définition unique et rigoureuse de l'accompagnement, ceci est dû, notamment à la diversité des interventions et les organismes qui se revendiquent comme accompagnateurs. Pour certains, l'accompagnement est l'action de rencontrer régulièrement un porteur de projet de création d'entreprise afin de conseiller, de vérifier rencontre après rencontre, ainsi voir l'avancement de ce projet jusqu'à la mise en œuvre finale, c'est-à-dire la création de l'entité.

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

De leur part, R .Cuzin et A .Fayolle retiennent la définition suivante :

« L'accompagnement se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprise, fondée sur une relation qui s'établie dans la durée et qui n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création. A travers cette relation, l'entrepreneur va réaliser des apprentissages multiples et pouvoir accéder à des ressources ou développer des compétences utiles à la concrétisation de son projet ». [SIEGEL. D, 2006. P 36-37].

Donc, on peut considérer l'accompagnement comme l'ensemble des services offerts à un porteur de projet par une structure d'accompagnement (un incubateur, une pépinière, un dispositif), il désigne aussi la relation interpersonnelle entre le porteur de projet et la personne de la structure (l'accompagnateur) qui suit ce dernier dans la création et le développement dans son projet.

6- La méthode et la technique utilisée:

Pour la réalisation de chaque recherche il est nécessaire d'utiliser une méthode et une technique adéquates au thème de recherche.

6-1- La méthode utilisée :

Pour guider notre travail de recherche, nous avons opter pour la méthode qualitative dans le but d'atteindre l'objectif de la recherche et de vérifier les hypothèses de travail, cette méthode semble la plus adéquate avec le thème de la recherche ainsi elle est liée à la nature de notre sujet qui consiste à décrire et à comprendre le processus de création et d'accompagnement des micro-entreprises dans le cadre de l'ANSEJ au niveau de la région d'Akbou, en se concentrant sur les facteurs déterminant le succès ou l'échec de projet en terme des caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs et en terme de politique d'accompagnement de ces derniers.

6-2- La technique utilisée :

Nous avons utilisé la technique de l'entretien dans le but de recueillir le maximum d'informations sur le thème traité, ce choix se justifie également par le nombre restreint de notre échantillon d'étude afin de recueillir des données qualitatives auprès des entrepreneurs. En effet, l'entretien semi-directif permet à l'enquêté de s'exprimer librement tout en intervenant en essayant bien-sur de le relancer et cela dans le cas où l'entrepreneur donne des réponses sec ou il s'éloigne trop de notre sujet recherche.

Pour cela, nous avons élaboré un guide d'entretien semi-directif qui comporte cinq thèmes principaux : les données personnelles sur l'entrepreneur, les données sur l'entreprise, questions sur le processus de création de l'entreprise, la représentation de la formation initiale et l'expérience professionnelle des entrepreneurs, enfin questions sur le processus d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ et sur les attitudes des entrepreneurs envers ce dernier.

L'utilisation de la technique d'entretien avec ses questions ouvertes permet au chercheur d'accéder à un degré maximum d'authenticité et de profondeur. [QUIVY .R, 1995. P 194]. Aussi, l'ensemble des entretiens réalisés seront également l'objet d'une analyse thématique.

6-3- L'analyse thématique :

Toute analyse qualitative passe obligatoirement par une certaine forme de thématisation et cela par la délimitation des thèmes. Après avoir rassemblé toutes les informations liées à notre thème de recherche auprès des entrepreneurs de la région d'Akbou, nous avons procédé à l'analyse thématique qui consiste à procéder systématiquement au repérage, au regroupement et subsidiairement à l'examen discursif des thèmes abordés dans un corpus. [PAILLE .P et MUCCHIELLI .A, 2003. P 124].

Parmi les thèmes pertinents de notre étude on peut citer :

- Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs.
- La source d'idée de création d'entreprise.
- Les motivations des entrepreneurs lors de la création.
- Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs lors de la création de leurs entreprises.
- L'origine du capital investi dans l'entreprise.
- L'apport de la famille dans le processus de création de l'entreprise.
- L'impact de la formation initiale des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises.
- Les raisons du choix de dispositif ANSEJ.
- La réalisation des objectifs de départ des entrepreneurs.
- L'identification des attitudes des entrepreneurs vis-à-vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ.

7- Choix des entrepreneurs interrogés:

Au cours de notre enquête de terrain on a pu réaliser 17 entretiens individuels avec les entrepreneurs qui ont créés des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ au niveau de la région d'Akbou qui s'inscrit dans différents secteurs d'activité. Cette enquête s'est déroulée sur le lieu d'exercice de travail et dans des conditions acceptables, durant une période de «six semaines» du 10 mars 2013 au 21 avril 2013 d'une durée de 45 minutes à une heure pour chaque entretien, nous avons aussi opté pour l'enregistrement afin de recueillir toutes les informations, ce qui nous facilitera par la suite l'analyse de contenu.

Vu l'objectif de notre recherche qui ne vise pas la généralisation des résultats, nous avons procédé à une méthode d'échantillonnage non probabiliste. A cet effet, le choix d'entrepreneurs de notre population d'étude s'est effectué à l'aide des premiers entrepreneurs interrogés qui nous ont orienté vers d'autres entrepreneurs c'est ce qu'on appelle la technique de boule de neige.

8- Les difficultés rencontrées :

Durant la réalisation de notre enquête, on a rencontré quelques obstacles tels que :

- La perte de beaucoup du temps vu l'impossibilité de fixer des rendez-vous avec les entrepreneurs qui sont souvent occupés, ce qui nous a poussé à faire des entretiens durant les weekends.
- Le manque du temps pour élargir notre échantillon de recherche et établir plus d'entretiens.
- Le changement d'avis de quelques entrepreneurs de nous recevoir comme le cas de deux femmes qui ont accepté au début après elles ont renoncé, ce qui nous a poussés à chercher de nouveaux entrepreneurs.

Chapitre II

*L'entrepreneuriat et le processus de
création de PME*

Préambule :

Dans ce chapitre, nous présenterons en premier lieu comme première section un aperçu sur la sociologie économique étant donné que le phénomène de l'entrepreneuriat s'inscrit dans cette branche d'étude, puis on s'intéressera à présenter des idées générales sur le phénomène de l'entrepreneuriat et sur l'entrepreneur qui est considéré comme le principal acteur dans ce domaine. En deuxième lieu, nous allons présenter comme une seconde section le processus de création des micro-entreprises.

Section 01: L'entrepreneuriat un objet d'étude de la sociologie économique :**1- Sociologie économique de l'entrepreneur :**

La sociologie économique montre que les définitions des économistes de certains phénomènes sont pas complètes dont ils définissent l'entrepreneur comme une personne qui a une vision transparente, bonne observation... etc. Mais quand il essaye de concrétiser son projet il ya l'intervention d'autres structures sociales dans ces actes ce que l'économie ne décrit pas.

Donc on ne peut traiter le phénomène de l'entrepreneuriat sans faire référence ou recours à la sociologie économique, qui vise à approfondir les rapports d'indépendance entre les phénomènes économiques et sociaux.

Plusieurs définitions et conceptions faite sur la sociologie économique, on a fait recours aux définitions et aux explications suivantes :

La sociologie économique est fréquemment définie comme le savoir qui étudie la même réalité que « la science économique », et qui s'en distingue par les concepts utilisés, par l'adoption de vue sociologique.

Pour ainsi Phillippe Steiner affirme au début de son ouvrage "*la sociologie économique*" : « la sociologie économique étudie les faits économiques en apportant l'éclairage donné par l'analyse sociologique c'est à dire par des méthodes différentes de celle de la théorie économique comme les enquêtes, les typologies, la méthode comparative, ou plus récemment, l'analyse de réseau. A rebours du mouvement qui porte les sciences sociales à diviser le travail intellectuel, à spécialiser les recherches, la

sociologie économique suggère qu'il est nécessaire et utile de faire rencontrer les théories économiques et sociologiques de manière à fournir de meilleures explications des faits économiques que ne le font l'un et l'autre de ces deux savoirs. Lorsqu'on les met en œuvre d'une manière isolée ou pire, contradictoire. [STEINER. P, 1999. P 3].

“Jean Louis Laville” adopte un point de vue similaire quand il définit la sociologie économique comme :« la perspective sociologique appliquée aux phénomènes économiques». [GILLES .E. P 5].

La sociologie économique est inséparable de la sociologie générale dans la mesure où « le trait caractéristique de la société moderne et de se présenter sous le dehors d'une société économique » de telle sorte que « la réflexion sur les rapports entre l'économique et le social peut être caractérisée comme la tâche centrale de la sociologie et des sciences sociales », le sociologue suppose que « le monde social est présent dans chaque action économique », donc il n'existe pas de frontière étanche entre la sociologie générale de l'économie et la sociologie économique.[LEVESQUE. B, 2006. P 2].

En d'autres termes la sociologie économique est un domaine de la sociologie qui cherche à comprendre et expliquer sociologiquement les formes d'économie. L'approche générale consiste à appréhender toute forme d'économie comme étant une forme sociale, le résultat d'une construction d'actions et de relations sociales.

On peut dire aussi que l'économie est le procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement (sa société), cette interaction lui fournissant de façon continue les moyens matériels de satisfaire ses besoins. C'est donc un processus régi par des règles spécifiques à chaque civilisation qui peuvent être classées en système comme :

- Le premier étant la réciprocité.
- La redistribution.
- Et finalement l'économie d'échange.

Au début des années 1970 on assiste à l'apparition de la nouvelle sociologie économique où on trouve les travaux de Mark Granovetter, ce dernier a par exemple proposé une théorie sociologique de l'entreprise et des entrepreneurs directement issus sur les réseaux sociaux et sur l'encastrement de l'activité économique. Granovetter y présente le cadre comparatif d'une interrogation sur le bon niveau d'encastrement (ni atomisation individualiste des agents ni sur-socialisation dans des réseaux générateurs de coutures

obligations) et sur le type de structures sociales propres à favoriser les entreprises. Son analyse fonctionne à la fois comme une clé de compréhension de la réussite de certaines entreprises issues de communautés ethniques minoritaires mais aussi, par un effet de levier théorique comme une voie vers une théorie capable de rendre compte à travers la notion d'équilibre entre le « couplage » à un environnement (familial, local, culturel) et le « découplage » nécessaire au déploiement d'une activité entrepreneuriale, de l'espace productif dans lequel les entreprises grandes et petites articulent leur mode d'existence .

Pour lui, la sociologie était la plus exposée à la tentation de déléguer l'action de ces entrepreneurs à leurs appartenances ethniques ou à des déterminations culturelles.

Donc la sociologie de l'entrepreneur est une économie empirique des manières de faire dans les entreprises et d'y rémunérer les facteurs de production , l'entrepreneur étant celui qui, dans des conditions variées dont la sociologie peut chercher à rendre compte, accepte une rémunération non contractuelle en contre partie du risque pris et de l'incertitude inhérente à ses décisions .[Zalio. P.P, 2004. P 26-27].

Le champ d'étude de la sociologie économique :

Le champ de la sociologie économique se définit comme un ensemble d'études et de recherches visant à approfondir les rapports d'indépendances entre les phénomènes économiques et sociaux. [TRIGILIA.C, 2002. P 13].

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, elle s'intéresse à des effets, à des actes, à des résultats de l'acte d'entreprendre tels que la création et l'emploi, l'innovation, le renouvellement des entreprises, la réinsertion, les changements d'état d'esprit, donc à ce niveau les relations entre le phénomène, les individus qui s'y intéressent et la société doivent également être pris en considération.

Thierry Verstraet, dans son ouvrage « 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 apport à l'autre et vis versa, ainsi, le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur agit, structure et qui

engage son environnement à des fins socio-économiques. [VERSTREATE.T, 2000. P 12].

En effet, il est nécessaire d'identifier les principales dimensions qui concernent l'entrepreneuriat et qui sont de 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 d'une valeur nouvelle.
- L'environnement qui apporte les ressources, les opportunités mais également qui contraint l'entrepreneur.

Cependant, l'expression des phénomènes entrepreneuriaux peuvent être très diverses car l'entrepreneuriat s'ouvre alors à des champs sociaux autres que le domaine économique (politique, associatif, culturel, sportif). [Ibid. P 13].

3- Les caractéristiques des entrepreneurs :

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

3-1 Les traits de caractère :

Certains traits de caractère de l'entrepreneur relèvent de valeurs ou d'attitudes face à l'environnement socio-économique. L'entrepreneur est considéré comme un individu qui possède des caractéristiques uniques .Parmi les premières caractéristiques que chaque jeune créateur doit avoir, dans le but de créer sa propre entreprise et de 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, exercent un contrôle sur eux même, développent leur propre objet, tant dans l'entreprise que dans leur vie personnelle.

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 de ces facultés individuelles, son besoin de réalisation et ses habilités à faire preuve de son existence.

L'amour de risque : qui est acquis une fois que la volonté et la confiance en soi-même est animé par un ensemble de facteurs toujours personnel mais suffisants pour 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.

3-2 L'entrepreneur est un opportuniste : Entreprendre c'est acquérir une place sur le marché et s'insérer entre d'autres firmes pour remporter une affaire et la poursuivre, même aux dépens de la concurrence.

3-3 L'entrepreneur est un organisateur : veut dire que l'entrepreneur, c'est l'être ingénieux qui sait habilement organiser les ressources nécessairement limitées et identifier les facteurs de production et les ressources utiles. Il faut être capable de réunir les ressources et de les organiser de façon à développer et commercialiser l'innovation.

3-4 L'entrepreneur est un joueur : qui aime les défis pour les défis, caractérisé aussi par la prise de risque et l'incertitude, l'idée du risque s'explique par la difficulté à bien distinguer l'incertitude du risque. L'entrepreneur n'est jamais sûr de la réussite mais il croit au succès et fait en sorte que cela arrive.

3-5 L'entrepreneur est motivé : Le défit est donc en soi un des objectifs de l'entrepreneur et dans ce cas, avoir un profit est la preuve de succès, de bon choix et de bonne décision, il existe aussi d'autres objectifs ou motivations de l'entrepreneur comme 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. [JULIEN P. A et MARCHESNAY. M, 1996. P 51-52].

L'entrepreneur donc est celui qui présente ces traits distinctifs et ces caractéristiques particulières. De nombreux chercheurs qui ont essayé d'apporter la démonstration que l'entrepreneur possède des traits que ne détiennent pas les non

entrepreneurs (McCelland, 1961, Brockhaus, 1980, Hirish et O'Brien, 1981). Ces recherches ont permis d'identifier des caractéristiques telles que : l'optimisme, l'atypisme, la flexibilité, la persévérance, la tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude, la confiance en soi, l'implication à long terme, l'internalité (le sentiment de l'individu qu'il contrôle directement le cours des choses) et la prise de risque modéré. [FAYOLLE. A, 2004. P 57].

Section 02 : Le processus de création de l'entreprise

1-Définition de création de l'entreprise :

La création de l'entreprise est la mise en œuvre d'un ensemble de moyens et d'instruments pour la constitution et la confirmation d'un nouveau projet. « Elle est considérée comme un acte fondateur de l'entrepreneuriat. Encouragée 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 ». [MAHE.H, 1998. P 146].

2- Les services d'appui et d'aide à la création d'entreprise :

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

2-1-Ministère des petites et moyennes entreprises :

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

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

Il convient de noter qu'il y'a eu création sous l'égide du ministère de la PME de nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur, nous trouvons entre autres :

a-Pépinières et incubateurs d'entreprise :

Ces institutions publiques de caractère industriel et commercial ont pour buts d'aider les PME. Elles prennent trois formes, à savoir :

Atelier : C'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat.

Pépinière : Elle prend en charge les promoteurs des PME activant dans le secteur des services.

Les pépinières d'entreprises sont chargées de :

- Accueillir et accompagner les entreprises nouvellement créées pour une période déterminée.
- Gestion, location des magasins.
- Donner des orientations et des conseils dans le domaine de la comptabilité, du droit, le commerce et la finance.
- Assistance pour la formation sur les principes et les techniques de gestion au cours de la phase de maturation du projet. [MARZOUK .F, 2009. P 07].

b- Centres d'aides :

Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotant d'une personnalité morale et d'une 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'entreprises et la gestion des dossiers qu'ont bénéficié du soutien des Fonds créés au sein du ministère concerné. En outre, ils visent à développer un tissu économique local et accompagner les PME à s'intégrer dans l'économie internationale.

Ces centres ont pour fonctions :

- L'étude des dossiers et leur suivi, ainsi que l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de phase de la création.

- Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation, de gestion et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.
- Soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation. [Ibid. P 08].

c- Conseil national consultatif :

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière. Il a pour mission la promotion du dialogue, et de concertation entre les PME et les associations professionnelles, d'une part et les organismes et les autorités publiques, de l'autre part. Ses fonctions se résument comme suit :

- Assumer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégies 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. [Ibid. P 08].

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

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

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

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

- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projet toutes les informations d'ordre économique, technique, législatif et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités.
- Fournir des aides à l'investissement pour les jeunes porteurs de projet dans le cadre du montage financier et le suivi des prêts.
- Etablir des relations permanentes avec les banques et les institutions financières dans le cadre du montage financier des projets.

Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes : subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêt sans intérêt à long terme accordées par l'agence exonérées de paiement des intérêts.

En ce qui concerne les subventions fiscales et parafiscales, elles sont destinées aux micro-entreprises durant la période d'exploitation y compris l'exonération de taxe sur la valeur ajoutée, sur les frais de transfert de propriété, l'exonération des droits contractuels de la taxe d'enregistrement et sur l'immobilier. L'exonération totale des impôts sur les bénéfices des sociétés et sur le revenu. [Ibid. P 08].

- **Agence de Promotion de Soutien à l'Investissement (APSI) et l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) :**

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

L'APSI a pour fonctions principales :

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

- 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 de deux textes législatifs, 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'Investissement (ANDI).
[Ibid. P 09].

b- 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 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.

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

- Le Conseil National de l'Investissement (CNI) : il est placé sous l'autorité du premier ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements ainsi que l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers.
- Le guichet unique : il est créé au sein de l'ANDI un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création d'entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers

l'entretien des relations permanentes avec les organismes concernés : la direction d'emploi, département du trésor, les municipalités concernées...

- **Fond d'Appui à l'Investissement** : il est destiné à financer la prise en charge, la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou intégrale des travaux d'infrastructures de ces dernières. **[Ibid. P 09].**

- **Fonds de garantie des prêts :**

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 de l'artisanat, ayant une personnalité morale et une autonomie financière. Le Fonds a entamé officiellement ses activités le 14 mars 2004. Son objectif est de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires à 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 prêts garantis, on trouve les prêts d'investissements 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 pendant toute la durée du prêt. **[Ibid. P 10].**

- **Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) :**

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

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

- **Caisse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC » :**

Créée en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, la caisse nationale d'assurance chômage avait pour vocation d'atténuer ou d'amortir, les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique. Décider en application du Plans d'Ajustement Structurel (PAS) à partir de 2004 et dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique et en application du décret présidentiel n° 03-514 du 30 décembre 2003 relatif au soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq ans à cinquante ans, la CNAC s'est consacrée en priorité à la mise en œuvre du dispositif visant à favoriser la création d'activités de production de biens et de services par les chômeurs promoteurs, dont le montant des investissements prévus par le décret ne saurait dépasser cinq millions de dinars. [Décret exécutif N°94-188 du 06-juillet 1994 portant statut de la CNAC].

- **Comité d'Assistance de Localisation et de promotion de l'Investissement (CALPI), l'Agence pour le Développement Social :**

▪ **Comités d'Assurance, de Localisation et de Promotion de l'Investissement (CALPI) :**

Ces comités ont été mise 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. Il a été crée en 1994, dans le but de fournir des microcrédits 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.

- **Fonds de soutien :**

Les PME sont également indirectement ciblées par le biais de plusieurs fonds de soutien sectoriels : dans les domaines du développement agricole et rural, de l'énergie, de l'emploi, 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 de territoire.
- Fonds national pour la recherche scientifique et de développement technique.
- Fonds pour la formation professionnelle continue et l'apprentissage. [MARZOUK, F, 2009. P10].

- **Les organismes professionnels et financiers :**

▪ **Chambre Nationale de Commerce (CNC) :**

La Chambre Nationale de Commerce est une forme de moyen d'information et lieu de rencontre pour les opérateurs économiques locaux et étrangers. Elle est devenue par le décret exécutif 96/94 du 03 mars 1996 la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie(CACI). Elle a pour fonction : mettre à la disposition des opérateurs économiques une banque de données économiques, fournir des conseils économiques, financiers et juridiques pour les entreprises, la 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, proposer des solutions aux problèmes quotidiens de l'entreprise privée, contribuer à l'intégration des professionnels de diverses branches d'activités à travers l'échange d'expériences et d'informations entre les entreprises, raviver la discussion sur le rôle du secteur des entreprises. On distingue parmi ces organisations :

CAP : la Confédération Algérienne des Promoteurs, Confédération des industriels et des producteurs algériens.

CNP : la Coordination Nationale des Promoteurs, la confédération générale des employeurs algériens, le conseil supérieur de 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 doté d'un budget de 4 milliards de DA pour la période 2005-2009 inscrit dans le cadre du programme de soutien à la relance économique (2005-2009).

En plus des dispositifs de création d'entreprises, les pouvoirs ont promulgué à partir des années 2000 d'autres structures de suivi et d'appui au PME tels que :

- **Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises :**

L'Algérie a mis à la disposition de ses PME un ensemble de programme d'appui destinés à booster leur compétitivité. Il s'agit des programmes suivants : le programme National de l'amélioration de la compétitivité industrielle, le programme EDPme et le programme national de mise à niveau de la PME.

▪ **Programme National pour l'Amélioration de la Compétitivité Industrielle :**

Ce programme est piloté par le Ministère de l'Industrie. Il a pour objectif d'améliorer le potentiel de l'entreprise industrielle de plus de 20 salariés et de renforcer sa

compétitivité. Il comporte deux phases, la phase diagnostic et la phase plan. Pour la période janvier 2002 au 31 décembre 2005 ce programme a réalisé le bilan suivant :

- La phase diagnostic : il a reçu 324 demandes, il a traité 317 en retenant 218 et en rejetant 99.
- La phase plan : il a soumis 110 dossiers et traité 96 dont 93 ont bénéficié de la réalisation du plan de mise à niveau.
 - **Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME) :**

Le programme Euro Développement Pme a été lancé à partir de 2002 et a pris fin en fin 2007. Il est le projet d'appui le plus important en termes de ressources mobilisées avec un budget de 69,9 millions d'euros. Il vise la mise à niveau des entreprises privées industrielles ainsi que les entreprises qui sont liées au secteur de l'industrie dont la taille est comprise entre 20 et 250 salariés. Le projet est domicilié auprès du ministère de la PME et de l'Artisanat et financé par ce dernier conjointement avec la Commission Européenne. Il est dirigé par une Unité de Gestion de Projet (UGP) qui a pour mission, la coordination et la gestion opérationnelle des activités du projet. Il dispose d'un siège à Alger et de cinq antennes dans les régions : Alger, Annaba, Ghardaïa, Oran et Sétif. Il est constitué de trois volets :

- **Volet 1 : Appui direct aux PME** : il s'agit entre autres la création de pré diagnostic, d'actions, de mise à niveau dans les entreprises et l'organisation de séminaires de formation. A la fin décembre 2007, ce programme a fait bénéficier 445 entreprises d'actions de mise à niveau.
- **Volet 2 : Appui financier** : le projet a fourni un appui à la création d'un Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) et a permis la formation d'analyses des banques algériennes aux techniques d'appréciation des risques entreprises.
- **Volet 3 : Appui à l'environnement institutionnel des PME** : le projet a permis la création d'un Conseil National Consultatif de la PME. Il a aussi financé des formations destinées aux associations patronales et professionnelles ainsi qu'aux chambres de commerce et d'industrie et aux cadres du ministère de le PME et de l'artisanat.

Une étude d'impact du programme EDpme a été réalisé au deuxième trimestre 2006 a relevé que :

- La mise à niveau intéresse toutes les entreprises.
- L'impact du programme est jugé en majorité, satisfaisant sur l'évolution de l'entreprise.
- Pour beaucoup de patrons, la compétitivité de leurs entreprises reste difficile à corrélérer avec les actions de la mise à niveau.
- Certaines entreprises considèrent que le programme de mise à niveau ne satisfait pas leurs principales préoccupations. **[Ibid. P 11].**

- **Le programme Nationale de mise à Niveau de la PME :**

Afin d'améliorer l'environnement des entreprises de petite taille et de promouvoir leur développement, étant données qu'elles ne sont pas prises dans le cadre des programmes précédents, les pouvoirs publics par l'intermédiaire du ministère de la PME et de l'artisanat ont mis en place un programme de mise à niveau cofinancé par l'Union Européenne en 2000.

Le but de ce programme est d'améliorer les capacités de production de ces entreprises, une meilleure compétitivité au niveau des prix/qualité et innovation ainsi qu'une insertion dans le marché mondial. Le financement de ce programme est de l'ordre de 1 milliards DA annuellement.

Pour piloter ce programme, l'Etat a créé l'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) par le décret exécutif N°05-165 du 03 mai 2005. **[Ibid. P 12].**

3- Les étapes de la création d'entreprise :

Avant de présenter les étapes généralement identifiées dans un processus de création d'entreprise, il faut nous souvenir que ce processus est :

- Plutôt de type tourbillonnaire et non pas linéaire.
- Alimenter par des ressources dont le niveau (très insuffisant par rapport aux besoins) induit un fonctionnement étagé, pas à pas.
- Organisé les étapes selon leur logique et leur rythme propres. Chaque étape est activée par un déclencheur, se traduit par un engagement forte de l'individu ou de l'équipe et produit un ou des résultats.

C'est d'après ces quelques points qu'on peut préciser les étapes de création d'un projet d'entreprise qui sont les suivantes :

- Evaluation de l'opportunité.
- Conception et formulation du projet.
- Montage juridique et financement du projet.
- Lancement des activités. [FAYOLLE .A, 2004. P 117].

a- Evaluation de l'opportunité de création d'entreprise :

Transformer une idée en opportunité de création réaliste nécessite de définir l'idée initiale le plus précisément possible. Que veut-on vendre ? A qui veut-on vendre ? Quelle valeur cela peut-il apporter ? Telles sont les premières questions qu'il convient d'étudier en priorité. Pour y répondre, il faut rechercher des informations, recueillir l'avis et le conseil d'experts et de spécialistes, tester l'idée auprès de personnes extérieures et analyser les contraintes inhérentes au projet. A ce stade, il est impératif de donner des ordres de grandeur : chiffre d'affaire visé, effectifs, type et niveau de compétences, moyens et capitaux nécessaires. Dans cette étape, les compétences clés du créateur nous apparaissent être les suivantes :

Alors, pour bien évaluer une opportunité de créateur d'entreprise :

- Avoir un minimum de créativité pour identifier, à partir d'une idée initiale, une bonne opportunité de création.
- Maitriser quelques concepts et outils marketing pour réussir le passage d'une bonne idée à un produit ou un service intégré dans une offre gagnante, c'est-à-dire susceptible de conduire à la rentabilité de la future activité.
- Savoir sélectionner les opportunités qui sauront résister à l'usure du temps et à la compétition. De telles opportunités permettent de disposer d'avantages concurrentiels durables. [Ibid. P 118].

b- Conception et formulation du projet de création :

Après avoir identifié l'opportunité et défini les grandes lignes du projet, il faut tout mettre en œuvre pour faire de l'opportunité une activité économiquement rentable, donc, le projet doit se déplacer vers la position de réalisation. A ce stade, différentes études doivent être conduites : l'étude du marché, l'étude industrielle, l'étude financière et l'étude juridique. Toutes ces études permettent de répondre aux nombreuses questions qui se posent et d'apporter de la matière à l'élaboration de l'offre, de la stratégie et du plan d'affaires ou business plan. Ces études permettent

également de positionner le projet, de le dimensionner et de formaliser une stratégie pertinente.

- **Comment positionner le projet ?**

Le positionnement du projet dépend de la CSIP (Configuration Stratégique Instantanée Perçue) du créateur. Il est fonction d'un croisement entre les aspirations et les buts du créateur, ses ressources et compétences et les possibilités de l'environnement. Pour cela, il est nécessaire que le créateur puisse identifier dans l'environnement, les facteurs de succès, les contraintes et les marges de manœuvre possibles. Pour affiner le positionnement, il faut que le créateur développe, d'autre part, une vision du couple individu /jeune entreprise à l'horizon 3/5ans. Pour réaliser ce travail de positionnement, il faut faire des analyses liées à la recherche de la meilleure administration possible entre le créateur et son projet qui s'avèrent très utiles. [Ibid. P 119].

- **Comment calibrer et structurer le projet ?**

Structurer le projet implique constituer une équipe présentant des complémentarités et des comptabilités de caractère et de motivation. Calibrer le projet revient à apprécier dans quelle mesure les ressources mobilisées constituent une bonne rampe de lancement et de développement des activités. Ces ressources sont bien évidemment financières, mais aussi technologiques, industrielles et commerciales.

- **Comment formaliser une stratégie pertinente**

La stratégie de démarrage et la stratégie de développement doivent se retrouver dans le business plan. Elles exposent avec précision le positionnement de l'entreprise, sa vocation et son métier.

La stratégie doit montrer le degré de cohérence entre les facteurs clés de succès identifiés et leur contrôle/ maîtrise par l'entreprise, à travers ses compétences et ses ressources.

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

- Rechercher la meilleure adéquation possible créateur/projet de création et entrepreneur/situation future.
- Etre lucide, réaliste et pragmatique.

- Rechercher les cohérences, les complémentarités et les compatibilités à tous les niveaux et entre acteurs clés.
- Etre claire sur la stratégie.
- Rechercher des avantages concurrentiels durables. [Ibid. P 120].

c- Montage juridique et financement du projet :

Le montage juridique est important. Le choix d'une structure juridique a des conséquences fiscales et sociales sur le créateur et sa famille. Il est souhaitable de décider en parfaite connaissance des tenants et des aboutissants. D'autre part, la sélection de statut juridique de l'entreprise doit être faite en fonction du contexte stratégique, financier et humain. Mais le montage juridique ne se limite pas au seul choix d'une structure juridique. Il est nécessaire aussi de sécuriser, autant que possible, les relations avec les tiers, salariés, investisseurs, partenaires, fournisseurs et sous traitants. En fin, dans le cas de la création d'entreprise innovante, il faut maîtriser les techniques de protection et de valorisation-négociation de l'innovation et des savoir-faire immatériels.

Le financement du projet peut prendre plus au moins de temps en fonction de l'importance des besoins et de la complexité du dossier. Le business plan permet d'engager le dialogue avec les banquiers et les investisseurs. A ce stade, le créateur doit parfaitement maîtriser son projet et être capable de répondre à toutes les questions posées par les partenaires financiers éventuels :

- Les conseils à propos du montage juridique et du financement sont :

- Avoir une parfaite connaissance du dossier.
- Se procurer des informations précises sur les partenaires financiers éventuel que l'on souhaite contacter : leur vocation, leurs pratiques, leurs conditions d'intervention.
- Avoir une idée des cadres juridiques et fiscaux.
- Ne pas hésiter à prendre un conseiller juridique et dans le cas d'une innovation, un expert en droit de la propriété industrielle.
- Ne pas sous estimer ou négliger les aspects juridiques. S'efforcer d'analyser les conséquences d'une décision donnée sous l'angle juridique. [Ibid. P 120].

d- Lancement des activités :

Le lancement des activités démarre avec la mise en ordre de marché de l'entreprise. Pour cela, il est indispensable que tous les engagements pris par le créateur et ses partenaires soient concrétisés. Sur le plan légal, le dossier de constitution de l'entreprise a été déposé au Centre de Formalités d'Entreprise. Au niveau financier, les comptes courants bancaires sont ouverts et les ressources financières utiles au démarrage (apports en capital, prêts bancaires...) sont disponibles. A partir de là, les activités commerciales, industrielles et logistiques peuvent démarrer. Il faut s'efforcer d'obtenir sans délai, les premières commandes et commencer la production.

Cette période va de la création juridique jusqu'à l'atteinte du point d'équilibre opérationnel ou point mort opérationnel. Le point mort étant le niveau du chiffre d'affaire ou l'ensemble des charges variables et fixes, sont complètement absorbées par les marges dégagées. Dans certains cas, cela peut prendre plusieurs années d'où l'importance d'un suivi régulier des affaires et de l'application de principes et règles de gestion stricts. On peut les résumer schématiquement par le contrôle et la maîtrise des prix de revient, la surveillance des niveaux de stock, la maîtrise des investissements et la gestion de la qualité. Le but du jeu est d'éviter les écarts et les dérapages trop importants entre les prévisions et les réalisations. Si les écarts sont inévitables, il faut engager le plus rapidement possible les actions correctives.

Pour réussir le lancement des activités :

- Ne pas perdre de temps.
- Aller droit à l'essentiel : obtenir des clients et de commandes.
- Suivre son business plan.
- Avoir un tableau de bord avec quelques indicateurs et piloter réellement sa jeune entreprise.
- Bien utiliser ses ressources. **[Ibid. P 121]**.

Conclusion du chapitre :

L'entrepreneuriat est un phénomène économique et social qui s'inscrit dans la sociologie économique, cependant à partir de 1990 l'Etat algérien a créé un ensemble d'agences et d'organismes de soutien dans le but de faciliter la création des petites et moyennes entreprises et d'assurer la croissance et le développement de ces dernières

Chapitre III

*La politique d'accompagnement de
l'entreprise et les PME en Algérie*

Section 01 : La politique d'accompagnement de l'entreprise

Préambule :

Dans ce chapitre, nous aborderons en première section la politique d'accompagnement de l'entreprise. Cet accompagnement encourage et oriente le créateur dans ses démarches de recueil d'informations et dans l'élaboration de son dossier d'investissement, il consiste donc à donner au jeune promoteur une envie d'entreprendre. Puis nous allons parler dans la deuxième section de la PME en Algérie qui a connu un développement remarquable à partir de la fin des années 80.

1. Les formes de l'accompagnement :

R.Cuzin et A Fayolle ont souligné la notion d'adéquation dynamique entre des besoins d'assistance et une offre de prestation au sein d'un dispositif d'accompagnement. Donc ces besoins engagent des profils d'intervenants suffisamment adéquats pour les dire spécifiques au type de besoins rencontrés. Ces derniers se rapportent essentiellement soit à l'individu, soit au projet de création, soit à l'adéquation individu /projet.

Pour illustrer les trois formes d'accompagnement plus spécifiques, ces auteurs évoquent :

- 1) Des besoins qui se trouvent focalisés plutôt sur l'individu (interrogation et doutes, ou l'inverse, besoins de formation ou d'informations...etc., Dans ce cas, l'accompagnement semble davantage se révéler d'ordre psychologique et devrait s'apparenter au « coaching ».
- 2) Des besoins qui touchent au projet (comme des questions financières, Juridiques,...) : l'accompagnement prend une connotation plus technique et relève du domaine des compétences ou expertises techniques.
- 3) Des besoins relatifs à l'adéquation entre l'individu et son projet (problèmes de cohérence, d'orientations stratégiques,...etc) : les exigences semblent tendre vers un accompagnement plus global, voire méthodologique. [SIEGEL. D, 2006. P 36-37].

2. Les objectifs de l'accompagnement :

Plusieurs objectifs peuvent sous-tendre l'accompagnement, à savoir :

- Apporter une réponse rapide et de proximité aux porteurs de projet.
- Permettre aux acteurs de s'accaparer de la méthodologie de la création et éventuellement de suivre une formation.
- Valoriser la démarche entrepreneuriale des créateurs même si celle-ci ne devait pas aboutir et préparer le cas échéant, les personnes à passer de la sphère sociale à la sphère économique, ce que certains qualifieraient de « désencastrement de l'entrepreneur ».
- Veiller à ce qu'une évaluation des capacités des porteurs de projet et de leur projet soit effectuée tant par les acteurs même que par les accompagnateurs.
- Tendre à l'autonomie des créateurs donc des futurs chefs d'entreprise. **[Ibid. P 36].**

Section 02 : Etude sur la PME Algérienne et le processus de privatisation en Algérie.

Dans cette section nous allons parler des types et des caractéristiques de l'entrepreneur algérien, de la problématique du développement de la PME en Algérie, du processus de leur privatisation et des obstacles qui entravent ces entreprises pour réaliser leurs objectifs.

La PME est appelée donc à jouer un rôle important dans le processus de la reconfiguration des structures économiques après l'échec consenti à l'égard des entreprises publiques.

1- Les types et les caractéristiques de l'entrepreneur algérien :

1-1- Les types d'entrepreneurs selon Jean Peneff (1982) :

Jean PENEFF a mené une étude sur les trajectoires sociales et carrières des patrons algériens, fondée sur une enquête portant sur 220 chefs d'entreprises installés depuis l'indépendance dans la région algéroise. En effet, l'histoire de la fondation des petites entreprises privées et leurs modes de fonctionnement doivent être rapportés aux trajectoires professionnelles des chefs d'entreprises qui peuvent être regroupés en trois catégories selon

leurs origines sociales et géographiques, leur familiarité ou non avec le secteur commercial avant 1962 et leur expérience éventuelle de l'émigration. [PENEFF.J, février 1982. P 62].

a- Les diverses fractions patronales :

A partir des caractéristiques les plus typiques de leur trajectoire, Jean Peneff a divisé sommairement les entrepreneurs en trois groupes :

- Les entrepreneurs négociants :

La moitié de ces entrepreneurs sont originaires du Sud ou de l'Est proche de la Tunisie, qui sont des régions algériennes périphériques bien placées pour les échanges. Leurs ancêtres pratiquaient un grand commerce faisant circuler entre la Tunisie, l'Afrique noire, le Nord et le Sud du pays, vendaient des céréales, dattes et denrées coloniales. Ces entrepreneurs ou ces familles appartiennent à une ancienne noblesse religieuse (chorfa). Les patrons ont été fortement scolarisés en école française, certains ont obtenu le C E P et près de la moitié ont fréquenté le lycée pendant quelques années. Vers quinze ou seize ans, ils quittaient cet enseignement pour aller dans des madrassas musulmanes les plus réputées à l'époque où ils ont acquis une culture musulmane comme le droit coranique, l'histoire et littérature arabes. Vers dix-huit ans ils ont quitté la madrasa pour être associé aux activités ou aux affaires paternelles. [Ibid. P 63].

- Les anciens commerçants et employés :

Le second type de patrons est celui des petits commerçants et des employés, leur point commun est d'avoir eu à l'époque coloniale l'expérience dans le commerce moderne, ils étaient dépositaires et vendeurs de produits manufacturés européens où ils étaient salariés de grandes compagnies commerciales en tant que comptables ou représentants. Ainsi, ils sont issus des familles Kabyles ou Mizabes en suivant la tradition familiale comme l'ouverture avec leur père d'un magasin dans une petite ville et installation de commerce à Alger. [Ibid. P 66].

- Les anciens ouvriers :

C'est une élite ouvrière constituée au sein de la population musulmane qui, pour des raisons historiques a été mieux scolarisé et qui a émigré. Elle est formée surtout de Kabyles. Ce sont des citadins algérois depuis une génération, leurs parents ont parfois accédé à la maîtrise ou ont émigré dans les moins mauvaises conditions : travail comme

employé ou de chauffeur de taxi. Ayant peu d'enfants, ils étaient attentifs à leur scolarisation (un tiers des anciens ouvriers sont fils uniques).

On remarque aussi une autre catégorie d'entrepreneurs ex-ouvriers, elle concerne les fils de fellahs ou de petits commerçants parfois nullement scolarisés cherchant du travail dès sept ou huit ans, ils ont connu une jeunesse difficile en acceptant n'importe quelle condition de travail, ils ont pu à force de tenacité, par observation, imitation acquérir une qualification en « volant le métiers » selon leur expérience. **[Ibid. P 69].**

L'enquête menée par Anne GILLET et Mohamed MADOUÏ en Algérie a pour but de soustraire les conditions de l'entrepreneur en Algérie, ses trajectoires socioprofessionnelles, ses capacités de création, sa dynamique d'évolution, ses ressources et ses contraintes qui sont étroitement articulées aux modèles de développement d'une société.

Pour Anne GILLET (2005) « la société, l'entreprise et l'entrepreneur s'influencent mutuellement et forment un système aboutissant à un type spécifique de processus entrepreneurial » **[GILLET .A, 2004. P 172].**

1-2- Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens :

Après les diverses mutations qu'a connu l'entreprise algérienne, spécifiquement celle de la libéralisation de l'économie en 1990 qui a déclenché un important mouvement de création de PME où l'entrepreneur en Algérie a changé de conception. Cela après avoir été le chef dans la grande entreprise publique. Anne GILLET présume deux types d'entrepreneurs « nouveaux » et « anciens » où le niveau de formation initiale est élevé chez les nouveaux. Ces derniers sont observés comme les entrepreneurs ayant eu un parcours de cadre d'entreprise dans le secteur public.

Les jeunes entrepreneurs, héritiers, issus des familles d'entrepreneurs ont des niveaux de formation initiale élevés cela par l'influence des parents et l'importance de la formation dans leur 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. **[Ibid. P 128].**

- **Les types d'entrepreneurs selon Anne GILLET :**

L'enquête menée en Algérie auprès d'une vingtaine d'entrepreneurs et de quelques cadres au printemps 2002 par Anne GILLET à Alger et en Kabylie où 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 : entrepreneurs « cadres », entrepreneurs « migrants », entrepreneurs « héritiers », entrepreneurs de tradition « entrepreneuriale » et entrepreneurs « ouvriers ».

-Les entrepreneurs cadres :

Ce sont les anciens cadres de l'entreprise publique âgés de plus 50 ans, qui ont un niveau de formation initiale élevé, ils ont bénéficié au cours de leur carrière de plusieurs formations continues qui représentent un atout supplémentaire à leurs expériences et à leurs savoir faire.

Certains parmi eux ont occupé des postes de direction dans ces entreprises, leur désir est de mettre à profil leurs expériences dans le secteur privé, prendre la revanche sur la pauvreté et la volonté d'assurer un avenir meilleur tant pour eux même que pour leur descendance. Ces volontés sont la force motrice de création d'une entreprise privée.

-Les entrepreneurs migrants :

Cette catégorie des entrepreneurs ont migré jeunes en France et sont revenus après une période d'immigration relativement longue, dans le cadre de la loi 1982 concernant l'investissement de secteur privé et l'ouverture du capital aux entreprises privées.

Ils ont eu, en France, une longue expérience professionnelle dans divers activités, notamment commerciales, menés ainsi d'un capital financier nécessaire pour le lancement de leur entreprise dans un pays en expansion, jugé comme favorable. Ils considèrent ces expériences comme un avantage à la création d'entreprise : savoir se débrouiller seul, se former, être rigoureux et discipliné dans la vie et dans les affaires. **[Ibid. P 130].**

-Les entrepreneurs héritiers :

Trois sous groupes caractérisent ces héritiers :

En premier lieu, des jeunes patrons d'ancienne PME âgés entre 25 et 30 ans qui ont pris la relève de l'entreprise familiale. Sur la base de leur niveau d'instruction universitaire, ces entrepreneurs ont introduit de nouvelles techniques de gestion de leurs entreprises.

En second lieu, des patrons des PME âgés de 40 et 50 ans et qui ont hérité le métier du 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 de la même frange d'âge.

Enfin, la troisième sous catégorie est les jeunes entrepreneurs qui ont pu créer des entreprises à la fin des années 90 par le soutien du père qui lui même entrepreneur. Ces entrepreneurs ont acquis le savoir faire et l'expérience du père dans la connaissance du marché économique, pour s'en servir comme moyen de création d'entreprise. **[Ibid. P 131].**

-L'entrepreneur de tradition entrepreneuriale :

Une catégorie d'entrepreneurs âgés de 50 ans, avec un niveau d'instruction faible, primaire ou collègue. Chez ces entrepreneurs, il existe une forte tradition familiale commerciale, leur but est de répondre aux besoins des membres de la famille proche. Ce sont des entrepreneurs qui ne veulent pas dépendre des autres ou de l'Etat et qui portent aide à leurs villages afin de contribuer au développement de ces derniers.

-L'entrepreneur ouvrier :

Des entrepreneurs qui ont un niveau de fin d'étude, collègue ou CAP ayant travaillé longtemps comme ouvriers et qui avaient la chance de créer des entreprises relatives à leurs métier ou dans le même secteur.

Leurs réseaux familiaux et professionnels et leurs savoir faire, leur ont permis de confronter les contraintes administratives. En outre, l'instabilité dans l'emploi qu'ils perdaient à chaque fois, suscité chez cette catégorie d'entrepreneur la volonté de concevoir une image d'un avenir loin de risquer le chômage, par la création d'une entreprise privée. **[Ibid. P 132].**

2- La problématique de développement de la PME en Algérie :

Pour mieux cerner et replacer l'Algérie dans son contexte historique, nous distinguons deux périodes essentielles du développement de l'économie algérienne: la période de la planification centrale et celle de la libération.

2-1- L'hétérogénéité du système entrepreneuriale :

Durant la période de la planification centrale, l'économie algérienne était complètement étatisée et caractérisée par un interventionnisme étatique très élevé. La grande entreprise publique occupait une place importante dans la stratégie de développement. La PME (les PME privées étaient minoritaires) a été reléguée au second rang et cantonnée dans des activités périphériques. Cette représentation de l'industrialisation du haut vers le bas s'est distinguée par une faiblesse de la dynamique entrepreneuriale favorisant des entreprises à très faible productivité, assistées par la rente pétrolière.

Les pouvoirs publics ont tenté de repenser le secteur public de manière à ce que d'une part, les entreprises privées ne se trouvent pas en situation juxtaposées aux entreprises publiques et d'autre part, pour que le secteur public de son côté soit capable d'exiger sa logique de fonctionnement au secteur privé tout en préservant sa position de monopole. La PME se voit promue surtout à partir de 1982, dont le but principal est la recherche d'une certaine complémentarité avec le secteur public. Elle a été utilisée comme moyen pour faire face à la crise de l'endettement.

Durant cette période d'économie dirigée, malgré que l'état fût le premier investisseur et le principal promoteur, il n'a pas pu être producteur vu que les entreprises publiques étaient dans leurs majorités défailtantes et les PME privées soutenues se sont orientées vers la spéculation. [DAOUD.S, 2009. P 2].

2-2- PME en quête de nouvelles perspectives :

La période de libéralisation a été marquée dès le début de la décennie quatre vingt dix par l'application des réformes économiques (réformes fiscales, réformes bancaires, libéralisation des prix, libéralisation du commerce extérieur). Ces dernières convergeaient vers un certain libéralisme réclamant des avantages d'Etat facilitateurs et accompagnateurs de

l'initiative privée. Alors la PME s'est vue reconnaître un rôle essentiel dans la relance de l'économie nationale. [Ibid. P 03].

3- Genèse de développement des PME en Algérie selon «Farida Marzouk»:

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

3-1 la période 1962-1982 :

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

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

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

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

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

3-2 La période 1982-1988 :

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

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

3-3 A partir de 1988 :

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

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

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (ordonnance N°01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N°01 /18 du 12/12/2001). L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. [MARZOUK .F, 2009. P 2-3].

4- La définition de phénomène de privatisation :

La privatisation intègre dans un processus où on assiste à un changement de nature de l'intervention de l'Etat dans la gestion courante et stratégique de l'entreprise qui explique la réduction du contrôle de l'Etat sur l'entreprise.

A travers les différentes définitions proposées dans la littérature, la privatisation est étroitement liée à la notion de transfert du contrôle de l'entreprise du secteur public vers le secteur privé.

Au sens plus strict, la privatisation est l'opération par laquelle le gouvernement transfère au secteur privé les droits de propriété qu'il détient sur une entreprise publique.

Au sens le plus large, la privatisation est l'opération par laquelle le gouvernement, par recours au secteur privé, introduit des éléments de gestion dont l'objectif est la recherche du profit financier. [GLIZ. A, 2001. P 13].

4-1- Les types de privatisation :

Selon Khadîdja BENMESSOUD, dans les pays en transition, la privatisation n'est qu'une réforme parmi d'autres introduites par les programmes d'ajustement structurel, qui consiste à passer d'une économie dirigiste à une économie de marché. On peut distinguer deux types de privatisation :

- **La petite privatisation** : qui concerne des dizaines de milliers d'entités économiques de petite taille qui a permet le développement des PME privées.
- **La grande privatisation** : ou la privatisation de masse qui concerne les grands groupes industriels.

Par conséquent, la privatisation aboutit au développement de l'entreprise par le biais de deux facteurs :

1. Elle permet la création d'une classe d'entrepreneurs capables de se substituer à l'Etat.
2. Le recentrage des activités algériennes de l'Etat « providences »: ces nouvelles prérogatives vont tourner désormais autour de la mise en place d'un cadre juridico-institutionnel à partir du quel l'Etat doit définir les droits de propriété, lois sur la concurrence, la réforme fiscale et douanière, la charte « code » des investissements, puis la redistribution optimale des ressources.

Une fois privatisées les ex-entreprises publiques se doivent dans l'objectif d'efficience et de compétitivité de tenir compte de deux notions fondamentales :

- 1- L'actionnariat (l'ouverture de la propriété du capital aux privés locaux). Néanmoins, il faut éviter de brader le patrimoine national en le laissant exclusivement entre les mains des étrangers.
- 2- Le partenariat (associer le plus grand nombre de décisions).

Le programme de privatisation en Algérie a été engagé par le gouvernement à partir des années 90 dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel (PAS), qui prévoit dans l'un de ses volets, la réforme du secteur public. [BENMESSOUD. KH, 2008. P2-3].

5- Les facteurs explicatifs de l'adoption de la privatisation en Algérie :

Les réformes n'ont pas eu un impact concret sur le comportement des entreprises publiques, mais suite à une combinaison de nombreux facteurs et aux encouragements du FMI et la banque mondiale, à partir de fin des années quatre-vingt, l'Etat décide d'introduire des réformes structurelles à son économie et adopter le principe de la privatisation. Parmi les facteurs explicatifs de l'adoption de ce principe :

- L'inefficacité d'un important secteur public qui a coûté des dizaines de milliards de DA, sur lequel toute la stratégie nationale du développement économique et sociale a été bâtie.
- Le choc pétrolier de 1986 qui représente la principale source de financement extérieur de l'industrialisation.
- La crise de l'endettement qui a consacré la faillite du système.
- Le courant libéral avec sa conception du rôle économique de l'Etat.
- La croissance économique très élevée, il ne fût plus possible à l'Etat de satisfaire les nouvelles aspirations d'une jeunesse de plus en plus critique à l'égard du pouvoir. [ISLI. M, 2005. P 66].

On peut dire que la privatisation a pour objectif l'amélioration de l'efficacité économique et le redressement financier du trésor, elle permet alors le développement du secteur privé en général et de la petite et moyenne entreprise (PME) en particulier.

Donc l'ouverture de l'économie amorcée dès 1989 a entraîné un développement important de tissu de la PME et du secteur privé. Ce développement a concerné à la fois le nombre d'entreprises et leurs poids dans les différentes branches économiques.

6- Les différents obstacles qui influencent les PME/ PMI en Algérie :

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

- Difficultés d'accès aux foncier en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par le manque de transparence.
- Pratiques administratives et bureaucratiques lourdes et manque d'organisation.

- Baisse remarquable sur un plan d'encadrement, de suivi, d'accompagnement et de gestion concernant la création des PME/ PMI. [GHARBI. S, 2011. P 4].

Conclusion du chapitre:

La restructuration des entreprises publiques et les reformes économiques de la fin des années 80 s'expliquent par la transition de l'Algérie d'une économie planifiée à une économie de marché ce qui a contribué au développement des petites et moyennes entreprises qui jouent un rôle très important dans la création de richesse et d'emplois.

*Partie pratique
de la recherche*

Chapitre IV

*Présentation de dispositif ANSEJ,
Caractéristiques des micro-entreprises et des
entrepreneurs interrogés*

Préambule :

Dans ce chapitre, nous présenterons en premier lieu le dispositif ANSEJ, à savoir les démarches de la création d'entreprise, les procédures de création de la micro-entreprise et les étapes de l'accompagnement en phase de création. En deuxième lieu les entreprises d'entrepreneurs interrogés à savoir leur statut juridique, leurs effectifs, leurs activités et l'année de leur création. En dernier lieu les caractéristiques personnelles des entrepreneurs enquêtés à savoir leur âge, leur niveau d'instruction, leur situation matrimoniale, la profession du père et leur situation avant la création de leurs entreprises.

1- Présentation de dispositif ANSEJ :

Le dispositif ANSEJ informe sur les démarches à entreprendre pour créer une entreprise, oriente et aide dans la formulation de l'idée de projet, accompagne dans l'étude de projet et l'élaboration de dossier d'investissement, assiste pour l'obtention d'un crédit bancaire et notifie les aides et les avantages accordés par l'Etat pour réaliser et exploiter au mieux le projet, forme sur les techniques de gestion et assure le suivi de la micro-entreprise dès le démarrage de l'activité.

1-1 les démarches de la création d'entreprise :

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que le jeune promoteur devra franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ, mais avant d'aborder ces étapes il faudra mieux se connaître pour mesurer ses capacités à entreprendre. Pour cela, il est nécessaire de faire un bilan de sa personnalité.

-Pour connaître :

- Ses points forts.
- Ses points faibles.

-Pour vérifier :

- Son envie d'entreprendre.
- Ses compétences.
- Ses moyens (temps, acceptation des contraintes....).

- Ses appuis en termes humains et financiers.

Une fois convaincu de sa motivation de créateur d'entreprise, voici les étapes à franchir :

1-1-1 La recherche de l'idée :

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.

1-1-2 L'élaboration du projet :

Après avoir vérifié sa motivation personnelle pour son projet d'entreprise, il peut entreprendre l'élaboration de son projet qui comporte cinq (05) grands volets :

▪ Le volet économique :

Définir exactement le produit, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- Connaitre les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses.
- Connaitre la demande : ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? en quelle fréquence ?...).
- Déterminer les ventes prévisionnelles.
- Définir une stratégie commerciale : en matière de prix, de distribution et de communication.

▪ Le volet humain :

L'équipe de l'entreprise :

- Le créateur.
- Les associés.
- Les salariés.

▪ **Le volet technique :**

Le choix du matériel doit tenir compte :

- Des caractéristiques du produit ou service à réaliser.
- Des quantités à produire.
- Rechercher l'utilisation optimale du matériel.
- Eviter la sous utilisation ou la sur utilisation du matériel.

▪ **Le volet financier :**

L'étude financière permet de vérifier :

- La cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources.
- La rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent de décider de :

- Réaliser le projet.
- Reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques.
- Ou d'abandonner le projet.

▪ **Le volet juridique :**

C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

1-1-3 montage de l'entreprise :

Le créateur doit établir un planning des tâches bien articulées, de réalisation de son projet.

1-1-4 Le démarrage de l'activité :

C'est une étape décisive car :

- L'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement.

- Le créateur change de statut pour être chef d'entreprise.

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

- Mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise.
- Analyser et corriger à temps les écarts éventuels.

1-2 Procédures de création de la micro entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ :

1-2-1 Les caractéristiques de la micro-entreprise :

- La micro-entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs.
- Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles. Les activités commerciales sont exclues.
- Le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars.
- La micro-entreprise est créée et se développe dans un environnement économique et social particulier.
- Le ou les jeunes promoteurs doivent contribuer à l'investissement de création ou d'extension par apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement.

1-2-2 Les procédures de création de la micro-entreprise :

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissements:

a. L'investissement de création :

Il porte sur la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.

- Condition d'éligibilité :

Pour être éligible au dispositif ANSEJ et bénéficier de son aide les jeunes promoteurs doivent répondre aux quatre (04) conditions suivantes :

- Etre chômeur.
- Etre âgé entre 19 et 35 ans. Pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à 40 ans avec l'engagement de créer trois (03) emplois permanents (y compris les associés).
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.
- **Dossier à fournir :**

Le jeune promoteur formalise son dossier qui doit être établi en six (06) exemplaires deux (02) exemplaires pour l'ANSEJ (antenne et direction générale), trois (03) exemplaires pour la banque et un (01) exemplaire pour l'intéressé.

Le dossier est réparti comme suit :

- **Dossier administratif :**
 - Six (06) extraits de l'acte de naissance n° 12.
 - Six (06) copies égalisées de la carte nationale d'identité ou six (06) certificats de nationalité.
 - Six (06) copies égalisées de la pièce justificative de qualification (diplôme, certificat de travail...).
 - Six (06) certificats de résidence.
 - Deux (02) photos.
- **Dossier financier :**
 - Six (06) factures pro forma des équipements (en hors taxes).
 - Six (06) factures pro forma d'assurance multirisques ou tous risques des équipements en TTC.
 - Six (06) devis d'aménagement des locaux (en hors taxes), s'il ya lieu.
- **Dossier pour CNAS et CASNOS :**
 - Un (01) extrait de l'acte de naissance n°12.
 - Un (01) extrait de rôle.
 - Une (01) copie l'égalisées de la carte nationale d'identité.

▪ **Dossier à fournir pour la banque :**

- 03 demandes à monsieur le directeur de la banque (mentionner le montant de crédit bancaire).
- Original de l'attestation d'éligibilité plus 03 copies légalisées.
- Original dossier plan d'affaire plus 03 copies légalisées.
- Original des attestations de non affiliation CNAS et CASNOS plus 03 copies légalisées.
- 03 copies du dossier déposé à l'ANSEJ.
- 03 copies légalisées du registre de commerce / carte d'artisan/ carte fellah / agrément.
- 03 copies légalisées du bail de location ou acte de propriété (02 années renouvelable).
- 03 copies de déclaration d'existence.
- Original plus 02 copies légalisées du casier judiciaire.
- 03 copies légalisées du statut juridique pour les sociétés.

➤ **Les montages financiers :**

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ :

- Le financement triangulaire :

C'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux qu'on trouve dans les tableaux suivants :

- **Niveaux 01** : Le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA.

-Tableaux N° 01 :

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

- **Niveaux 02** : Le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA.

-Tableaux N° 02 :

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

-Le financement mixte :

Dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ :

-La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux, voire les tableaux qui suivent :

- **Niveaux 01** : Le montant de l'investissement jusqu'à 5.000.000 DA.

-Tableaux N° 03 :

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
71%	29%

- **Niveau 02** : Le montant de l'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

-Tableaux N°04:

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
72%	28%

➤ **Aides financières et avantages fiscaux :**

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases :

- **Phase réalisation :**

• **Aides financières :**

En plus du prêt non rémunéré indiqué dans les tableaux ci-dessus, trois autres prêts non rémunérés sont accordés aux jeunes promoteurs :

-Un prêt non rémunéré de 500 000DA destiné aux diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicules ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile.

-Un prêt non rémunéré de 500 000DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activité sédentaires.

-Un prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 1 000 000DA ou profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaires de justice, expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureau d'étude et de suivi des secteurs du bâtiment ,des travaux publics et de l'hydraulique.

Ces trois prêts non rémunérés ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire faisant intervenir la banque, l'ANSEJ et le promoteur, uniquement pour la phase de création d'activité.

-La bonification des taux d'intérêts du crédit bancaire : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

-Tableau N°05 : bonification des taux d'intérêts bancaires

Les secteurs	Les wilayas	Wilayas des hauts plateaux et du sud	Autres wilayas
Secteurs prioritaires*		95 %	80 %
Autres secteurs		80 %	60 %

Secteurs prioritaire* : agriculture, hydraulique, pêche, bâtiment et travaux publics et industrie de transformation.

- **Avantage fiscaux :**

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

- Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

- Exemption du droit de mutation a titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.

- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

- **Phase exploitation :**

- Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise (pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique.

Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.

Ces avantages concernent :

- Exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP.

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions destinées aux activités des micro-entreprises.

- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et les micro-entreprises lorsqu'ils entretiennent dans la restauration des biens culturels. [Source: document fourni par l'ANSEJ].

2- La présentation des entreprises d'entrepreneurs interrogés :

SARL : AFROUNE .N

Entreprise de contrôle technique

- **Statut juridique :** SARL
- **Nombre de salariés :** 10
- **Activité de l'entreprise :** contrôle technique
- **Année de création :** 2010

EURL : FINESSE.

Maison de couture

- **Statut juridique :** EURL
- **Nombre salariés :** 08
- **Activité de l'entreprise :** la couture
- **Année de création :** 2003

SNC : CHALAL et CIE

Entreprise de cyber café

- **Statut juridique :** SNC
- **Nombre salariés :** 02
- **Activité de l'entreprise :** internet, impression, traitement de texte, gravure CD et DVD, scanner (documents et photos), toutes autres prestations de services
- **Année de création :** 2002

ETS : OUIZLI.H

Entreprise d'installation de réseaux et traitement de données.

- **Statut juridique :** ETS
- **Nombre salariés :** 01
- **Activité de l'entreprise :** installation de réseaux et traitement de données.
- **Année de création :** 2012

ETS : HADJOU.N

Entreprise des travaux de secrétariat et assistance administrative.

- **Statut juridique :** ETS
- **Nombre salariés :** 02
- **Activité de l'entreprise :** travaux de secrétariat et assistance administrative.
- **Année de création :** 2012

SNC : SAADI et GAHER

Entreprise de travaux de bâtiments tout corps d'état

- **Statut juridique :** SNC
- **Nombre salariés :** 01
- **Activité de l'entreprise :** travaux de bâtiments tout corps d'état.
- **Année de création :** 2010

E.T.B – T.C.E: IABBASSEN .H

Entreprise de travaux de bâtiments tout corps d'état

- **Statut juridique :** Individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés :** variable
- **Activité de l'entreprise :** travaux de bâtiments toutes corps d'état.
- **Année de création :** 2007

CLIM ECHO : BITA .R

Entreprise froid et climatisation

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 06
- **Activité de l'entreprise** : installation de systèmes frigorifiques et climatisation.
- **Année de création** : 2009

ENTREPRISE : ZABOUB.A

Entreprise optique plus

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 01
- **Activité de l'entreprise** : l'optique.
- **Année de création** : 2012

ENTREPRISE : IBEGDIDEN.A

Entreprise de commerce en gros, boissons non alcoolisées, lait, produit laitiers et œufs.

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 02
- **Activité de l'entreprise** : commerce en gros, boissons non alcoolisées, lait, produit laitiers et œufs.
- **Année de création** : 2011

ENTREPRISE : KHELIFA.H

Entreprise de location de véhicules avec ou sans chauffeurs.

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 02
- **Activité de l'entreprise** : lactation de véhicules avec ou sans chauffeurs.
- **Année de création** : 2011

ENTREPRISE : ZOUAOUL. Z

Entreprise de location de véhicules avec ou sans chauffeurs.

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 01
- **Activité de l'entreprise** : location de véhicules avec ou sans chauffeurs.
- **Année de création** : 2011

ENTREPRISE : OUAZAR. F

Entreprise de transport collectif de voyageurs

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 01
- **Activité de l'entreprise** : transport collectif de voyageurs.
- **Année de création** : 2011

ENTREPRISE : HEDDAD .H

Entreprise de transport de marchandises sur toutes distances

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : /
- **Activité de l'entreprise** : transport de marchandises sur toutes distances.
- **Année de création** : 2012

ENTREPRISE HAMIDOUCHE.H

Entreprise fast-food

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 02
- **Activité de l'entreprise** : fast-food
- **Année de création** : 2010

ENTREPRISE : HADDA.S

Entreprise cafétéria

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 06
- **Activité de l'entreprise** : cafétéria.
- **Année de création** : 2010

ENTREPRISE : TAKORABIT.B

Entreprise de pâtisserie

- **Statut juridique** : individuelle (personne physique)
- **Nombre salariés** : 04
- **Activité de l'entreprise** : pâtisserie et gâteaux.
- **Année de création** : 2011

3- Les caractéristiques personnelles des entrepreneurs enquêtés :

Dans ce qui suit nous allons présenter les profils des créateurs des entreprises, à savoir leur âge, leur sexe, leur niveau d'instruction, leur situation matrimoniale, la profession du père et leur situation avant la création de leurs entreprises.

Tableau N°06 : La répartition des enquêtés selon leurs âges :

Age	Fréquence	Pourcentage(%)
(25 - 31)	07	41,17
(32 - 37)	07	41,17
(38 - 43)	03	17,64
Total	17	100

D'après le tableau ci-dessus, nous constatons que l'âge des entrepreneurs enquêtés varie entre 25 et 43 ans qui sont répartis en trois catégories :

Les âges de la première catégorie de notre population d'étude varient entre 25 et 31 ans avec une fréquence de 07 qui est la catégorie la plus jeune de notre échantillon d'étude.

La deuxième catégorie varie entre 32 et 37 ans avec la même fréquence de 07.

La dernière catégorie est celle qui varie entre 38 et 43 ans avec une fréquence de 03 qui est la catégorie la plus âgée de nos enquêtés.

On déduit que la majorité des entrepreneurs interrogés sont âgés entre 25 et 37 ans, ceci s'explique à l'une des conditions de dispositifs ANSEJ qui encourage beaucoup plus les jeunes en exigeant la limite de l'âge entre 19 et 35 ans par ailleurs il est fait pour les jeunes.

Tableau N°07 : La répartition des entrepreneurs selon leurs sexes :

Le sexe	Fréquence	Pourcentage (%)
Masculin	15	88,23
Féminin	02	11,76
Total	17	100

D'après les données de ce tableau, on remarque que la majorité de nos enquêtés sont des hommes avec une fréquence de 15 par contre les femmes se représente avec une fréquence de 02 seulement.

Nous constatons la domination du sexe masculin, c'est un constat dû aux caractéristiques culturels et sociologiques du pays, qui présentent que les métiers d'entrepreneuriat sont un domaine réservé exclusivement aux hommes à cause du facteur de risque que comporte ce genre d'activité et la lenteur de ce processus qui empêche ces femmes de créer parce qu'elles ont les obligations du foyer, c'est dans ce sens qu'elle

déclare une femme âgée de 43 ans qui a créée son entreprise en 2003: « Notre société est une société d'homme avant tous, pour une femme c'est très difficile de créer et d'avancer parce qu'on est pas libre, on est pas indépendantes et nous sommes toujours liées à quelqu'un d'autre, si c'est pas le père c'est le frère et si c'est pas ce dernier on trouve le mari».

Tableau N°08 : La répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction :

Le niveau d'instruction	Fréquence	Pourcentage (%)
Secondaire	07	41,17
Universitaire	06	35,29
Moyen	04	23,52
Total	17	100

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

Premièrement, on observe le niveau secondaire avec une fréquence de 07. Ce sont des entrepreneurs qui n'ont pas réussi à avoir leur baccalauréat ce qui les a poussé à prendre la décision d'arrêter les études et de s'intéresser à la création des micro-entreprises tant qu'ils sont encore jeunes.

Deuxièmement, on trouve le niveau universitaire avec une fréquence de 06. Ce sont des universitaires diplômés dans différents domaines d'étude à savoir : l'informatique, génie mécanique, génie civil, science économique de gestion et l'optique.

Enfin, on a le niveau moyen avec une fréquence de 04 qui ont échoué dans leur étude et ils ont travaillé dans différents domaines d'activité comme le commerce par

exemple et cela afin d'acquérir une certaine expérience professionnelle et être des gens qualifiés pour permettre la création de leur propre entreprise plus tard.

Nous remarquons d'après ces résultats que le phénomène entrepreneurial est un domaine qui intéresse beaucoup de jeunes de différents niveaux d'instruction que se soit moyen, secondaire, universitaire parce que l'Etat algérien a mis beaucoup de dispositifs d'aide et d'encouragement à la création au lieu d'offrir du travail pour ces jeunes.

Tableau N°09: La répartition des enquêtés selon la situation matrimoniale :

Situation matrimoniale	Fréquence	Pourcentage (%)
Marié	09	52,94
Célibataire	08	47,05
Total	17	100

D'après les données recueillies dans ce tableau, nous constatons que la catégorie dominante est celle des mariés avec une fréquence de 09. Ce sont des personnes qui ont des responsabilités envers leur famille et qui veulent s'imposer dans la société pour assurer l'avenir de leurs enfants. On trouve ceux qui ont des femmes au foyer et ceux qui ont des femmes travailleuses dans différentes professions comme : comptables et informaticiennes.

Le reste représente la catégorie des entrepreneurs célibataires avec une fréquence de 08 qui soulignent qu'ils sont encore jeunes pour penser au mariage et assumer une charge familiale qui est éternelle.

En conclusion, la création des micro-entreprises peut s'expliquer aussi par la motivation que confère la responsabilité des entrepreneurs vis-à-vis de leur famille dans le souci de hisser leur mode de vie et de garantir un avenir stable pour leur proche.

Tableau N°10 : La profession du père des entrepreneurs :

La profession du père	Fréquence	Pourcentage (%)
Retraité	08	47.05
Commerçant	03	17.64
Fonctionnaire	03	17.64
Directeur	02	11.76
Ancien immigré	01	5.88
Total	17	100

On constate d'après les données de ce tableau que la profession des paternels des entrepreneurs interrogés est répartie en cinq catégories :

Nous remarquons que la plupart des pères sont des retraités avec une fréquence de 08, cela donc après des années du travail dont ils étaient commerçant, maçon, enseignant et inspecteur, ce qui signifie qu'il ya ceux qui ont hérité le travail de leur père, ce qui leur a permis bien-sûr d'acquérir l'expérience et de bénéficier des connaissances du père.

On trouve aussi les pères commerçants avec une fréquence de 03 de même pour les pères fonctionnaires.

On a aussi une fréquence de 02 qui présente les pères directeurs, l'un directeur de clinique et l'autre d'une école.

Un seul entrepreneur de père immigré qui a travaillé dans les différents domaines d'activité à savoir la maçonnerie, le commerce pour revenir ensuite s'installer en Algérie avec un capital financier et un bagage professionnel important ce qui a permis à son fils de s'engager et de créer sa propre entreprise.

En analysant ce tableau on peut déduire que malgré la diversité des professions exercés par les paternels des enquêtés ces derniers ont réussi la création de leur propre micro-entreprise en faisant recours au dispositif ANSEJ, ce la signifie que la profession du père n'a pas d'influence sur la création c'est à dire ils ne sont pas de traditions entrepreneuriales.

Tableau N°11 : Les anciennes activités des entrepreneurs :

Ancienne activité	Fréquence	Pourcentage (%)
Simple salarié	08	10
commerçant	05	40
autres	03	25
Cadre	02	10
Chômeur	02	15
Total	20	100

*Le total est plus de (17) vu la multiplicité des réponses des entrepreneurs.

D'après les données de ce tableau nous constatons que la situation des entrepreneurs avant la création de leur entreprise se diffère d'un enquêté à l'autre.

En premier lieu, on a les simples salariés qui représentent la catégorie la plus dominante dans notre population d'étude avec une fréquence de 08. Ce sont les gens qui ont travaillé chez d'autres comme manœuvre, maçon, informaticien, conducteur travaux, commerçant et receveur, pour l'accumulation d'un savoir faire et d'un capital financier dans le but d'investir ce dernier dans la création d'une micro-entreprise et ce afin de travailler à leur compte et être surtout des indépendants.

En deuxième lieu, les entrepreneurs commerçants avec une fréquence de 05. Ce sont des personnes très sociables caractérisées par une bonne aptitude de communication avec la clientèle et une bonne maîtrise de fonctionnement du marché de travail.

En troisième lieu, on trouve d'autres entrepreneurs qui ont exercé des fonctions libérales avec une fréquence de 03, qui étaient comme coiffeur et menuisier.

En dernier lieu, on trouve la catégorie des entrepreneurs cadres avec une fréquence de 02, qui ont travaillé dans des entreprises publiques, le cas d'un entrepreneur qui a travaillé dans l'entreprise portuaire de Bejaia comme un chef de groupe sécurité, Anne GILLET a démontré que « se sont des cadres qui ont travaillé dans l'entreprise publique, ils ont un niveau d'instruction élevé qui désirent de mettre à profils leurs expériences dans le secteur privé ». [GILLET.A, 2004. P 130]. La fréquence de cette catégorie

d'entrepreneurs est en équivalence avec le dernier groupe des enquêtés qui sont des chômeurs et qui n'ont jamais travaillé avant la création de leur entreprise.

On peut déduire que ces anciennes activités ont un impact sur le processus de création surtout dans la gestion de leurs entreprises.

Chapitre V

*Processus de création de l'entreprise et
trajectoire des entrepreneurs*

Préambule :

Dans ce chapitre nous allons présenter en premier lieu, les principaux thèmes relatifs au processus de création de la micro-entreprise à savoir l'idée de création, les motivations lors de la création, les difficultés rencontrées lors de la création, la résolution de ces dernières, la source du capital investi par les entrepreneurs dans leurs entreprises, l'ajout du capital propre lors de la création, la contribution de la famille dans le processus de création de l'entreprise, les personnes ayant contribué à cette création et les types de soutiens bénéficiés par les entrepreneurs de la part de leurs familles. En deuxième lieu, l'impact de la formation initiale des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises, la nécessité d'avoir une formation en entrepreneuriat pour les porteurs de projet, enfin l'influence de l'expérience professionnelle des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises.

1- Processus de création d'entreprise:

Dans les tableaux suivants nous présenterons l'ensemble des facteurs déclenchant la création d'une micro-entreprise.

Tableau N°12 : Répartition des enquêtés selon l'idée de création:

L'idée de création	Fréquence	Pourcentage (%)
Personnelle	12	70,58
D'un ami	02	11,76
Du père	01	5,88
Le frère	01	5,88
Le mari	01	5,88
Total	17	100

Selon les données de ce tableau on constate que l'idée de création de l'entreprise vient dans un premier lieu des entrepreneurs eux-mêmes avec une fréquence de 12. Parmi les raisons qui ont poussé ces derniers d'avoir cette idée, on trouve l'ambition de créer leur propre entreprise, la maîtrise de domaine d'activité et l'amour du métier dès leur enfance.

En deuxième lieu, on remarque que les amis étaient la source d'idée de création avec une fréquence de 02 « c'était l'idée d'un ami qui m'a proposé et encouragé à créer notre propre entreprise, parce qu'il a un local et moi j'ai un diplôme dans le domaine, cela m'a motivé à investir dans l'activité», affirme un entrepreneur âgé de 36 ans, a créé son entreprise 2002.

En dernier lieu, l'idée de création d'un seul entrepreneur vient du père de même pour l'idée du frère et du mari. Ces entrepreneurs sont ceux qui sont inspirées par l'un des membres de leur famille, qui ont appris le métier et acquis une expérience professionnelle rapidement dans le domaine, ce qui leur a permis de réussir la création de leur entreprise.

On déduit que l'idée de créer une entreprise revient en premier lieu aux entrepreneurs eux-mêmes par leurs motivations et ambitions personnelles d'être libre et autonome. En deuxième lieu par l'influence de leurs amis et en dernier lieu ceux qui sont motivés et encouragés par l'un des membres de leur famille que se soit père, frère ou mari.

Tableau N°13 : Les motivations des entrepreneurs lors de la création:

Motivation lors de la création	fréquence	Pourcentage (%)
Gagner du profit pour être stable et réussir dans la vie	15	31,91
Evoluer dans le domaine	11	23,40
Etre indépendant et autonome	09	19,14
Imposer dans la société et avoir une marque sur le marché	07	14,89
Amour de métier	05	10,63
Total	47*	100

*Le total est plus de 17 en vu de multiplicité des réponses.

D'après le tableau ci-dessus les motivations qui ont incité les jeunes à la création de leurs entreprises sont réparties en 05 catégories :

En premier lieu, les entrepreneurs enquêtés ont créé leurs entreprises pour des raisons économiques avec une fréquence de 15. Ce qui signifie que ces derniers s'engagent dans cette activité pour gagner beaucoup d'argent, être stable et offrir une belle vie pour leur famille.

En deuxième lieu, l'adéquation entre la formation et l'activité a motivé certains entrepreneurs à créer leurs entreprises avec une fréquence de 11, c'est-à-dire ils ont créé par le souhait de développer leur domaine et évoluer dans ce dernier, comme il a dit l'un des enquêtés âgé de 32 ans qui a créé son entreprise en 2010: « je voulais suivre mon domaine pour avoir plus de connaissances et aller plus loin dans ce domaine ».

En troisième lieu, le désir d'être indépendant et autonome avec une fréquence de 09. On remarque que la majorité de nos enquêtés affirment qu'ils peuvent pas continuer à travailler chez les autres et être des simples salariés qui n'ont même pas le pouvoir de prendre des décisions, pour cela ils préfèrent gérer leurs propres affaires et être les responsables de leurs entreprises sans dépendre d'une autre personne.

En quatrième lieu, la motivation de s'imposer dans la société et avoir une marque sur le marché de travail avec une fréquence de 07. L'une de nos enquêtés affirme : « je voulais s'imposer dans la société, avoir un certain nom pour servir mon pays et exporter mon produit à l'étranger ». (Agée de 43 ans, a créé son entreprise en 2003).

En dernier lieu, l'amour du métier a motivé un nombre restreint d'entrepreneurs à créer leurs entreprises, pour eux : « l'amour du métier veut tout dire parce que lorsque on aime un métier la réussite vient sans aucun problème ».

On déduit, en premier lieu que pour nos enquêtés leurs motivations sont les mêmes ainsi que leurs objectifs lors de la création, en deuxième lieu que les facteurs motivationnels les plus pertinents qui ont poussé ces entrepreneurs à créer leurs entreprises sont économiques, puis l'ambition d'évoluer dans le domaine et la motivation d'être indépendant et autonome dans leurs vie active.

D'après toutes ces informations on constate aussi que ces motivations déterminent certaines caractéristiques des entrepreneurs qui reflètent ce qui a été souligné par **JULIEN. Pierre-André et MARCHESNAY. Michel** dans la partie théorique. En premier lieu, l'entrepreneur est motivé par l'ambition de gagner de profit pour servir sa famille et son entourage. En deuxième lieu, il possède un caractère d'indépendance par le souhait de

créer sa propre entreprise et être autonome et en dernier lieu, l'entrepreneur est un opportuniste qui veut occuper une place sur le marché et s'imposer dans la société.

Tableau N°14 : Les difficultés rencontrées par les entrepreneurs lors de la création de leurs entreprises :

Difficultés rencontrées	Fréquence	Pourcentage (%)
Administratives	20	62,5
Financières	05	15,62
Matière première et matériel	04	12,5
Main d'œuvre qualifiée ou non qualifiée	03	9,37
Total	32*	100

*Le total est plus de 17 en vu de la multiplicité des réponses de certains enquêtés.

Conformément aux résultats du tableau ci-dessus, on constate que l'ensemble des entrepreneurs ont rencontré des difficultés d'ordre administratif avec une fréquence de 20. Cela est dû à la lenteur et la lourdeur des procédures administratives, comme il l'avait affirmé l'un des enquêtés : « la bureaucratie de l'administration algérienne est l'origine d'un énorme retard dans la réalisation de nos projets, une affaire de 10 minutes peut prendre 10 mois, si ce n'est pas plus » (Agé de 32 ans, a créé son entreprise en 2012). En effet, durant les entretiens la plupart des entrepreneurs font des grimaces en parlant sur la bureaucratie et la paperasse. Cela confirme ce qui a été souligné dans la partie théorique par **GHARBI. Samia** où elle assure que la lenteur des procédures administratives est l'un des obstacles qui influence la PME en Algérie.

On remarque aussi les entrepreneurs qui ont parlé de difficultés financières avec une fréquence de 05. Cela peut s'expliquer par l'obligation de versement d'un capital c'est ce qu'on appelle un apport personnel pour le financement du projet qui est l'une des conditions d'éligibilité exigé par le dispositif ANSEJ, « à l'époque il faut investir 10%, cette somme est très lourde pour un jeune porteur de projet qui a des charges et des dépenses familiales donc j'étais obligé de prêter de l'argent auprès de mes amis pour pouvoir s'engager ». Affirme un entrepreneur âgé de 32 ans qui a créé son entreprise en 2011.

Comme on trouve des enquêtés qui étaient confrontés à des entraves concernant la matière première qui est trop chère et la non disponibilité du matériel chez le fournisseur avec une fréquence de 04. Cela s'explique aussi par le dispositif ANSEJ qui exige l'achat des équipements et du matériels en hors taxes, ce qui provoque la perte de beaucoup du temps, « le fournisseur ne respecte pas les délais de livraison du matériel, j'ai remboursé deux échéances à la banque et j'ai même pas commencé mon activité, sincèrement le facteur du temps n'a pas de valeur au niveau de nos administrations ». Affirme l'un des entrepreneurs âgé de 32 ans, a créé son entreprise en 2010.

En plus des difficultés citées auparavant, on a certains entrepreneurs qui ont des problèmes de main d'œuvre que se soit qualifiée ou non qualifiée cela s'explique que la plupart des algériens veulent être des patrons en bénéficiant des aides offertes par les différents dispositifs (ANSEJ, ANDI CNAC,...).

Tableau N°15 : La résolution des difficultés rencontrées par les entrepreneurs enquêtés :

Les solutions adoptées	Fréquence	Pourcentage (%)
Recours aux réseaux sociaux	11	64,70
Solutions personnelles	06	35,29
Total	17	100

D'après les données de ce tableaux, on constate que la majorité de ces entrepreneurs ont fait recours aux réseaux sociaux que se soit par l'intervention des membres de leurs familles, « c'est grâce à l'aide de mon père que j'ai réussi à créer cette entreprise, il m'a beaucoup aidé par l'utilisation de ses connaissances et ses réseaux sociaux pare ce que mon père est un président directeur général qui a de bonnes relations au niveau de différents organismes et organisations». Affirme un enquêté âgé de 32 ans qui a créé son entreprise en 2012. Ou par l'utilisation d'autres relations personnelles par exemple les amis.

Par contre, certains enquêtés n'ont pas fait recours aux réseaux sociaux pour résoudre leurs difficultés et ce avec une fréquence de 06. L'ensemble de ces entrepreneurs

affirment que la résolution de leurs obstacles était par des sacrifices, la résistance à la lourdeur des procédures administratives, les déplacements demandés par les différentes administrations (ANSEJ, BANQUE,...) et enfin par la volonté de créer une entreprise et réussir dans la vie, un enquêté nous a dit : « la volonté fait vivre et avec cette dernière qu'on peut résister et ne jamais lâcher ou décourager ». (Agé de 35 ans, a créé son entreprise en 2010).

On constate que la plupart des entrepreneurs ont fait recours aux liens sociaux pour régler leurs affaires administratives, ce qui explique que l'entrepreneur algérien ne peut pas avancer ou réussir dans le lancement de son projet sans l'aide et l'intervention d'autres personnes.

Tableau N°16 : La source du capital investi par les entrepreneurs dans leurs entreprises :

Capital investi	Fréquence	Pourcentage (%)
Source personnelle	08	47,05
Source familiale	05	29,41
Capital des amis	04	23,52
Total	17	100

En fonction des données de ce tableau, on constate en premier lieu que certains entrepreneurs ont pu créer leurs propres entreprises grâce au capital personnel accumulé après des années de travail dans plusieurs et différentes activités exercées avant d'entreprendre l'entreprise avec une fréquence de 08. Un enquêté nous a affirmé : « qu'il est nécessaire de travailler avant de s'engager dans n'importe quel projet parce que mon capital investi est le fruit de 3ans du travail ». (Agé de 31 ans, a créé son entreprise en 2011).

On remarque en deuxième lieu, la contribution familiale à la création de l'entreprise avec une fréquence de 05. Cela s'explique par l'aide des parents à leurs fils qui ont une responsabilité de les soutenir dans le besoin, il ya aussi l'aide de l'époux à sa femme c'est

le cas d'une femme enquêtée qui a dit « j'ai réussi à créer cette entreprise grâce l'aide de mon mari qui est toujours à mes cotés ». (Agée de 30 ans, a créé son entreprise en 2011).

On trouve en dernière lieu, certains entrepreneurs qui ont prêté de l'argent auprès des amis avec une fréquence de 04. Cela s'explique surtout par la motivation et le sentiment de se débrouiller tout seul sans faire recours à la famille, cela revient aussi au manque de moyens financiers de leurs familles.

On peut déduire que l'origine du capital investi par la plupart de ces entrepreneurs est personnel qui est une source gagnée par l'exercice de différentes activités avant la création, vient aussi de l'aide des parents à leurs fils qui vivent pour eux et enfin les entrepreneurs qui n'ont pas fait recours à leurs familles car ils voulaient créer seuls sans l'aide des membres de leurs familles.

Tableau N°17 : Répartition des entrepreneurs selon l'ajout du capital propre lors de la création :

L'ajout du capital propre	Fréquence	Pourcentage (%)
Ils ont ajouté	15	88,23
Ils n'ont pas ajouté	02	11,76
Total	17	100

On constate d'après les données de ce tableau que la majorité de nos enquêtés ont ajouté de leur capital propre lors de la création de leurs entreprises avec une fréquence de 15. Ce qui veut dire que les avantages fournis par l'ANSEJ ont servi juste pour l'achat du matériel cela permet aux entrepreneurs de diminuer uniquement les coûts de création. En effet durant les entretiens l'ensemble de ces entrepreneurs font des grimaces en répondant à cette question, ils affirment qu'ils ont ajouté beaucoup d'argent surtout pour le matériel parce que pendant la durée du retard causée par la lenteur des procédures administratives, les prix du matériel augmente et cette augmentation est une charge personnelle pour l'entrepreneur, comme il ya des matériels qui ne sont pas disponibles au niveau de l'ANSEJ donc l'entrepreneur est obligé de chercher et d'aller acheter ailleurs. Ils ont ajouté aussi pour louer les locaux dont l'agence « ANSEJ » demande toujours un bail de

location de deux ans qui est très difficile à avoir, plus l'aménagement de ces locaux, sans oublier les frais de la matière première parce que les machines travaillent pas sans cette dernière et de la main d'œuvre parce que pour garder un salarié il faut avoir un budget pour payer les salariés à temps, sans prendre compte aussi des frais concernant le registre de commerce, les assurances, le fonds de garantie et le fonds de roulement car lors de lancement de l'entreprise il faut avoir un capital financier important qui va permettre de couvrir toutes les charges de l'entreprise, c'est dans ce sens qu'affirme l'une de nos enquêtés : « ce qui m'a offert l'ANSEJ ce n'est qu'une goûte pour moi, cette dernière m'a donné du matériels mais j'ai pas pu avoir tout parce que à force de travailler et de développer mon créneau je me suis retrouvé dans une situation de manque du matériels et de machines surtout avec l'évolution de la technologie et l'apparition de nouvelles techniques et astuces ». (Agée de 43 ans, a créé son entreprise en 2003).

L'autre catégorie concerne les entrepreneurs qui n'ont pas ajouté de l'argent lors de la création de leurs entreprises avec une fréquence de 02. Parce que leurs activités ne nécessitent pas vraiment un capital financier important pour le lancement de leurs entreprises. L'un de nos entrepreneurs a dit «le crédit qui m'a offert l'ANSEJ est équivalent avec les prix du matériels ainsi j'ai pensé de prendre cet argent somme par somme pour ne pas dépenser tout à la fois ».Affirme une enquêtée âgée de 30 ans qui a créé son entreprise en 2011.

On déduit que lors de la création d'une entreprise le capital financier est un facteur indispensable qui permet de couvrir tout les besoins et les charges de l'entreprise en termes de matériel, de la main d'œuvre, de la matière première et du fonds de roulement.

Tableau N°18 : La contribution de la famille dans le processus de création de l'entreprise :

Contribution de la famille	Fréquence	Pourcentage (%)
L'existence de cette contribution	14	82,35
L'absence de cette contribution	03	17,64
Total	17	100

Dans ce tableau ci-dessus, on constate la contribution des membres de la famille dans le processus de création avec une fréquence de 14. Cela explique l'importance de soutien familial surtout en phase de démarrage du projet qui est une étape très difficile pour la majorité des entrepreneurs comme il nous a dit un enquêté : « on travail tous ensemble, mon père, ma femme, mes frères et mes sœurs, chacun à son soutien que se soit dans la gestion, dans le nettoyage ou même en donnant des petites sommes d'argent pour améliorer les activités de l'entreprise ». (Agé de 32 ans, a créé son entreprise en 2011).

On trouve aussi l'absence de rôle de la famille dans le processus de création avec une fréquence de 03. Ces entrepreneurs affirment que la situation financière de leurs familles ne permet pas d'aider ces derniers, le cas d'un enquêté qui a dit : « on est passé par une période difficile, c'est moi qui aide ma famille et qui remontre leurs morales ». (Agé de 39 ans, a créé son entreprise en 2012).

On déduit que l'apport familial dans le lancement de projet facilite à tout porteur de projet le démarrage de son activité et la concrétisation de son projet.

Tableau N°19 ; Les personnes ayant contribué à la création de l'entreprise :

Personnes contribuées	Fréquence	Pourcentage (%)
Parents	09	45
Frères et sœurs	06	30
Autres	05	25
Total	20*	100

*Le total est plus de 17 en vu de multiplicité des réponses.

D'après les données de ce tableau, on constate la contribution et l'aide des parents dans la création de l'entreprise avec une fréquence de 09, car ces derniers ont une responsabilité vis-à-vis de leurs fils qui consiste à assurer les meilleures conditions de vie et un bon avenir pour leurs enfants. Ce qui explique que le partenaire d'entrepreneur en Algérie est les parents.

On trouve aussi le soutien des frères et sœurs dans le processus de création avec une fréquence de 06. Cela s'explique par l'attachement fraternel et le sentiment de solidarité qui règne entre les membres de la famille.

Enfin, on a la contribution d'autres personnes avec une fréquence de 05. Cela peut être expliqué par l'aide des cousins, oncles et tantes pour certains entrepreneurs dans le lancement de leurs projets.

On déduit que les personnes ayant contribué à l'aide des porteurs de projet sont en premier lieu les membres de la famille: les parents, frères et sœurs. En deuxième lieu les cousins et les oncles, cela explique l'existence des liens forts et de relation de sang entre les membres de la famille algérienne.

- **Les types de soutiens bénéficiés par les entrepreneurs de la part de leurs familles :**

D'après les données recueillies durant nos entretiens on a constaté que la majorité des entrepreneurs interrogés ont été soutenus par leur famille par un soutien moral avec des encouragements, des conseils et l'utilisation des réseaux sociaux pour faciliter à leurs enfants le démarrage de leur activité.

On a aussi certains qui ont bénéficié d'un soutien financier ce dernier type est un peu faible parce que le capital investi par la majorité des entrepreneurs enquêtés est une source personnelle cela est dû au manque de moyens financiers de leurs familles et leurs motivations de s'engager seul afin de sentir le sentiment de responsabilité dans la prise de décision et dans la gestion de leur vie.

On remarque la domination de soutien moral, nos enquêtés ont affirmé que lorsque une personne a été soutenue moralement c'est l'essentiel pour nous.

2- La représentation de la formation initiale et l'expérience professionnelle des entrepreneurs:

Dans ce qui suit nous allons précéder à l'analyse d'un ensemble de tableaux dans le but de démontrer le rôle de la formation initiale et l'expérience professionnelle des entrepreneurs dans la gestion de leurs entreprises.

Tableau N°20 : L'impact de la formation initiale des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises.

L'impact de la formation initiale	Fréquence	Pourcentage (%)
Elle a un impact sur la gestion	11	64,70
Elle n'a pas d'impact sur la gestion	06	35,29
Total	17	100

Le tableau ci-dessus montre l'impact de la formation initiale des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises. En effet, on constate que cette formation a un impact sur la gestion des entreprises avec une fréquence de 11. Cela s'explique par l'adéquation entre leur formation initiale et le mode de gestion de leur entreprise, la majorité d'entre eux ont déclaré que cette formation les a aidé dans les processus de gestion parce qu'il ya ceux qui ont étudié durant leurs cursus des modules intitulés gestion de l'entreprise, informatique de gestion et ceux qui se sont engagés dans des activités en fonction de leurs formations initiales, par exemple on a deux ingénieurs en génie civil qui ont créé des entreprises de travaux du bâtiments et deux informaticiens qui ont créé des entreprises du cyber café. Leurs formations initiales leur a permis aussi d'acquérir des qualités comportementales à savoir les techniques de communication et de dialogue avec les clients, les salariés, les gestionnaires,...etc.

D'un autre coté on remarque que la formation initiale n'a pas d'impact sur la gestion de l'entreprise avec une fréquence de 06. Cela s'explique par l'inadéquation entre la formation initiale et les activités exercées par les entrepreneurs. Ces derniers affirment qu'ils ont des niveaux secondaires et ils n'ont pas vraiment une base importante, cela se

justifie aussi par le fait qu'ils ont une expérience dans le domaine ce qui leur a aidé à gérer leurs entreprises convenablement, un enquêté nous a dit « ma formation initiale c'est juste un petit bagage, pour moi le niveau scolaire ça n'a rien avoir avec le commerce, mais se sont les deux ans d'expériences qui m'ont vraiment aidé dans la gestion de mon entreprise et si on compare entre un diplômé avec quelqu'un qui a l'expérience professionnelle c'est ce dernier qui va être plus habile et apte à gérer son entreprise ». (Agé de 33 ans, a créé son entreprise en 2012).

On déduit que la formation est très intéressante parce qu'elle joue un rôle très important dans l'exécution et la gestion de leurs tâches.

Tableau N°21 : La nécessité d'avoir ou d'acquérir une formation en entrepreneuriat pour les porteurs de projet :

La nécessité d'une formation entrepreneuriat	Fréquence	Pourcentage (%)
La formation en entrepreneuriat est nécessaire	12	70,58
La formation en entrepreneuriat n'est pas nécessaire	05	29,41
Total	17	100

Les données de tableau ci-dessus montrent que la formation en entrepreneuriat est nécessaire aujourd'hui pour le porteur de projet avec une fréquence de 12. En effet, durant les entretiens il ya ceux qui font des grimaces disant que c'est une formation indispensable, pour nous un porteur de projet il faut qu'il est dans le domaine et qu'il soit formé pour avoir une base et gérer ses affaires facilement, parce que comme ainsi on aura à faire aussi à des concurrences dans le bon sens, l'un de nos enquêté a dit « avant de plonger il faut savoir nager ». (Agé de 35 ans, a créé son entreprise en 2010).

Par contre pour certains entrepreneurs la formation en entrepreneuriat n'est pas nécessaire pour le porteur de projet avec une fréquence de 05. En effet, ils affirment que

cela dépend de domaine d'activité à exercer par exemple le domaine de transport, il suffit juste d'aimer le métier, d'avoir un permis de conduite et une expérience dans le domaine.

Nous déduisons que la formation en entrepreneuriat apparaît comme un facteur nécessaire pour le porteur de projet, ce dernier doit être formé dans le domaine, par contre pour certains entrepreneurs c'est un facteur en plus qui n'est pas nécessaire parce que tout dépend de l'activité exercée par le porteur de projet.

Tableau N°22 : L'influence de l'expérience professionnelle des entrepreneurs interrogés sur la gestion de leurs entreprises :

L'influence de l'expérience professionnelle	Fréquence	Pourcentage (%)
L'acquisition de connaissances, la maîtrise de domaine et du savoir faire	14	82,35
L'expérience acquise n'a pas d'influence	02	11,76
Pas d'expérience professionnelle	01	5,88
Total	17	100

Nous constatons d'après les résultats de ce tableau l'influence de l'expérience professionnelle des entrepreneurs sur la gestion de leurs entreprises avec une fréquence de 14. En effet, la majorité de nos enquêtés ont affirmé l'apport de leurs expériences professionnelles acquises auparavant. Cette dernière a facilité la gestion de leurs entreprises en tant que porteurs de projet débutants, elle leur a permis d'acquérir beaucoup de connaissances, d'informations et un savoir faire important ce qui a aidé ces entrepreneurs à éviter les risques et les erreurs, de dépasser les difficultés de la paperasse et gagner beaucoup de temps, l'un de nos enquêtés a déclaré : « pour moi l'expérience professionnelle est la source, c'est mon chemin vers la réussite, on peut dire que c'est la clé de la réussite de n'importe quelle entreprise » (Agé de 31 ans, a créé son entreprise en 2007).

En deuxième lieu, certains entrepreneurs ont affirmé que leurs expériences professionnelles n'a pas d'influence sur le processus de gestion de leurs entreprises avec une fréquence de 02, parce que l'ancienne activité exercée n'est pas la même avec la tâche exercée dans son entreprise, les domaines sont tout a fait différents.

En dernier lieu, on trouve un seul entrepreneur qui n'a pas d'expérience professionnelle parce qu'il été un chômeur.

On déduit l'importance de l'expérience professionnelle dans la maîtrise et la gestion de domaine d'activité qui englobe tout : une bonne communication avec la clientèle, de bonnes connaissances sur le fonctionnement de marché du travail, une responsabilité et confiance en soi, qui conduit sans aucun doute à la réussite et le développement de l'entreprise.

Chapitre VI

*Processus d'accompagnement de la part de
dispositif ANSEJ et attitudes des entrepreneurs
envers ce dernier*

Préambule :

Dans ce chapitre on a évoqué en premier lieu des thèmes relatifs au processus d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ à savoir les raisons qui ont poussé les entrepreneurs interrogés à choisir exactement le dispositif ANSEJ, le remboursement de dettes à ce dernier et la réalisation des objectifs de départ. En deuxième lieu les thèmes relatifs aux attitudes des entrepreneurs envers ce dispositif ANSEJ à savoir les attitudes des entrepreneurs vis-à-vis de l'investissement auprès de cette agence et la procédure poursuivie lors de la création de leurs entreprises.

1- Processus d'accompagnement de la part du dispositif ANSEJ :

Dans les tableaux suivants on a réparti les entrepreneurs selon les raisons de choix de dispositif ANSEJ, le remboursement de leurs dettes envers ce dernier et la réalisation des objectifs visés lors de la création.

Tableau N°23 : Les raisons qui ont poussé les entrepreneurs interrogés à choisir exactement le dispositif ANSEJ.

Les raisons de choix	Fréquence	Pourcentage (%)
Par rapport à son financement	10	31,25
La plus médiatisée	08	25
Par rapport à l'âge des entrepreneurs	06	18,75
Par rapport à l'apport personnel investi	04	12,50
Par rapport à la durée de crédit	04	12,50
Total	32*	100

*le total est plus de 17 en vu de multiplicité des réponses.

En fonction des données de ce tableau, on constate que le choix de dispositif ANSEJ pour la majorité d'entrepreneurs est par rapport à son financement avec une fréquence de 10.

En effet, ils ont affirmé que l'ANSEJ est plus avantageuse en comparaison avec d'autres dispositifs (CNAC, ANGEM, ANDI), premièrement elle finance jusqu'à 2 milliards, deuxièmement son financement est triangulaire par contre l'ANGEM et l'CNAC font un financement mixte c'est-à-dire c'est juste entre le promoteur et le dispositif à l'absence de la banque, en dernier lieu elle a un fonds de garantie qui est créé afin de garantir les crédits accordés par les banques aux micro-entreprises créées dans le cadre de ce dispositifs c'est-à-dire une fois que l'entrepreneur a déclaré faite c'est ce fonds qui va rembourser à la banque et à l'ANSEJ.

Certains entrepreneurs ont choisi l'ANSEJ pour les accompagner parce qu'elle est médiatisée ils entendent souvent parler de l'ANSEJ ainsi il ya beaucoup de jeunes qui ont fait recours à ce dispositif et ils ont fait même des extensions pour leurs entreprises, cela avec une fréquence de 08.

Pour certains enquêtés le choix de ce dispositif est par rapport à leur âge qui ne dépasse pas 35ans avec une fréquence de 06. En effet, ils défendent l'idée que c'est un dispositif créé pour financer les jeunes promoteurs comme nous.

Il ya aussi ceux qui ont choisi l'ANSEJ par rapport à l'apport personnel investi et la durée de crédit accordée avec une fréquence de 04. Ces entrepreneurs ont affirmé que l'apport personnel est une somme abordable à l'époque ils investissent juste 10% et maintenant c'est encore moins à raison de 1%, leur choix est lié aussi à la durée de crédit accordée par cette agence pendant 13 ans, les 3ans premières l'entrepreneur rembourse rien, 5ans pour la banque et les autres années (5ans) pour l'ANSEJ.

On déduit que le choix des entrepreneurs de ce dispositif est lié seulement à ces cinq raisons avantageuses à savoir : le financement de l'ANSEJ, son image, l'âge des entrepreneurs, l'apport personnel investi et la durée de remboursement du crédit.

Tableau N°24 : Le remboursement de dettes des entrepreneurs à l'ANSEJ :

Remboursement de dettes à l'ANSEJ	Fréquence	Pourcentage (%)
Pas encore	09	52,94
Au cours de les rembourser	05	29,41
Remboursées	03	17,64
Total	17	100

En fonction des résultats de tableau ci-dessus, on constate que la majorité des entrepreneurs n'ont pas remboursé leurs dettes envers l'ANSEJ avec une fréquence de 09, parce qu'ils ont commencé à rembourser à la banque et l'ANSEJ vient après cette dernière. Ils affirment aussi qu'ils ont du temps vu que l'ANSEJ les a attribué une durée de 3ans pour commencer leur remboursement, l'un de nos enquêtés a dit : « je peux rembourser mais je préfère attendre parce que je vais commencer le remboursement à partir de 2015 ». (Agé de 36 ans, a créé son entreprise en 2002).

On a des entrepreneurs qui sont entrain de rembourser leurs dettes avec une fréquence de 05. Ces derniers affirment qu'ils ont pu rembourser la première et la deuxième échéance à l'ANSEJ, l'un des entrepreneurs nous a dit : « j'ai remboursé la totalité à la banque, j'ai reçu même une attestation de remboursement, actuellement j'ai remboursé deux échéances à l'ANSEJ au même temps je suis entrain de préparer le projet d'extension il me manque juste quelques papiers, sachez que pour faire une extension il faut finir d'abord le remboursement à la banque». (Agé de 31 ans, a créé son entreprise en 2007).

Certains enquêtés ont remboursé leurs dettes et ce avec une faible fréquence de 03, ils démontrent qu'ils étaient à jour dans leurs travail pour qu'ils seront à jour à la banque et l'ANSEJ, d'ailleurs ils sont dans la phase d'extension.

Tableau N°25 : La réalisation des objectifs de départ :

Les objectifs de départ	Fréquence	Pourcentage (%)
Objectifs non réalisés	10	58,82
Objectifs réalisés	07	41,17
Total	17	100

Conformément aux résultats de ce tableau on constate que l'ensemble des entrepreneurs interrogés n'ont pas atteint leurs objectifs de départ avec une fréquence de 10, parce que leurs objectifs ne se limitent pas à la création d'une entreprise dont ils pensent pouvoir faire des extensions pour élargir et développer leurs activités, on a aussi parmi eux ceux qui sont confrontés aux différentes difficultés et obstacles dans leurs parcours professionnel par exemple, les problèmes de marché du travail il ya trop de concurrence, le manque de la main d'œuvre qualifiée, le problème de loyer qui est cher, l'absence du travail pour ceux qui ont des TPM et les retards administratifs.

Par contre il ya certains entrepreneurs qui ont pu réaliser leurs objectifs avec une fréquence de 07. Ces derniers ont réussi à créer leurs propre entreprise après un énorme travail et de sacrifice, ils affirment que le démarrage est un peu difficile mais avec le sérieux et la volonté tout devient facile, une femme nous à dit : « j'ai réussi à créer ma propre entreprise comme j'ai fait une bonne extension, il me reste un seul objectif c'est de pouvoir exporter mon produit à l'étranger et je suis sur que je vais l'atteindre ». (Agée de 43 ans, a créé son entreprise en 2003).

On peut dire que l'ensemble des entrepreneurs interrogés envisagent d'autres objectifs par exemple l'extension de leurs entreprises cela est lié à la nature humaine qui demande toujours de faire plus d'amélioration et de richesse.

2- Attitudes des entrepreneurs envers le dispositif ANSEJ :

Dans ce qui suit nous allons montrer les attitudes des entrepreneurs envers le dispositif ANSEJ (attitudes négatives et positives), ainsi que la procédure poursuivie par ces derniers lors de la création de leurs entreprises.

Tableau N°26 : Attitudes des entrepreneurs enquêtés vis-à-vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ :

Attitudes d'entrepreneurs	Fréquence	Pourcentage (%)
Négatives	13	76,47
Positives	04	23,52
Total	17	100

En fonction des données de tableau ci-dessus, on constate que la majorité d'entrepreneurs ont des attitudes négatives avec une fréquence de 13. En effet, durant l'entretien il ya certain qui font des grimaces disant qu'il ya pas d'étude réelle de projet d'après le dispositif ANSEJ parce qu'ils font juste des études globales d'une manière superficielle, on peut dire qu'ils font des études standards en changeant seulement le nom, le prénom et la date de naissance du porteur de projet et ils regardent seulement le diplôme ou l'attestation du travail pour donner un avis favorable ou défavorable même s'ils ont trafiqué cette dernière. Cela veut dire qu'il ya un manque de suivi et d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ, l'un des entrepreneurs nous a dit : « qu'il ya pas de sérieux et de suivi au niveau de l'ANSEJ ils ont perdu complètement mon dossier, ils font juste des formalités simples c'est-à-dire des formules mathématiques beaucoup plus financière ». (Agé de 31 ans, a créé son entreprise en 2009).

On trouve aussi certains entrepreneurs qui ont des attitudes positives avec une fréquence de 04. Ils affirment qu'au niveau de l'ANSEJ font d'étude réelle pour les jeunes qui veulent travailler sérieusement et à ceux qui ont de connaissances dans cette agence, une femme enquêtée a déclaré : « sincèrement ils m'ont fait une bonne étude de projet, étape par étape parce que mon mari est dans le domaine, il a un registre de commerce et des

connaissances sociales au niveau de l'ANSEJ ». (Agée de 30, a créé son entreprise en 2011). Selon Patrick VALEAU : « les dispositifs d'accompagnement visent à communiquer aux entrepreneurs des informations relatives à l'environnement institutionnel et économique de l'entreprise, à leurs transférer des compétences techniques telles que la gestion de trésorerie, à les aider à mûrir leur projet, voire, à leurs insuffler un esprit plus entreprenant ». [VALEAU.P, 2006. P 31]. Mais dans notre cas on déduit qu'il ya un manque d'accompagnement et de suivi parce que l'ANSEJ ne fait pas vraiment d'étude réelle et approfondie de projet le fait qu'elle finance beaucoup de projets où il n'ya pas du travail par exemple le domaine des transports donc elle traite des dossiers et ne cherche pas à comprendre.

- La procédure poursuivie par les entrepreneurs lors de la création de leurs entreprises :

L'ensemble de ces entrepreneurs ont suivi presque les mêmes démarches de création de leurs micro-entreprises. En effet, durant les entretiens la majorité des enquêtés ont bougé leurs têtes disant que c'est une longue histoire et c'est un immense dossier, la première chose à faire c'est qu'on a un dossier administratif à fournir en ce qui concerne les factures pro formats, attestation du travail, devis d'assurance pour voir le taux de crédit, attestation de non affiliation à la CNAS et la CASNOS ,...etc. Après il s'agit de passer par la commission qui est un ensemble de questions où tu vas essayer de développer l'idée de projet à la présence de 17 membres: représentant d'emploi, représentant de la chambre de commerce, représentant de wali, les banquiers on a cinq (BNA, BEL, CPA, BDL, BADR), chambre d'agriculture, chambre artisanale, chambre PME, directeur de l'ANSEJ et l'accompagnateur du promoteur, attendre une durée selon les demandeurs de projet. Une fois que tu as eu un avis favorable il te donne une attestation d'éligibilité, puis il s'agit de préparer des papiers pour l'activité : le registre de commerce, le statut juridique, les cartes de visite,...etc. Après c'est l'étape de préparation d'un dossier pour la banque, une fois que tu as eu un accord bancaire, le promoteur va actualiser son dossier c'est-à-dire il s'agit de renouveler les factures pro formats parce que les prix du matériel changent, renouveler le devis d'assurance, payer le fonds de garantie pour l'assurance du projet, après tout cela l'ANSEJ va te faire des calculs sur l'apport personnel à verser et ils vont vérifier s'il existe un local après il te donne le premier chèque pour aller à la banque autrement dit le premier chèque de commande pour aller chez le

fournisseur, donc on est arrivé à la décision de phase de réalisation cela veut dire une fois que le matériel est disponible chez le fournisseur le porteur de projet peut commencer son activité.

L'ensemble de nos entrepreneurs interrogés ont jugé négativement cette procédure parce que ça prend beaucoup de temps une année ou plus, elle est très lente, inutile et compliquée, il ya trop d'anomalies et trop de bureaucratie, ce qui les a poussé à faire les propositions suivantes afin que l'ANSEJ améliore ses prestations :

- faciliter la procédure de création en réduisant la paperasse et accélérer cette dernière pour gagner du temps, faire une étude approfondie avant le lancement d'un projet donnée pour voir la disponibilité du travail ou l'indisponibilité du travail, faciliter les démarches avec d'autres organisations par exemple la banque, financer et lancer des projets pour les jeunes qui sont vraiment dans le domaine, accompagner et suivre le promoteur étape par étape, former ce dernier par l'application d'une formation de gestion d'entreprise, travailler avec plus de transparence parce qu'il existe trop de corruption au niveau de ce dispositif et mettre fin aux interventions illégales.

Les résultats de l'enquête :

L'enquête qu'on a effectué auprès des entrepreneurs de la région d'AKBOU, qui ont crée leurs micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ, nous a 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 et de vérifier chacune de nos hypothèses de recherche concernant le rôle de la formation initiale et de l'expérience professionnelle de l'entrepreneur dans le développement et la réussite de son entreprise, l'absence d'une étude réelle de projet et d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ rend la concrétisation du projet difficile ainsi que les attitudes négatives des entrepreneurs vas- a- vis de l'investissement auprès de ce dispositif.

On a constaté que la formation initiale avec une fréquence de 11 et l'expérience professionnelle avec une fréquence de 14 apparaissent comme un facteur indispensable et nécessaire pour la création et la gestion de l'entreprise .En effet, les savoirs acquis par cette formation ainsi que les pratiques et les compétences acquises par les anciennes activités des créateurs d'entreprise permettent d'enrichir leur potentiel en vue de résoudre facilement l'ensemble des difficultés et d'obstacles auxquels ils sont confrontés, d'avoir une bonne maîtrise de leur domaine et d'assurer le développement et la réussite de leurs entreprises qui est une chose réelle confirmée par nos enquêtes.

Notre recherche nous a révélé que l'absence d'une étude réelle de la part du dispositif ANSEJ rend la concrétisation du projet difficile, pour cela la plupart des entrepreneurs jugent négativement cet investissement auprès de ce dispositif avec une fréquence de 13. Ils affirment que l'Etat facilite et aide les jeunes porteurs de projet à créer leurs propres entreprises mais le manque de suivi et d'accompagnement diminue les possibilités de la réalisation du projet, c'est pour cela qu'ils disent : « chaque entrepreneur doit faire une étude personnelle pour son projet». C'est d'après ça qu'on a confirmé ces hypothèses.

Nous avons déduit que l'entrepreneur de la région d'AKBOU c'est quelqu'un qui souffre de la lenteur des procédures administratives et de la présence d'une grande corruption au niveau de ce dispositif ce qui explique le manque de la transparence dans leur travail qui empêche tous promoteurs d'entreprendre leurs projets de création.

On peut conclure que nos trois hypothèses sont littéralement confirmées.

Conclusion générale

Conclusion :

L'enquête que nous avons menée auprès des entrepreneurs créateurs des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ, nous a permis de comprendre le processus de création et la politique d'accompagnement des entreprises créées dans le cadre de ce dernier, en montrant le rôle des caractéristiques socioprofessionnelles des promoteurs et l'impact de cette politique d'accompagnement dans la concrétisation de leurs projets.

En effet, on a constaté que les entrepreneurs dans la région d'Akbou sont des personnes âgées entre 25 et 43 ans, d'un niveau d'instruction qui varie entre moyen, secondaire et universitaire, l'idée de la création pour la majorité d'entre eux est personnelle, leur motivation majeure est de gagner plus d'argent, ils sont confrontés à plusieurs difficultés qui revient le plus souvent à la lourdeur administrative et pour résoudre leurs différents obstacles ils font appel aux réseaux sociaux, leur capital investi provient d'une source personnelle, familiale ou empruntée auprès des amis, ils ont bénéficié de la contribution de leur famille dans la création de l'entreprise ce qui a facilité le lancement de leur projet et le démarrage de leur activité, ils se basent sur leurs formations initiales et leurs expériences professionnelles dans la gestion de leurs entreprises, leurs attitudes vis-à-vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ pour la plupart des entrepreneurs sont négatives vu le manque d'accompagnement et de suivi au niveau de ce dispositif.

A cet effet, on a constaté qu'il est nécessaire pour l'entrepreneur de disposer d'un certain nombre de conditions comme la formation initiale et l'expérience professionnelle pour la prise de risque et la réussite de son entreprise, ces conditions permettent de surmonter toutes les difficultés rencontrées lors de la création d'entreprise.

Le manque d'accompagnement, de suivi et l'absence de formation de la part de dispositif ANSEJ sont à l'origine de la forte demande des porteurs de projet, ce qui empêche les responsables de cet organisme de fournir un service de qualité mais malgré cela les porteurs de projet doivent être suivis et accompagnés au moins durant les premières années de création de leurs activités et travailler surtout avec plus de transparence, tout cela assure sans aucun doute la réussite et la survie des entreprises des entrepreneurs.

Liste bibliographique

Liste bibliographique

I. Les ouvrages :

1. ABDOU. Abderrahmane, BOUYACOUB. Ahmed et autres. Entrepreneur et PME, approches algéro-française. Edition l'ARMATTAN, 2004.
2. FAYOLLE .Alain. Entrepreneuriat, apprendre à comprendre. Edition DUNOD, paris, 2004.
3. FAYOLLE. Alain. L'intrepreneuriat, chambre de commerce et d'industrie de paris DFEM, Advancia, Avril 2008.
4. HERNANDEZ. Emile-Michel. Le processus entrepreneurial. Edition l'HARMATTAN, paris, 1999.
5. HISRICH. Robert. D. et PETERS. Michael. L'entrepreneurship. Edition ECONOMICA, paris, 1989.
6. JULIEN, Pierre-André et MARCHESNAY. Michel. L'entrepreneuriat. Edition ECONOMICA, PARIS, 1996.
7. PAILLE. Pierre et MUCCHIELLI. Alex. L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales. Edition ARMAND COLIN /VUEF, paris, 2003.
8. PERETTI. Jean-Marie. Ressources humaines et gestion du personnel. 2^{ème} édition Vuibert, paris 1991.
9. QUIVI. Raymond et LUC VEN. Campenhoudt. Manuel de recherche en sciences sociales. 2^{ème} édition DUNOD, paris, 1995.
10. STEINER. Philippe. La sociologie économique. Edition la DECOUVERT et SYROS, paris 1999.
11. TORRES. Olivier. Les PME. Edition FLAMMARION, paris, 2001.
12. TRIGILIA. Carlo. Sociologie économique. Edition ARMAND COLIN, paris 2002.
13. VERSTREATE. Thierry. Histoire d'entreprendre les réalités de l'entrepreneuriat. Edition EMS, paris 2000.
14. VERSTREATE. Thierry et SAPORTA. Berstrand. Création d'entreprise et entrepreneuriat. Edition de l'ADREE, janvier 2006.

II. Les revues :

1. Actes de la recherche en sciences sociales. Vol – 41, février 1982.
2. Entreprise et histoire. L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues, 2004/1-N°35.
3. Les Cahiers du CREAD. Création et développement territorial. Problématique, état des lieux et expérience, Alger, N° 73-2005.
4. Les cahiers du CREAD. Entrepreneuriat et développement économique, Alger, N°73-2005.
5. Les Cahiers de CREAD. La création d'entreprise en Algérie. Alger, n°73-2005.
6. 8^{ème} Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. PME en Algérie : de la création à la mondialisation, Suisse, Octobre 2006.
7. Colloque International. Création d'entreprises et territoires. Tamanrasset, décembre 2006.
8. La revue des Sciences de Gestion. Quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise, 2006/3-N° 219.
9. Revue Interventions économiques: genèse, actualité et évaluation.Org/737, 33/2006.
10. Revue de l'entrepreneuriat. L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute. Vol 5, n°1, 2006.
11. La privatisation : opportunité pour le développement des PME. Université de Lille 1-France, 2008.
12. Revue Economie et Mangement. PME et compétitivité en Algérie, 2009.
13. 11^{ème} Journée scientifique du Réseau Entrepreneuriat. La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, Canada, mai 2009.
14. Cahiers du LAB.RII. document de travail. Les PME/PMI an Algérie : Etat des lieux, N°238-Mars 2011.
15. Colloque international. Croissance, création d'emploi et répartition dans un contexte de mondialisation. Tunisie, juin 2012.
16. . Les sociologues de l'économie face aux économistes. L'objet de la sociologie économique. Université de Poitiers cedex ICOTEM.

III. Dictionnaires :

1. CLAUD. Daniel et BASUREAU. Frank. Dictionnaire de l'économie et des sciences sociales. Edition NATHAN, paris, 2006.
2. MAHE. Henri de BOISLANDELLE. Dictionnaire de gestion, vocabulaire, concept et outils. Edition ECONOMICA, 1998.
3. PERETTI. Jean-Marie. Dictionnaire des ressources humaines. Edition LIBRAIRIE VUIBERT, septembre 2001.

IV. Thèses de doctorat :

1. GLIZ. Abdelkader. Valeur de l'entreprise et méthode de privatisation dans un contexte de transition vers l'économie de marché. Thèse de doctorat d'état en sciences économiques, Université d'Alger, 2001.

V. Webiographie :

1. [http. // www.angem.dz.org](http://www.angem.dz.org).
2. Décret exécutif N° 94-188 du 06 juillet 1944 portant statut de la CNAC.

...

Les annexes

Annexe N°01 : Guide d'entretien

I. Les données personnelles sur l'entrepreneur :

1-Quel est votre âge ?

2-Sexe ?

3-Quel est votre niveau d'instruction ?

4-Quelle est votre situation familiale (matrimoniale) ? La profession de l'épouse et le nombre d'enfant ?

5-Quelle est la profession de votre père et quel est son niveau d'instruction ?

6-Quelle est votre formation avant la création ?

7-Quelle était votre situation avant d'entreprendre votre entreprise ? Avez-vous déjà travaillé avant la création ?

II. Les données sur l'entreprise :

1-Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?

2-Quel est le statut de votre entreprise ?

3-Quelle est la date de sa création ?

4-Quel est le nombre de vos salariés ?

III. Questions sur le processus de création de l'entreprise :

1-Comment avez-vous eu l'idée de créer votre entreprise ? Etes-vous influencés par quelqu'un ?

2-Quelles sont vos motivations lors de la création ?

3-Avez-vous effectué une étude de marché avant le lancement de votre entreprise ? Si oui comment ?

4-Avez-vous rencontré des difficultés lors de la création de votre entreprise ? Si oui les quelles et comment vous les avez résolu ?

5-Quelles est la source ou l'origine du capital investi dans votre entreprise ?

6-Quel étaient vos objectifs lors de la création ?

7-Est-ce-que vous avez ajouté de votre capital propre lors de la création? Si oui pourquoi ?

8-Est-ce-que les membres de votre famille ont contribué dans le processus de création ? Si oui, qui sont ? Autrement dit avez-vous eu un soutien financier ou matériel de la part des parents, proches ou associés avant le lancement de votre entreprise ? Qu'elle est leur contribution ?

9-Actuellement avez-vous remboursé vos dettes envers eux ? Si non pourquoi ?

IV. La représentation de la formation initiale et l'expérience professionnelle des entrepreneurs :

1-Est-ce-que votre formation initiale vous a aidé dans la gestion de votre entreprise ? Si oui comment si non pourquoi ?

2-Pensez-vous que la formation en entrepreneuriat est nécessaire aujourd'hui pour les porteurs de projet ?

3-Quelle était votre profession avant la création de votre entreprise ? Et est-ce-que votre ancienne activité vous a t'elle influencé sur la réussite de votre entreprise ?

4-Est-ce- que votre expérience professionnelle vous a aidé dans la gestion de votre entreprise ?

V. Questions sur le processus d'accompagnement de la part de dispositif ANSEJ et sur les attitudes des entrepreneurs envers ce dernier :

1-Pourquoi vous avez choisi exactement le dispositif ANSEJ pour vous accompagné ?

2-De fait que vous êtes accompagné par l'ANSEJ, est-ce-que vous êtes arrivé à rembourser vos dettes ?

3-Comment pouvez-vous m'expliquer la procédure poursuivie lors de la création ?

4-Comment vous l'a jugé ?

5-Quelles sont vos attitudes vis-à-vis de l'investissement auprès de l'ANSEJ ? Et est-ce-que il ya une étude réelle de projet d'après l'ANSEJ ?

6-Que proposez-vous à l'ANSEJ afin d'améliorer ses prestations ? Quelles sont vos propositions et recommandations ?

7-L'étape actuelle est-ce-que vous avez réussi à réaliser vos objectifs de départ ? Si non pourquoi ?

8-Quels conseils donneriez vous à un jeune porteur de projet et désirant créer sa propre entreprise ?

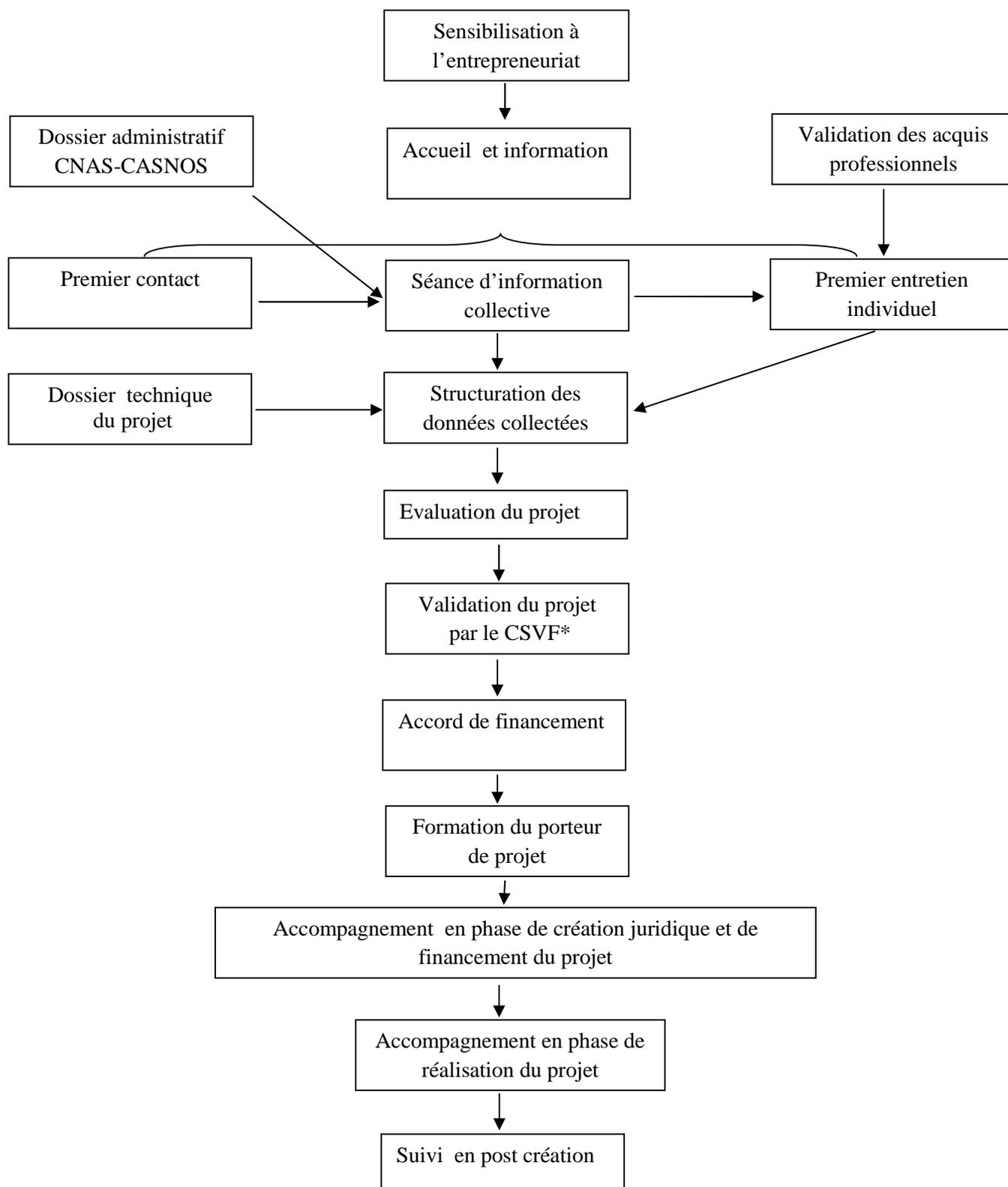
**Annexe N°02 : Répartition de projets financés au niveau de l'ANSEJ
par sexe du gérant du 01/01/2012 au 31/12/2013 au niveau de la wilaya
de Bejaia**

Secteur	Nombre de micro entreprise financées	Nombre d'emplois correspondant	Masculin	Féminin	taux
Service	752	1428	610	142	18,88%
Artisanat	227	512	199	28	12,33%
Agriculture	100	174	95	5	5,00%
Transport frigorifique	130	175	126	4	
Transport marchandises	1893	2661	1854	39	2,06%
Transport de voyageurs	37	60	37	0	0,00%
Industrie	122	314	92	30	24,59%
BTPH	740	1760	737	3	0,41%
Pêche	0	0	0	0	
Profession libérale	64	117	38	26	40,63%
Maintenance	5	18	5	0	
Hydraulique	26	96	25	1	3,85%
Total	4096	7315	3818	278	6,79%

Annexe N°03 : Répartition des projets financés au niveau de l'ANSEJ
par sexe du gérant au niveau de la commune d'AKBOU pour l'année
2012

Secteur d'activité	Féminin	Masculin	Total général
Agriculture		01	01
Artisanat	01	18	19
BTPH		21	21
Hydraulique		02	02
Industrie	07	15	22
Professions libérales	07	03	10
Services	12	45	57
Transport frigorifique	02	14	16
Transport marchandises	03	129	132
Transport voyageurs		03	03
Total général	32	251	283

Annexe N° 04: Les étapes de l'accompagnement en phase de création :



*CSVF : Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets.