

Université Abderrahmane MIRA - Bejaia
Faculté des Sciences Economiques, de Gestion et Commerciales
Département des Sciences Economiques

Mémoire préparé pour l'obtention du diplôme de Magister
Option : Dynamique Economique, Développement Local et Territoires

Sous le thème :

**La problématique de la promotion de
l'entrepreneuriat face aux contraintes
socioéconomiques de l'environnement local
en Algérie : Cas de la Wilaya de Bejaia**

Présenté par :

MOULOUD Abdenour

Sous la direction de :

Pr BELATTAF Matouk

Devant le jury composé de :

- Pr. KHELADI Mokhtar (Université de Béjaia). Président
- Dr. MELIANI Hakim (Université de Sétif). Examineur
- Dr. BOUKRIF Moussa (Université de Béjaia). Invité
- Pr. BELATTAF Matouk (Université de Béjaia). Rapporteur

Octobre 2010

A mes parents
à mes frères & soeurs
à toute ma famille
& à tous mes amis

Abdenour

REMERCIEMENT

Mes remerciements s'adressent d'abord à mon encadreur le professeur Matouk BELATTAF, qui m'a initié à la recherche en sciences économiques depuis mes premiers cours de post-graduation. Je le remercie surtout de m'avoir soutenu tout au long de mon mémoire avec ses conseils et orientations et d'avoir toujours répondu favorablement à mes appels lorsqu'il s'agit des études.

Je tiens à remercier aussi mon Père et le Professeur Abdelmajid DJENANE, pour m'avoir précieusement aidé, motivé et encouragé sans relâche, et ce, tout au long de mes recherches.

Mes remerciements s'adressent aussi aux membres du jury, pour avoir accepté d'évaluer mon travail, à savoir le Professeur Mokhtar KHELADI, le Docteur Hakim MELIANI et le Docteur Moussa BOUKRIF. C'est un grand honneur pour moi de voir leurs noms figurer sur mon mémoire.

Je n'oublierai pas de remercier le Conseil pour le Développement de la Recherche en Sciences Sociales en Afrique (CODESRIA) et le Centre National de Recherche en Anthropologie Sociale et Culturelle (CRASC) pour nous avoir accueilli en novembre 2009 à Oran, dans le cadre de l'organisation de l'atelier méthodologique sous-régional sur les sciences sociales pour l'Afrique du Nord, sous le thème : «Terrains et théories de l'enquête qualitative ». Session conduite par trois personnes ressources, à savoir le Professeur Matouk BELATTAF de l'université de Béjaia, le Professeur Omar DERRAS de l'université d'Oran et le Professeur Amri LAROSSI de l'université de Tunis (Tunisie). Qu'ils en soient chaleureusement remerciés.

Enfin, que tous ceux qui m'ont aidé, de près ou de loin, à réaliser ce modeste travail trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude. Il s'agit surtout, du personnel des agences : Andi, Ansej, Angem et Cnac, du personnel de la DPAT, DPME, CAM et CCI et de toutes les personnes qui m'ont accordées des entretiens dans le cadre de mon enquête de terrain.

Abdenour MOULOU

Bejaia, le 19 juillet 2010

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AAPOP : Appui aux Associations Professionnelles et aux Organisations Patronales
AFD : Agence Française de Développement
AMC : Associations de Micro-crédit
AMSED : Association Marocaine de Solidarité et de Développement
ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements
ANDPME : Agence National de Développement de la Pme
ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit
ANIREF : Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune
APSI : Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements
BADR : Banque d'Agriculture et de Développement Rural
BDL : Banque de Développement Local
BEA : Banque Extérieure d'Algérie
BM : Banque Mondiale
BNA : Banque Nationale d'Algérie
BTPH : Bâtiment, Travaux Publics et Habitas
CADAT : Caisse Algérienne d'Aménagement du Territoire
CALPI : Comité d'Assistance, de Localisation et de Promotion des Investissements
CALPIRF : Comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et de la régulation du foncier
CAM : Chambres de l'Artisanat et des Métiers
CGCI-PME : Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement
CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNES : Conseil National Economique et Social
CNI : Conseil National des Investissements
CPA : Crédit Populaire d'Algérie
DA : Dinar Algérien
DEVED : Développement Économique Durable
DPAT : Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire
DPME : Direction de la Petite et Moyenne Entreprise

DPS : Demande de Prestation de Service
EGZI : Entreprises de gestion des Zones Industrielles
EPE : Entreprises Publique Economique
FCE : Forum des Chefs d'Entreprises
FCMG : Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs
FGAR : Fonds de Garantie des Crédits aux PME
FMI : Fonds Monétaire International
FNAM : Fédération Nationale des Associations de Microcrédit au Maroc
FNSEJ : Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes
GTZ : Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
GUD : Guichets Uniques Décentralisés
IDE : Investissements Directs Etrangers
IMF : Institutions de Micro-Finance
JO : Journal Officiel
LFC : Loi de finance Complémentaire
ME : Moyenne entreprise
MPPI : Ministère de Participation et de la Promotion des Investissements
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement
OMC : Ordonnance relative à la Monnaie et au Crédit
ONG : Organisation Non Gouvernementale
OSCIP : Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé
PAS : Programme d'Ajustement Structurel
PE : Petite Entreprise
PME : Petite et Moyenne Entreprises
PNM : Programme National de Mise à niveau
PNR : Prêt Non Rémunéré
PSCE : Plan de soutien à la croissance économique
RGPH : Recensement Général de la Population et de l'Habitat
TPE : Très Petite Entreprise
URBA : Centres d'études et de réalisation en Urbanisme
ZI : Zones Industrielles
ZAC : Zones d'Activité et de Commerce

TABLE DES MATIERES

	Page
Introduction générale	6
Partie I : L'entrepreneur et son environnement socioéconomique	10
Introduction à la partie I	10
Chapitre I : L'entrepreneur dans la théorie économique	11
1. L'origine du concept	12
11. Son premier emploi dans la langue française	12
12. Son entrée dans la théorie économique avec Richard Cantillon	12
2. L'entrepreneur dans la pensée classique et la théorie microéconomique	13
21. L'entrepreneur marginalisé chez les classiques anglais	13
22. Capacité de jugement de l'entrepreneur dans la tradition française avec J.B. Say	14
23. L'entrepreneur absent de la théorie microéconomique	17
3. L'entrepreneur et l'esprit du capitalisme	17
31. La puissance du capitalisme : K. Marx	17
32. La rationalité et le calcul : Weber et Sombart	19
33. L'entrepreneur innovateur de J. Schumpeter	20
4. L'incertitude, risque et information : Hayek, Kirzner et Knight	24
41. Incertitude et ignorance : Friedrich Von Hayek	24
42. La vigilance de l'entrepreneur : Israël Kirzner	26
43. Le risque et l'incertitude : Frank Knight	27
5. L'entrepreneur est une incarnation divine : G. Gilder	28
6. L'entrepreneur, sa famille et son réseau : M. Casson	29
7. L'entrepreneur calculateur à la recherche de son propre profit : J.M Keynes	30
Chapitre II : Environnement d'entrepreneur et promotion de l'entrepreneuriat	32
1. Environnement de l'entrepreneur : Aspects définitionnels	32
11. Le macro-environnement	33
111. La dimension socioéconomique	33
112. La dimension institutionnelle	33
113. La dimension technologique	33
114. La dimension culturelle	34
115. La dimension écologique	34
12. Le micro-environnement	34
121. Les clients	34
122. Les fournisseurs	34
123. Les prêteurs de capitaux	34

124. Les salariés et les proches collaborateurs	35
125. Les structures locales de soutien à la création d'entreprises	35
13. L'environnement personnel et le capital social de l'entrepreneur	35
131. Le poids de la famille	35
132. L'importance des relations amicales et personnelles	36
133. Le capital social de l'entrepreneur	36
2. Les contraintes liées à la promotion de l'entrepreneuriat	38
21. Stabilité et sécurité	39
211. Le problème des droits de propriété sur la terre et d'autres biens	39
212. Crimes et délits	40
213. Les expropriations non indemnisées	41
22. Réglementation et fiscalité	42
221. Difficultés d'exécution des contrats	42
222. Règlements sur la faillite des entreprises	42
223. Paiement des taxes et impôts	44
23. Financements et infrastructure	45
231. Le secteur financier	45
232. L'infrastructure	46
24. Main-d'oeuvre et marchés du travail	47
241. Problème de la main d'œuvre qualifiée	47
242. Législation du travail	48
3. Politique publique pour un meilleur environnement entrepreneurial	49
31. Quel environnement propice à l'entrepreneuriat ?	49
311. Une politique macroéconomique saine	50
312. Un environnement microéconomique propice	50
313. Un environnement juridique, réglementaire et administratif favorable	50
32. Pour une meilleure politique publique de promotion de l'entrepreneuriat	51
321. La nécessité de la cohérence des politiques	51
322. Services d'aide et d'accompagnement des entreprises	51
323. L'investissement dans l'infrastructure et la création de parcs industriels	52
4. Le rôle de l'enseignement et des médias dans la promotion de l'entrepreneuriat	53
41. L'enseignement et l'entrepreneuriat	53
411. Pourquoi faut-il développer l'enseignement de l'entrepreneuriat?	53
412. La relation entre université et entrepreneuriat	53
42. Promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise dans les médias	54
421. Différents types d'émissions de télévision abordant les questions entrepreneuriales	54
422. Promouvoir l'entrepreneuriat dans les autres médias	55
Conclusion de la partie I	56

Partie II : Entrepreneuriat en Algérie : Dynamisme et limites socioéconomiques	57
Introduction à la partie II	57
Chapitre III : Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie	58
1. Entrepreneuriat en Algérie : Quelques repères historiques	59
11. Avant 1962 : Colonisation et industrialisation dépendante	59
12. De 1962 à 1980 : Période de légitimation et du gigantisme industriel	59
13. De 1980 à 1990 : Un début d'ouverture avec la restructuration du secteur public	61
14. La décennie 1990 marque un tournant dans la transition à l'économie de marché	62
15. A l'aube du nouveau millénaire : Regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat et le secteur privé	63
2. Evolution de la création d'entreprises en Algérie	64
21. Démographie des PME en Algérie : Entre dissolution et création récente	64
211. Evolution de la population des PME privées en Algérie (2001 – 2009)	64
212. Entre création, réactivation et radiation : Démographie de la PME en Algérie	65
22. Répartition sectorielle et prégnance de la micro entreprise	66
221. Répartition sectorielle	66
222. Mouvement des PME par tranche d'effectif (2007 – 2009)	66
23. Diversité de la répartition spatiale	69
231. Répartition spatiale des PME privées en Algérie	69
232. Concentration par habitant	70
3. Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie	73
31. Agence Nationale de Développement des Investissements « ANDI »	73
32. Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune « ANSEJ »	74
33. Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit « ANGEM »	77
34. Caisse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC »	79
4. Entre éligibilité des projets et le rejet bancaire : Bilan de ces dispositifs	80
41. Bilan du dispositif Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeunes	80
42. Bilan du dispositif Agence Nationale de Gestion du Micro-cédit	82
43. Bilan du dispositif Caisse Nationale d'Assurance Chômage	84
5. Entre textes et réalités du terrain : Les autres structures d'appui et d'accompagnement	85
51. L'Agence National de Développement de la PME (ANDPME)	85
52. Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR)	86
53. La Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement (CGCI-PME)	88
54. Les pépinières d'entreprises et les centres de facilitations	89
Chapitre IV : Quelques contraintes à la faible création d'entreprises en Algérie	91
1. La contrainte du financement	92
11. Des banques publiques au secours du secteur public	92
12. Lourdeurs dans l'octroi des crédits et rejet bancaire	93
13. Absence de coordination entre les banques et les différents dispositifs	95
14. Absence d'institutions de microfinance	95

2. Les contraintes liées aux défaillances de l'administration	98
21. L'environnement administratif peu favorable	98
22. Les structures d'accompagnement inefficaces	100
23. La centralisation administrative	101
3. La contrainte du foncier	102
4. Manque d'ONG, absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs et le faible rôle de la société civile	106
5. Le faible rôle des collectivités locales dans la vie économique des Pme	109
Conclusion de la partie II	112
Partie III : Terrain d'étude, méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête	113
Introduction à la partie II	113
Chapitre V : Terrain d'étude : Quelques indicateurs socioéconomiques	114
1. Présentation de la wilaya de Bejaia	114
11. Situation géographique et relief	114
12. Organisation Administrative	115
13. Population et Emploi	115
14. Infrastructures économiques	117
141. Le réseau routier	117
142. L'infrastructure portuaire	117
143. L'infrastructure aéroportuaire	117
15. Opportunités d'investissement	118
151. Agriculture	118
152. Industrie	118
153. Mines et Carrières	119
154. Tourisme et Artisanat	119
155. Pêche et ressources halieutiques	119
2. Données globales sur les Pme privées dans la Wilaya de Bejaia	120
21. Evolution de la dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia	120
22. Répartition des Pme privées et des emplois par secteur d'activités	122
23. Répartition des Pme et des emplois par secteurs d'activité regroupés	124
24. Répartition spatiale des Pme par Daïras	126
25. Densité des Pme sur le territoire de la wilaya de Bejaia	127
Chapitre VI : Méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête	130
1. Méthodologie de la recherche	130
11. Enquête auprès des entrepreneurs	130
111. Objectif de l'enquête	113
112. Echantillonnage	113
113. Confection du questionnaire et son mode d'administration	136
12. Enquête auprès des personnes ayant renoncé à la création de leurs entreprises	138
121. Objectif de l'enquête	138

122. Echantillonnage	138
123. Confection du questionnaire et son mode d'administration	138
2. Analyse des résultats de l'enquête	139
21. L'entrepreneur face aux contraintes socioéconomiques de son environnement local	140
211. Quelques données globales sur la structure de notre échantillon	140
222. Profil et trajectoire socioéconomique	141
223. Le comportement de l'entrepreneur : Entre logique sociale et logique économique	145
224. L'entrepreneur et son environnement socioculturel : Quelle influence ?	151
225. Accès au financement : Entre voies formelles et informelles	154
226. Climat des affaires et relation avec l'administration	157
22. Les jeunes initiateurs de projets à la recherche d'appuis et d'accompagnement	161
221. Quelques données globales sur les personnes enquêtées	161
222. Les dispositifs publics vus par les jeunes initiateurs de projets	162
223. Le degré d'information des jeunes initiateurs de projets	163
224. Quelques contraintes à l'initiative entrepreneuriale	165
Conclusion de la partie III	172
Conclusion générale	173
Bibliographie	177
Annexes	187

Introduction générale

L'économie algérienne a connu de profonds bouleversements depuis le début des années 90' en raison du passage de l'Algérie de l'économie administrée à l'économie de marché. Ce processus entrepris dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave.

Le passage vers l'économie de marché est un chemin de croix surtout pour un pays comme l'Algérie qui a tenté de grandir à l'ombre du socialisme¹. L'engagement résolu du pays dans la voie du libéralisme a libéré les énergies entrepreneuriales, et une forte dynamique économique s'est enclenchée se caractérisant par un développement des Pme dans un cadre encore en transformation. L'émergence d'une culture entrepreneuriale s'est avérée difficile, du fait que la propriété privée était auparavant vue comme un symbole du capitalisme colonial. Ceci s'est traduit dans les faits par de multiples obstacles auxquels sont confrontées les jeunes Pme, qui évoluent encore dans un environnement particulièrement turbulent, notamment à cause d'une transition encore inachevée et d'une intégration rapide dans l'économie mondiale.

Les pouvoirs publics reconnaissent de plus en plus que le développement économique et social ne peut se réaliser sans création d'activités économiques, et sans rapports durables entre les activités et les individus. L'entrepreneuriat constitue un enjeu économique et social fondamental, vu sa contribution potentielle à la réduction de la pauvreté et à l'octroi de nouveaux moyens aux catégories défavorisées. Élément essentiel et tangible de la dynamique du développement, la création d'entreprise constitue le moteur du renouvellement du tissu économique, de la création d'emplois, de la stimulation de l'esprit d'entreprise, de la créativité et de l'innovation.

La mise en place d'un environnement propice à l'entrepreneuriat dans lequel les jeunes entités peuvent croître rapidement une fois qu'elles ont été créées nécessite un large éventail de politiques synergiques et de soutien². Nombre de ces politiques touchent l'économie dans son ensemble, il peut s'agir de politiques budgétaires et monétaires judicieuses, qui sont essentielles pour jeter les bases d'un environnement macroéconomique stable, mais aussi de politiques structurelles déterminant le contexte économique général dans lequel évolue le secteur des Pme : politiques concernant les marchés financiers, les marchés du travail, l'impôt, la concurrence et le droit de la faillite.

Dans l'acte créateur de l'entreprise, les sciences économiques nous enseignent que pour passer de la phase incubative du projet à la décision d'investir, tout entrepreneur évalue au préalable l'environnement dans lequel il sera appelé à opérer. De même, dans la phase opérationnelle de l'entreprise, la qualité de la gestion d'une entreprise ne se mesure pas

¹ Conseil National Economique et social : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003

² « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée »; La 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises ; Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004

uniquement à son bon fonctionnement interne mais également à la relation qu'elle entretient avec cet environnement dans toutes ses dimensions.

En Algérie, le problème de la promotion de l'entrepreneuriat est aujourd'hui posé en termes de contraintes à la fois institutionnelles et sociales, qu'affrontent les entrepreneurs en activité et les porteurs de projets. Si le premier terme relève des pouvoirs publics, le second relève de l'entrepreneur lui-même et de son environnement social.

Avec près de 25 000 Pme créées par an, on se rend compte qu'on est très loin du défi lancé par les pouvoirs publics en 2001 pour la création de 600 000 unités à l'horizon 2011, ce qui représente 60 000 Pme par an. En partant de ce constat, notre principale interrogation est la suivante :

« Pourquoi au moment où l'Etat met en place et multiplie les dispositifs de création d'entreprises – micro entreprises et petites et moyennes entreprises – (ANSEJ, ANGEM, CNAC, ANDI) et au moment où le chômage touche une frange importante de jeunes notamment les jeunes universitaires, la création d'entreprises, un moyen efficace de lutte contre la pauvreté et la marginalisation, se développe à un rythme relativement lent ? »

La réponse à cette principale interrogation requiert au préalable un examen des contraintes liées à l'environnement socioéconomique dans lequel évolue l'entrepreneur algérien. Deux hypothèses peuvent être alors formulées en termes d'explication à ce phénomène, que nous essaierons de vérifier tout au long de notre travail :

Hypothèse 1 :

La première est d'ordre institutionnel. Quoique l'Etat ait effectivement mis en place plusieurs dispositifs de lutte contre le chômage, ceux-ci sont sélectifs, voire exclusifs. Bien que la création d'entreprises apparaisse à travers la réglementation en vigueur assez facile, dans la réalité les « barrages » mis en place par le système bancaire sont assez difficiles à surmonter. Pour cela, il faut tout simplement se référer à l'effectif des dossier constitués, à ceux jugés éligibles et à ceux effectivement financés par les banques pour se rendre compte des difficultés inhérentes à ce système formel de création d'entreprises. Ainsi, on peut vite déduire que le système actuel est inadapté et qu'il faille d'ores et déjà penser à son amélioration, voire à son remplacement par un autre système.

A ce dernier propos, la création d'entreprises bute en Algérie sur l'absence d'institutions de micro-finances (IMF) moins contraignantes, moins embrigadées par les pouvoirs publics. Aujourd'hui, la décentralisation voulue par l'Etat en matière de création d'entreprises est synonyme d'une plus forte présence de l'administration dans ce processus (désormais, en plus des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC et en plus des banques impliquées dans le financement des jeunes entreprises, émargent à l'acte de naissance des nouvelles entreprises les administrations de wilaya telles que la direction de l'industrie et de l'artisanat, la direction du transport, la direction de l'agriculture, la direction du commerce et des services, etc..). Cela ne complique t-il pas, n'alourdit-il pas le processus ?

Ensuite, il faut se poser la question pour savoir si la création d'entreprise nécessite véritablement et dans tous les cas le financement bancaire. En fait, n'a-t-on pas besoin d'une finance plus humaine, plus modeste, celle émanant des Institutions de Micro Finance, nécessitant des délais moins importants d'incubation et engendrant des coûts de gestion plus réduits ? L'exemple de la Tunisie et surtout du Maroc sont probablement un bon exemple à suivre par l'Algérie, notamment en matière de création d'entreprises et des activités en milieu rural.

Hypothèse 2 :

La seconde hypothèse a trait de notre point de vue à l'absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs. Pourquoi n'y a-t-il pas un effet « boule de neige » ? C'est l'absence d'organisation des jeunes dans des associations de création d'activités et d'entreprises qui prive les futurs candidats des expériences réalisées par leurs aînés. L'absence de cadre d'échange ou d'associations spécialisées maintient ou même accroît la peur de la prise de risque et donc bloque la création de nouvelles entreprises. Bien souvent, le jeune qui se lance dans la création de son entreprise se sent esseulé et épuise vite ses énergies au point de relancer ou de renoncer carrément à son idée. Or, le mouvement associatif a justement cette caractéristique qui est de développer la solidarité et l'entraide entre ses membres. C'est comme cela que les clusters industriels ont été créés et c'est comme cela que l'on doit procéder avec la création de jeunes entreprises par les jeunes inexpérimentés dans ce domaine, fussent-ils des universitaires.

Méthodologie :

Notre étude s'est développée et enrichie après un travail d'exploration qui a comporté les opérations suivantes :

a) La recherche bibliographique et documentaire

La lecture d'ouvrages, d'articles se rapportant directement ou indirectement au sujet (entrepreneuriat, entrepreneurs, esprit et culture d'entreprise, création d'entreprise, climat des affaires, promotion de la Pme, environnement de l'entrepreneur, Microfinance,...etc.). Consultation des mémoires, thèses et travaux universitaires ayant trait au sujet. Consultation des rapports d'étude faits par divers organismes sur l'activité entrepreneuriale (rapports du Conseil National Economique et Social, bulletins du ministère de la Pme et de l'artisanat,...etc.).

b) Le travail de terrain

Pour la collecte de l'information et la vérification de nos hypothèses, notre recherche s'est axée sur l'exploration de trois axes :

- Une enquête auprès des organismes d'aide à la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia, à savoir l'Ansej, l'Angem et la Cnac. Le but de cette enquête étant de comparer le nombre de dossiers déposés au sein de ces structures à ceux jugés éligibles d'une part et du nombre de projet notifiés ou rejetés par les banques à ceux enfin financés d'autre part ;

- Une première enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs, activant dans les quatre branches d'activités (Service, BTPH, Industrie et Agriculture et Pêche) ;
- Et enfin, une deuxième enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de 35 personnes, initiateurs de projets mais ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises, faute de moyens financiers pour les uns, du manque d'informations et d'accompagnement pour les autres.

Quant au plan de travail, nous l'avons scindé en trois parties, totalisant six chapitres.

La première partie, intitulée « L'entrepreneur et son environnement socioéconomique », est une assise théorique à notre thème et elle comporte deux chapitres : Le premier «*L'entrepreneur dans la théorie économique*» traite la théorie de l'entrepreneur. Il nous permettra de comprendre la notion de l'entrepreneur à travers les différents courants et pensées économiques. Le second chapitre «*Environnement d'entrepreneur et promotion de l'entrepreneuriat*», s'intéresse à quelques aspects définitionnels de l'environnement entrepreneurial et la promotion de l'entrepreneuriat dans le cadre des politiques publiques.

La seconde partie est consacrée à l'expérience algérienne dans le domaine de l'entrepreneuriat, est intitulée « *Entrepreneuriat en Algérie : Dynamisme et limites socioéconomiques* ». Elle se subdivise en deux chapitres : Le premier traite de l'évolution de l'activité entrepreneuriale en Algérie, à travers la législation et les chiffres, et ce, depuis l'économie administrée à l'économie de marché, avec une présentation des nouveaux dispositifs d'aide à la création d'entreprises, leurs champs d'intervention, leurs bilans et limites. Quant au second, il s'agit d'un essai d'explication à la faible création d'entreprises en Algérie, à travers l'énumération de certaines contraintes qui entravent encore les entrepreneurs algériens dans leur activité.

La troisième et dernière partie « *Terrain d'étude, méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête* ». Comme son nom l'indique, cette partie est le résultat de notre étude dans la wilaya de Béjaïa, à travers nos deux enquêtes. Comme dans chaque enquête de terrains, dans le premier chapitre «*Terrain d'étude : Quelques indicateurs socioéconomiques*», nous présentons notre zone d'étude, la wilaya de Béjaïa, à travers certains indicateurs socioéconomiques. Quant au second chapitre «*Méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête*», nous analysons les résultats de nos deux enquêtes, après avoir détaillé la méthodologie de notre recherche.

Partie I

L'entrepreneur et son environnement socioéconomique

Introduction

Cette première partie est une sorte d'assise théorique à notre thème de recherche, elle comporte deux chapitres :

Dans le premier « L'entrepreneur dans la théorie économique », nous essayerons d'abord de trouver l'origine du concept d'entrepreneur, ensuite nous verrons quelle est la place de ce dernier dans la pensée classique et la théorie microéconomique. Toujours dans la théorie de l'entrepreneur, nous verrons aussi dans les écrits de Marx, Weber, Sombart et Schumpeter, où on lie l'entrepreneur à l'esprit du Capitalisme et aussi dans les écrits de Hayek, Kirzner et Knight où l'entrepreneur est une personne qui agit dans l'incertitude et avec une prise de risque lié à son métier. Enfin, nous essayerons de voir s'il existe une éthique islamique chez l'entrepreneur musulman

Quant au second, « Environnement d'entrepreneur et promotion de l'entrepreneuriat » il s'inscrit aussi dans le cadre théorique de notre étude, où nous définirons dans un premier temps, l'environnement de l'entrepreneur et de son entourage familial jusqu'à son environnement macroéconomique. Ensuite, nous verrons quelles sont les contraintes liées à la promotion de l'entrepreneuriat et quelle est la politique publique pour un meilleur environnement entrepreneurial. Enfin, nous tenterons de définir quel est le rôle de l'enseignement et des médias dans la promotion de l'entrepreneuriat.

Chapitre I

L'entrepreneur dans la théorie économique

La conception de l'entrepreneur a évolué avec le temps et semble-t-il en parallèle avec la complexification de l'activité économique. A l'aube de la première révolution industrielle, l'entrepreneur était une espèce d'intermédiaire, il est rarement un producteur. Il se singularisait par rapport au commun par son aptitude prompte à prendre des risques. Puis il devint avec l'industrialisation la pierre angulaire du développement économique¹.

L'une des difficultés majeures dans l'étude du rôle de l'entrepreneur consiste à définir qui est un entrepreneur ou ce qu'est un entrepreneur. On peut dire de façon catégorique qu'il n'existe aucune théorie de l'entrepreneur qui fasse l'unanimité au sein de la communauté scientifique². Certains auteurs sont arrivés à la conclusion d'une absence de consensus sur le sujet et d'un manque de définition du concept d'entrepreneur.

Les théories de l'entrepreneur traduisent, à leur façon, les clivages entre les différentes traditions et écoles de la pensée économique. Un des rares points de convergence, semble-t-il, réside dans la reconnaissance du rôle de l'individu en tant que source contributrice de richesses.

Nous nous sommes référé à l'histoire de la pensée économique pour comprendre l'évolution de la notion d'entrepreneur. Les définitions de l'entrepreneur sont nombreuses, tout aussi diversifiées que celles de l'entreprise. Cela tient sans doute au fait que ces deux concepts sont liés et qu'ils ont traversé ensemble les périodes des mutations sociales importantes qui ont marqué les derniers siècles de l'histoire.

Dans ce présent chapitre, nous essayerons de réexaminer la théorie économique de l'entrepreneur pour d'abord, comprendre l'évolution du concept, prendre la mesure de la diversité des écoles de pensée, ensuite, nous permettre d'accéder à une meilleure compréhension des figures et des formes de l'entrepreneur.

¹ Sophie BOUTLLIER & Dimitri UZUNDIS, *L'Entrepreneur : Une analyse socio-économique*, Editions Economica, Paris 1995, page 7.

² Mark CASSON, *L'Entrepreneur*, Editions Economica, Paris 1991, page 9.

1. L'origine du concept

Avant de faire son introduction dans la théorie économique, le concept d'entrepreneur trouve son origine dans le vocable français, pour apparaître un peu plus tard dans les écrits de Richard Cantillon avec son essai sur la nature du commerce en général.

11. Son premier emploi dans la langue française

Il semblerait que le mot « *entrepreneur* » soit né en France, car dans la langue française, l'emploi des mots « *entrepreneur* » et « *entreprise* » d'une part et du verbe « *entreprendre* » d'autre part, semble remonter au XVI^e siècle.

Aux XVI^e et XVII^e siècles, l'entrepreneur désignait une personne qui passe un contrat avec le monarque pour construire un bâtiment public ou assurer le ravitaillement des armées. D'où la prise de risques financiers, parce que le montant des sommes allouées pour la réalisation des travaux commandés est fixé avant la réalisation effective du contrat.

Dans un sens plus général, le mot *entrepreneur* désignait au XVIII^e siècle « *celui qui entreprend quelque chose* » ou encore un individu très actif. *Le dictionnaire universel du commerce*, publié à Paris en 1723, donne aux mots *entrepreneur* et *entreprendre* les définitions suivantes :

- *Entreprendre* : Se charger de la réussite d'une affaire, d'un négociant, d'une manufacture, d'un bâtiment, etc. ;
- *Entrepreneur* : Celui qui entreprend un ouvrage. On dit entrepreneur de manufacture ; entrepreneur de bâtiment ; pour dire un manufacturier, un maître maçon.

Le constat est le même en Angleterre, berceau de première révolution industrielle, où l'équivalent du mot « *entrepreneur* » en anglais aux XVI^e et XVII^e siècles est « *adventurer* » (*en langue française : Aventurier*). Il s'agissait généralement d'individu se livrant à la spéculation, défini comme celui qui cherche à profiter des opportunités du hasard, celui qui prend lui-même en main sa chance.

12. Son entrée dans la théorie économique avec Richard Cantillon

Pour rappel aux XVII^e et XVIII^e siècles, l'activité économique est essentiellement dominée par les marchands et les commerçants. Ce sont les grandes compagnies de commerce qui se développent avec les colonies et les comptoirs coloniaux. Les entrepreneurs peuvent être vus comme des « *aventuriers* » exploitant des situations très risquées en commerçant avec l'Orient et l'Amérique ; ils peuvent être assimilés à de parfaits négociants qui tiennent les marchés. Le capitalisme marchand fait naître le profit de l'échange des produits et de la circulation de la monnaie et du crédit.

C'est durant cette période que les deux premières écoles de pensée économique (les mercantilistes et physiocrates) apparaissent, avec chacune sa doctrine et sa vision de l'activité économique. Pour les Mercantilistes, l'Etat organise l'économie, le commerce crée la richesse et les marchands jouent un rôle central en faisant circuler cette richesse. Pour les Physiocrates,

en revanche, l'entrepreneur appartient à la classe stérile, seule l'agriculture produit des richesses.

Entre ces deux courants de pensée se place Richard Cantillon qui est considéré comme le père de la véritable première théorie de l'entrepreneur, ce dernier fait son entrée dans la théorie économique. Cantillon publie en 1755 un «*Essai sur la nature du commerce en général*» où il fait ressortir le rôle central de l'entrepreneur. Si le mot entrepreneur était déjà utilisé dans le langage courant, Cantillon lui donne une signification économique rigoureuse. L'entrepreneur joue un rôle actif de coordination des processus de production et d'échange, de canalisation des biens de la production jusqu'au consommateur final par le biais des échanges sur les marchés.

L'innovation conceptuelle de Cantillon est de relier entrepreneur et risque : l'entrepreneur prend en effet des risques en s'engageant vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, sans garantie de ce qu'il peut en attendre. Il définit l'entrepreneur comme la personne qui achète les facteurs de production et/ou des marchandises à un prix certains pour les revendre à un prix incertain. Et dans la mesure où le prix de vente futur est incertain, l'entrepreneur est conçu comme un preneur de risques. L'auteur opère une division socio-économique en distinguant deux types d'agents économiques : les «*gens à gages certains*» et les «*gens à gages incertains*», il classe l'entrepreneur dans la seconde catégorie.

Cantillon fait de l'entrepreneur, de façon explicite, une pièce maîtresse de la dynamique économique. Ainsi, nous nous trouvons en présence d'un des premiers éléments fondamentaux de la théorie de l'entrepreneur : le risque. Toutefois, Cantillon ne distingue pas risque et incertitude comme le fera plus tard Frank Knight.

2. L'entrepreneur dans la pensée classique et la théorie microéconomique

Chez les classiques, la conception de l'entrepreneur diffère entre les pessimistes de l'école anglaise (Smith, Ricardo et Mill) et l'optimiste J.B. Say de l'école française, pour être marginalisé chez les premiers et vue comme moteur de la dynamique économique chez le second. Quant aux néoclassiques, il y'a absence totale du concept d'entrepreneur pour un courant qui se dit favorable à l'action individuelle

21. L'entrepreneur marginalisé chez les classiques anglais

Les économistes classiques ne parlent ni de l'entreprise, ni de l'entrepreneur en tant que tels. Leur analyse est macroéconomique, ils cherchent à expliquer le mouvement d'ensemble de l'économie, comment la richesse est produite et comment elle circule.

Les classiques anglais : A. Smith (1723-1790), D. Ricardo (1772-1823) et R. Malthus (1776-1834) ne vont guère témoigner d'intérêt pour l'entrepreneur. Le vocable d'entrepreneur est quasiment absent de leurs écrits. Ils ont de plus tendance à employer le terme de «*capitaliste*» pour celui de «*l'entrepreneur*». En revanche le classique français J.B Say (1767-1823) se montre beaucoup plus optimiste. Il a foi comme A. Smith dans le marché, mais il place l'entrepreneur (comme R. Cantillon) au cœur de l'économie.

Dans son oeuvre de référence *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* publiée en 1776, Adam Smith sépare les fonctions du capitaliste de celles du manager. Il affirme que les profits du capitaliste n'incluent pas les salaires de la direction. Mais il ne distingue pas l'entrepreneur en tant que gestionnaire de l'entreprise, du capitaliste qui apporte le capital nécessaire à la création d'une entreprise. Il assigne à l'entrepreneur l'accumulation du capital, comme fonction principale, et la bonne marche de son affaire comme seul objectif.

Il fait la distinction entre le profit, source de revenu de l'entrepreneur, le salaire et la rente. Le profit, que l'entrepreneur retire de l'emploi ou de la détention d'un capital, est une part constituante de la valeur. Contrairement au salaire et à la rente, celui-ci ne varie pas selon l'état économique de la nation, c'est à dire l'état de la richesse nationale.

Dans le cas où l'activité est nouvelle, quels que soient la nature de la nouveauté et le domaine concerné, l'entrepreneur a la possibilité de réaliser des profits très importants ; il est alors «*spéculateur*» au sens de Smith, et son intérêt particulier peut même s'opposer à l'intérêt général. Seul le profit personnel guide l'emploi d'un capital dans une activité donnée.

Des critiques peuvent être adressées à l'approche de Smith. On lui a reproché, tout d'abord, de n'avoir pas essayé de trouver des harmonies avec la conception de Cantillon, ensuite, Smith, avec sa fameuse main invisible, dépersonnalise l'entrepreneur (Casson, 1991).

David Ricardo est également très discret sur ce sujet. A l'image d'Adam Smith, il amalgame l'entrepreneur et le capitaliste, attitude qui caractérise les classiques anglais. Pour Ricardo, c'est la détention du capital qui permet l'exercice du rôle. L'entrepreneur est donc celui qui est propriétaire du capital. Parce qu'il accepte et supporte le risque, c'est à lui que revient le droit de prendre les décisions essentielles.

22. Capacité de jugement de l'entrepreneur dans la tradition française avec J.B. Say

Si le rôle de l'entrepreneur fut totalement marginalisé par les économistes de l'Ecole classique anglaise, il fit, en revanche, l'objet d'une analyse minutieuse par le grand représentant de l'école classique française : Jean-Baptiste Say. Prolongeant ainsi l'analyse proposée durant la première moitié du XVIII^e siècle par Richard Cantillon, considéré comme précurseur de l'école classique.

Say est surtout connu pour sa loi des débouchés qui a donné lieu à de nombreuses analyses et à de nombreuses controverses. Son oeuvre majeur, le *Traité d'économie politique*, dont la première édition parut en 1803, lui assura une renommée tant en France qu'aux Etats-Unis et en Europe.

Centrant son analyse sur la production, qu'il considère être le phénomène central de l'activité économique, Say place l'entrepreneur au centre du système productif. Ainsi peut-on lire dans le premier volume de son ouvrage intitulé *Cours complet d'économie politique pratique* : « *Je vous ferai remarquer que l'entrepreneur d'industrie est l'agent principal de la production. Les autres opérations sont bien indispensables pour la création des produits ; mais c'est l'entrepreneur qui les met en œuvre, qui leur donne une impulsion*

utile, qui en tire des valeurs (1928, vol I, p 97) »³

L'entrepreneur est au centre d'un faisceau de relations, il est l'intermédiaire, d'une part, entre tous les agents qui participent au processus de production et, d'autre part, entre tous les agents pris en tant que groupe et le groupe de consommateurs, ce que Say exprime de la manière suivante : « *Il est l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs, et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de production ; il est le centre de plusieurs rapports ; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, de tous les avantages accidentels de la production* »⁴

Son rôle d'intermédiaire lui exige des qualités morales, un sens de jugement en agissant du côté de l'offre et de la demande, que Say définit de cette manière : « *Il s'agit d'apprécier convenablement l'importance de tel produit, le besoin qu'on en aura, les moyens de production ; il s'agit de mettre en jeu quelquefois un grand nombre d'individus ; il faut acheter ou faire acheter des matières premières, réunir des ouvriers, chercher des consommateurs, avoir un esprit d'ordre et d'économie, en un mot, le talent d'administrer* »⁵

Dans le Livre I du Traité, intitulé « *De la production des richesses* », Say définit, au chapitre VI, l'entrepreneur d'industrie comme celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque. En guise de critique à l'égard des classiques anglais, Say souligne en notes que : « *Les Anglais n'ont point de mot pour rendre celui d'entrepreneur d'industrie; ce qui les a peut être empêchés de distinguer dans les opérations industrielles, le service que rend le capital, du service que rend, par sa capacité et son talent, celui qui emploie le capital ; d'où résulte, comme on le verra plus tard, de l'obscurité dans les démonstrations où ils cherchent à remonter à la source des profits. La langue italienne, beaucoup plus riche à cet égard que la leur, a quatre mots pour désigner ce que nous entendons par un entrepreneur d'industrie : imprenditore, impresario, intraprenditore, intraprensore* »⁶

Comme nous l'avons déjà évoqué, les classiques anglais assimilent l'entrepreneur au capitaliste, ce qui les conduit à une confusion au moment de déterminer la source des profits, confusion sur laquelle Say revient plus largement dans la suite de son Traité. En revanche, pour Say comme pour Cantillon, la capacité à assumer le risque est inhérente au rôle de l'entrepreneur, car comme Say le souligne : « (...) *un certain risque accompagne toujours les entreprises industrielles ; quelque bien conduites qu'on les suppose, elles peuvent échouer ; l'entrepreneur peut, sans qu'il y ait de sa faute, y compromettre sa fortune, et, jusqu'à un certain point, son honneur* »⁷

³ Marie-claude ESPOSITO & Christine ZUMELLO, L'Entrepreneur et la dynamique économique : Approche anglo-saxonne, ECONOMICA, Paris 2003, page 16.

⁴ Mohammed Tahar BOUHOUCHE, ouvrage présenté par, Jean-Baptiste SAY : Traité d'économie politique Tome II, ENAG EDITION, Alger 1990, page 82.

⁵ Idem, page 80.

⁶ Idem, Tome I, ENAG EDITION, Alger 1990, page 91.

⁷ Idem, Tome II, ENAG EDITION, Alger 1990, page 80.

Dans le deuxième livre du Traité pourtant sur «*De la distribution des richesses*», Say s'intéresse à la fonction principale de l'entrepreneur, cette fonction d'après lui consiste à faire l'application des connaissances acquises, à la création d'un produit à notre usage (Traité d'économie politique, Livre II, Chapitre VII : Des revenus industriels). Plus explicite sur la fonction de l'entrepreneur, Say précise dans son *Catéchisme d'économie politique* (*Catéchisme d'économie politique, Chapitre IV : Des opérations communes à toutes les industries*) que ce qui constitue la tâche de l'entrepreneur est « (...) *l'application des connaissances acquises aux besoins des hommes, en y comprenant le rassemblement des moyens d'exécution et la direction de l'exécution elle-même ; ce qui forme la tâche des entrepreneurs d'industrie* »

L'entrepreneur doit faire preuve de qualités morales dont la principale est son jugement qui lui permet d'utiliser à bon escient les connaissances du savant circulant entre pays. Say considère qu'une nation ne peut se passer du talent de ses entrepreneurs, si elle veut développer son industrie. En revanche, si elle ne dispose pas de savants, elle y parviendra tout de même, dans la mesure où les connaissances circulent facilement d'une nation à l'autre, dès lors qu'elle dispose d'entrepreneur talentueux. Et il explique que l'Angleterre doit son développement moins à ses savants qu'au talent remarquable de ses entrepreneurs.

C'est dans le Livre II du traité que Say expose avec plus de précision la distinction entre l'entrepreneur et le capitaliste. Dans le Chapitre V, intitulé, « *Comment les revenus se distribuent dans la société ?* », Say distingue entre « *le profit du capital* » qui rémunère le capitaliste et le « *profit de l'industrie* » qui rémunère l'industriel. En revanche, l'entrepreneur peut avoir deux sources de revenus, l'une liée au capital dont il est détenteur et l'autre au fruit de son talent et de ses travaux. C'est, selon Say, ce que n'ont pas compris les classiques anglais⁸.

En résumé, l'entrepreneur de Say rassemble les caractéristiques suivantes qui forment « *le métier de l'entrepreneur* » (Boutillier et Uzunidis, 1995) :

- il agit pour son propre compte. Il monte une affaire principalement dans un souci d'indépendance économique ;
- il peut être un horloger, cultivateur, ou teinturier, etc. En bref, il ne se limite pas à un secteur d'activité particulier ;
- il intervient entre le travail d'exultation de l'ouvrier et la recherche du savant⁹ ;
- il est l'agent principal de la production. Les autres opérations sont bien indispensables pour la création des produits, mais c'est l'entrepreneur qui les met en œuvre, qui leur donne une impulsion utile, qui en tire des valeurs ;
- il fait preuve d'une certaine combinaison intellectuelle en appréciant, non seulement les besoins physiques de l'homme, mais aussi sa constitution morale (ses mœurs, ses

⁸ Marie-claude ESPOSITO & Christine ZUMELLO, L'Entrepreneur et la dynamique économique : Approche anglo-saxonne, ECONOMICA, Paris 2003, page 20.

⁹ Say distingue ainsi trois sortes d'*opérations industrielles* : les recherches du savant, les application de l'entrepreneur et l'exécution de l'ouvrier.

habitudes, ses goûts, etc.). L'entrepreneur doit être doté par la Providence d'une capacité de jugement : c'est lui qui juge des besoins et surtout des moyens de les satisfaire ;

- il organise, planifie la production, et en supporte tous les risques ;

En bref, l'entrepreneur combine les services productifs naturels, comme ceux du travail et du capital, et il doit connaître l'état du marché. Il a la tête habituée aux calculs pour qu'il puisse comparer les frais de la production avec la valeur que le produit aura lorsqu'il sera sur le marché.

23. L'entrepreneur absent de la théorie microéconomique

L'économie néo-classique apparaît à la fin du XIX^e sous la plume de *Léon Walras (1834-1910)*, et n'accorde qu'une place très réduite à l'entrepreneur. Constat très surprenant pour un courant de pensée qui se déclare favorable à la libre entreprise et à l'initiative individuelle. Walras élabore le modèle de la « *concurrence pure et parfaite* », où l'entrepreneur se résume à une *fonction de production*, une sorte de *boîte noire*, qui combine *les facteurs de production*, le capital et le travail. Il est libre de ses choix, mais d'un autre côté, c'est le marché qui modèle son comportement.

L'entrepreneur se confond alors avec l'entreprise et tous deux se trouvent réduits à une fonction de production [$Y = f(K, W)$] où Y est le niveau de la production, K la quantité de capital utilisée et W la quantité de travail utilisée. Les représentants de ce courant se contentent de cette représentation simplifiée de l'entreprise (et de l'entrepreneur) et ne s'intéressent guère au fonctionnement (ni à l'organisation interne) de l'entreprise. Celle-ci se résume à une combinaison de facteurs de production ; combinaison réalisée selon les prix desdits facteurs sur leurs marchés respectifs.

Pour Léon Walras, l'entrepreneur est bien distinct du propriétaire foncier (détenteur des terres), du travailleur (détenteur de facultés personnelles) et du capitaliste (détenteur des capitaux). L'entrepreneur a pour rôle de *prendre à bail la terre du propriétaire foncier, les facultés personnelles du travail et le capital du capitaliste, et d'associer les trois services producteurs*. Le travail est cédé par le salarié, le capital par le capitaliste. Le travailleur reçoit un salaire en contrepartie de son travail, le capitaliste des intérêts en contrepartie du capital avancé.

3. L'entrepreneur et l'esprit du capitalisme

L'approche libérale est fortement critiquée par les économistes dits structuralistes. Ceux-ci s'intéressent aux interactions entre entrepreneur, milieu et structures économiques, à l'image de Marx et Schumpeter qui mettent en avant la nécessité d'accumuler dans un environnement concurrentiel.

31. La puissance du capitalisme : K. Marx

Karl Marx (1818-1883), comme Adam Smith, ne s'est pas intéressé à l'entrepreneur en tant que tel, mais au fonctionnement d'ensemble de l'économie capitaliste. Il est a priori étonnant de parler de K. Marx pour évoquer la figure de l'entrepreneur. Pourtant, et même certains économistes libéraux le reconnaissent, K. Marx a sans aucun doute analysé le plus

justement le fonctionnement du capitalisme et du même coup définit le rôle et la place de l'entrepreneur dans l'économie capitaliste. Son analyse sociologique est restreinte, Marx se contente de distinguer grossièrement les exploités (les capitalistes) et les exploités (les prolétaires) : « *Quand des entreprises, telles que la construction des chemins de fer, exigent une forte avance de capital, c'est généralement l'entrepreneur qui fournit à son armée des baraques en planches ou des logements analogues, villages improvisés sans aucunes mesures de salubrité, en dehors de la surveillance des autorités locales, mais sources de gros profits pour monsieur l'entrepreneur, qui exploite ses ouvriers et comme soldats de l'industrie et comme locataires.* »¹⁰

Certes, il ne faut pas chercher dans les écrits de K. Marx une définition de l'entrepreneur, ni même le mot. Il parle plus volontiers de *l'homme aux écus* ou du *capitaliste*. Dans l'un de ses rares passages où il a utilisé le terme entrepreneur, Marx dans la *section sept* du *Livre I du Capital* publié en 1867 portant sur *l'accumulation du capital*, définit l'entrepreneur comme étant celui qui transforme un capital acquis par son travail personnel en valeur acquise sans équivalent par la matérialisation du travail d'autrui non payé : « *Abstraction faite de toute accumulation proprement dite, la reproduction simple suffit donc pour transformer tôt ou tard tout capital avancé en capital accumulé ou en plus-value capitalisée. Ce capital, fût-il même, à son entrée dans le procès de production, acquis par le travail personnel de l'entrepreneur, devient, après une période plus ou moins longue, valeur acquise sans équivalent, matérialisation du travail d'autrui non payé* »¹¹.

Un peu en arrière dans la *section trois* pourtant sur *La production de la plus-value absolue*, l'auteur utilise le terme *capitaliste* : « *Le capitaliste, en transformant l'argent en marchandises qui servent d'éléments matériels d'un nouveau produit, en leur incorporant ensuite la force de travail vivant, transforme la valeur - du travail passé, mort, devenu chose - en capital, en valeur grosse de valeur, monstre animé qui se met à travailler comme s'il avait le diable au corps* »¹²

K. Marx relie les comportements individuels à la dynamique d'ensemble de l'économie capitaliste. Son analyse permet de mettre en évidence l'importance de la propriété privée des moyens de production. Bien qu'il ait qualifié le mode de production capitaliste de révolutionnaire sur le plan technologique, il n'a pas relié explicitement le progrès technique et l'entrepreneur en affirmant que l'invention est devenu *une branche d'affaire*, et l'implication de la science à la production immédiate détermine les inventions en même temps qu'elle les sollicite.

Capitaliste et entrepreneur, K. Marx utilise l'un et l'autre terme. Il concentre son analyse sur la dynamique générale du mouvement de l'accumulation. Il est dans ce sens très

¹⁰ Karl MARX, Le Capital Livre I, section sept : *Accumulation du capital*, disponible en pdf sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx_karl/capital/capital_livre_1/capital_livre_1_3/fichiers_MIA/Capital_1_1_s7.pdf, page 43.

¹¹ Idem, page 5.

¹² Idem, section trois : *La production de la plus-value absolue*, disponible en pdf sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx_karl/capital/capital_livre_1/capital_livre_1_1/fichiers_MIA/Capital_1_1_s3.pdf, page 10.

proche des classiques, mais il semble aussi convaincre Schumpeter qui reconnaissait que la plupart de ses arguments sont également ceux défendus par Marx.

32. La rationalité et le calcul : Weber et Sombart

Pour Max Weber (1864-1920), la rationalité est à la base du développement extraordinaire du capitalisme. Dans son œuvre publiée en 1905 intitulée «*L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*», Weber insiste sur le fait que les entreprises incarnent la rationalité. Leurs dirigeants, les entrepreneurs, ne sont ni des intrigants, ni des charlatans. Ils sont élevés «*à la dure école de la vie, calculateurs et audacieux à la fois, des hommes avant tout sobres et sûrs, perspicaces, entièrement dévoués à leur tâche, professant des opinions sévères et de stricts principes bourgeois*»¹³ Ces entrepreneurs sont soutenus dans leurs actes par *l'esprit du capitalisme* qui est «*(...) la recherche rationnelle et systématique du profit par l'exercice d'une profession*»¹⁴

M. Weber relie *rationalité* et *esprit du capitalisme* «*(...) Le problème majeur de l'expansion du capitalisme moderne n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme. Partout où il s'épanouit, partout où il est capable d'agir de lui-même, il crée son propre capital et ses réserves monétaires - ses moyens d'action – mais l'inverse n'est pas vrai*» (M. Weber 2003, page 49). Les entrepreneurs sont dotés de *l'esprit du capitalisme*, celui de la *rationalité économique* : «*un type de conduite économique particulier caractérisé par la recherche de profits, toujours accrus, grâce à l'utilisation rationnelle, calculée et méthodique des moyens de production, ainsi que des conditions d'échange*». L'entrepreneur, d'un caractère sérieux et austère, ne peut exister que lorsqu'il utilise librement le travail salarié, lorsqu'il peut valoriser des connaissances scientifiques, techniques et comptables et lorsque, lui-même, est riche et bien éduqué. Beaucoup de protestants en cette fin de 19ème siècle avaient les qualités favorables à des conduites économiques rationnelles. *L'éthique protestante* était alors reliée à *l'esprit du capitalisme*.

Pour W. Sombart (1863-1941), l'entrepreneur incarne l'esprit du capitalisme source de l'accroissement de l'énergie économique du capitalisme avancé. Sombart étudie les conditions qui ont favorisé à la fin du 18ème siècle l'éclosion de l'«*esprit d'entreprise*» : «*Les principales qualités qu'exige la réalisation d'une entreprise sont : a) l'aptitude à concevoir des plans, donc une certaine richesse d'imagination; l'entrepreneur doit posséder également un certain degré de liberté spirituelle; b) le désir, la volonté de réaliser le plan. Une force irrésistible pousse l'entrepreneur à donner corps et vie, sous des formes multiples, à son invention (ou à celle d'un autre); il est obsédé par l'idée fixe de la réalisation de son plan; c) l'entrepreneur doit être capable de réaliser son plan, autrement dit, il lui faut un certain esprit de suite et une certaine persévérance qui l'empêchent de se détourner de la poursuite de son but. Le vrai entrepreneur (le conquérant!) doit avoir assez de force et de décision pour vaincre tous les obstacles qui se dressent sur son chemin. Mais il faut aussi qu'il soit un conquérant, c'est-à-dire un homme ayant la force d'oser beaucoup, de tout*

¹³ Max WEBER, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Editions GALLIMARD, Paris 2003, pp 50-51.

¹⁴ Ibid, page 45.

risquer pour la réussite d'une entreprise. Par cet amour du risque, il se rapproche du joueur. Et l'amour du risque a pour conditions la souplesse intellectuelle, l'énergie morale, une grande force de tension, une volonté persévérante. »¹⁵

Sombart définit l'« esprit d'entreprise » comme l'ensemble des qualités psychiques qu'exige la réussite d'une entreprise, qualités qui sont réunies en proportion variables selon les différentes catégories d'entrepreneurs : « Pour pouvoir s'acquitter efficacement de ses fonctions, l'entrepreneur capitaliste doit posséder trois qualités morales que je désignerai, en tenant compte des différentes prédispositions, par les termes : vivacité d'esprit, perspicacité, intelligence. : **Vivacité d'esprit** : l'entrepreneur doit avoir la conception rapide, le jugement net et rapide, la pensée persévérante, et il doit posséder le « sens sûr de ce qui est essentiel », et savoir saisir le moment favorable. Il doit savoir s'orienter rapidement au milieu des circonstances les plus compliquées, comme une sentinelle avancée qui, au milieu d'une bataille, renseigne ceux qui se trouvent derrière elle ; **Perspicacité** : l'entrepreneur doit posséder une connaissance des hommes et du monde, être capable d'apprécier sûrement ses semblables, de traiter chacun selon ses qualités et défauts, de profiter des uns et des autres, de se rendre compte de tous les détails et complications d'une situation. Cette faculté constitue, de l'avis unanime, le trait caractéristique de tous les grands hommes d'affaires. Souplesse, d'une part; force suggestive, de l'autre : telles sont les principales qualités du négociateur ; **Intelligence** : l'entrepreneur doit être riche en « idées », en « projets », posséder une imagination spéciale. »¹⁶

33. L'entrepreneur innovateur de J. Schumpeter

L'entrepreneur sera au centre de toutes les recherches et de toutes les réflexions de Joseph Schumpeter (1883-1950) entre 1912 année de l'apparition de sa *théorie de l'évolution économique* et 1950, année de sa mort. Comme en témoigne la bibliographie de ce théoricien original qui occupe une place spécifique dans l'Ecole autrichienne¹⁷, l'entrepreneur est en effet non seulement présent dans ses écrits de jeunesse et de l'entre deux guerres mais également dans les nombreux articles qu'il écrivit après la deuxième guerre mondiale.

C'est dans sa *théorie de l'évolution économique (1912)* que Joseph Schumpeter exposera pour la première fois sa célèbre théorie de l'entrepreneur. Il définissait ce dernier par sa fonction essentielle qui était d'innover, c'est-à-dire de mettre en œuvre des combinaisons nouvelles, dont Schumpeter donna cinq exemples qui sont demeurés à jamais célèbres¹⁸. Son rôle, écrivait-il dans *Capitalisme, socialisme et démocratie (1942)*, « consiste à réformer ou à

¹⁵ W. SOMBART, LE BOURGEOIS : Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne, LIVRE I, 1913, in : http://classiques.uqac.ca/classiques/sombart_werner/le_bourgeois/1.pdf, page 49.

¹⁶ Idem, LIVRE II, 1913, in : http://classiques.uqac.ca/classiques/sombart_werner/le_bourgeois/2.pdf, pp 16-17.

¹⁷ L'Ecole autrichienne est formée de trois générations d'économistes. La première regroupe les auteurs suivants : Menger, Von Wieser et Von Bohm-Bawerk. La deuxième génération inclut Von Mises, Schumpeter et Von Hayek et enfin la troisième s'est constituée autour de Morgenstern, Machlup, Rosenstein-Rodan et Haberler.

¹⁸ Joseph SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, Editions Dalloz, Paris 1999, page 95

révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique inédite». ¹⁹

Dans le but évident de clarifier et de mettre en valeur sa propre théorie de l'entrepreneur, il eut le souci constant de la confronter ou de l'opposer à celles qui avaient été énoncées avant lui par d'autres économistes. Par exemple les classiques anglais depuis Adam Smith jusqu'à John Stuart Mill avaient eu le tort, selon lui, de confondre l'entrepreneur avec le capitaliste. Confusion regrettable mais explicable, reconnaissait-il, dans la mesure où, à la fin du XVIII^e siècle, l'industriel, par exemple, était le plus souvent l'un et l'autre.

Dans son ouvrage monumental *Histoire de l'analyse économique (1950)*, Schumpeter corrigea son jugement initial sur John Stuart Mill. Il lui attribuait désormais le fait d'avoir introduit le terme entrepreneur parmi les économistes anglais et analysé sa fonction dans des termes qui ne pouvaient pas être acceptés mais qui constituaient néanmoins un réel progrès en comparaison des idées exprimées par les autres classiques anglais.

L'économiste qui a eu pour la première fois l'idée, toujours selon l'économiste autrichien, de distinguer la fonction d'entrepreneur de celle du capitaliste, fut l'économiste français Jean-Baptiste Say, qui de ce fait eut droit à un éloge tout particulier bien que tardif rendu dans son *Histoire de l'analyse économique*. La conception de l'entrepreneur de J.B Say était toutefois notoirement insuffisante dans la mesure où sa fonction se limitait à combiner les facteurs de production. Joseph Schumpeter jugeait également insuffisantes les théories de l'entrepreneur énoncées par Léon Walras et Alfred Marshall. Celles de Walras n'allaient pas selon lui beaucoup plus loin que les théories de Say et de Mill, son seul apport se limitant à isoler plus nettement que ces derniers, la fonction de combinaison des facteurs de production. Chez Marshall, la fonction de l'entrepreneur était conçue comme une fonction de direction dans le sens le plus large.

L'entrepreneur de J. Schumpeter permet d'expliquer ce que la théorie néo-classique laisse dans l'ombre, une théorie qui reste défailante d'après lui vis-à-vis des phénomènes économiques les plus importants de la vie économique moderne, de plus elle échoue vis-à-vis de tout phénomène qui ne s'explique pas du point de vue de développement. En font partie les problèmes relatifs à la formation du capital et autres, notamment celui du progrès technique et des crises. L'entrepreneur permet à J. Schumpeter d'expliquer ce qu'il appelle l'évolution économique, absente de la littérature théorique néoclassique. Pour les néo-classiques, la société est égale à la somme des individus qui la composent, ceux-ci sont interchangeables et susceptibles de devenir entrepreneur ou travailleur. Or, l'entrepreneur schumpétérien se distingue par une personnalité hors du commun. Il est le moteur du développement économique et sa fonction consiste à innover ou à mettre en place de nouvelles combinaisons de moyens de productions, qui sont autant d'opportunités d'investissement. Cinq types d'innovation sont distinguées : 1) l'introduction d'un nouveau bien (ou l'amélioration d'un bien existant); 2) l'introduction d'une nouvelle méthode de production (c'est à dire

¹⁹http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_socialisme1.pdf, page 14

pratiquement inconnue dans la branche intéressée de l'industrie) ; 3) l'ouverture d'un nouveau marché (en particulier un marché à l'exportation sur un nouveau territoire) ; 4) la conquête d'une nouvelle source d'offre de matières premières ou de produits semi-finis ; et 5) la création d'un nouveau type d'organisation industrielle (en particulier la formation d'un trust ou d'un quelconque autre type de monopole). Quiconque remplit cette fonction est un entrepreneur, qu'il soit un homme d'affaires indépendant ou un employé dépendant d'une entreprise tel qu'un cadre ou un directeur. Les hommes d'affaire ne sont pas tous des entrepreneurs : l'entrepreneur type est le fondateur d'une nouvelle firme plutôt que le dirigeant d'une firme déjà en place.²⁰

Selon Schumpeter, les innovations ne sont pas dues au fait que de nouveaux besoins apparaissent chez les consommateurs qui exercent des pressions sur les entreprises pour qu'elles mettent sur le marché des produits nouveaux. Cette idée est reprise et plus amplement développée à l'aide d'exemples (les chemins de fer, l'avion, la voiture, la radio et même le chewing-gum) dans l'analyse des cycles économiques (*J. Schumpeter, business cycles 1939*). Schumpeter énonce que ce ne sont pas les préférences des consommateurs qui conduisent à des innovations, mais ce sont les innovations qui provoquent les changements dans les goûts de ces derniers et les façonnent. Les nouveaux produits sont le plus souvent imposés aux consommateurs, alors qu'ils résistent au changement.

Les innovations sont les moteurs des cycles économiques. Le mouvement cyclique se développe en deux phases successives : une phase de prospérité, suivi d'une phase de dépression. Schumpeter donne la définition suivante de la première phase : « *l'apparition en groupes des nouvelles combinaisons explique sans artifice les traits fondamentaux de la période d'essor. Elle explique pourquoi les dépôts croissants de capital sont le tout premier symptôme de l'essor commençant, (...). Elle explique l'apparition massive d'un nouveau pouvoir d'achat, par là la hausse caractéristique des prix, des périodes d'essor, qu'on n'explique pas en faisant appel à un besoin élargi ou à un coût plus élevé. Elle explique en outre le recul du chômage et la hausse des salaires, la hausse du taux de l'intérêt, l'augmentation du fret, la tension croissante des situations banc-tires, comme nous l'avons dit, le déclenchement de vagues secondaires d'essor, bref une prospérité qui atteint toute l'économie nationale* »²¹

Cette première phase correspond à la période de diffusion des innovations. De nouveaux produits sont créés, de nouvelles techniques de production apparaissent et se substituent progressivement aux anciennes provoquant un bouleversement des structures économiques. Certaines firmes sont capables de s'adapter et de rester présentes sur les nouveaux marchés. Mais d'autres en sont incapables. La demande pour leurs produits diminue et leurs coûts de productions augmentent. Elles accumulent les pertes et finissent par disparaître. Ce phénomène que Schumpeter appellera « *destruction créatrice* » (*creative destruction*), dans

²⁰ Mark CASSON, *L'Entrepreneur*, ECONOMICA, Paris 1991, page 343

²¹ Joseph SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, EDITIONS DALLOZ, Paris 1999, page 333.

son ouvrage *Capitalism, socialism and democracy* (1942), « (...) révolutionne incessamment²² de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement des éléments neufs. Ce processus de Destruction Créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré mal gré, s'y adapter. »²³

Puis, l'économie amorce la seconde phase du cycle, c'est-à-dire la phase de dépression, selon Schumpeter, la dépression peut être caractérisé comme le processus normal de résorption et de liquidation de l'économie. En d'autres termes, l'essor conduit normalement à la dépression. La diffusion de l'innovation est achevée et la concurrence a totalement éliminé les avantages dont avaient profité les entreprises innovantes. Mais à la fin du processus, l'économie a atteint un nouvel équilibre qui n'a plus rien à voir avec la situation antérieure, en raison des bouleversements structurels qui se sont produits. Et pour que l'économie renoue avec une nouvelle phase d'expansion, il faudra attendre une nouvelle vague d'innovation.

La question se pose maintenant de savoir quel est l'agent économique responsable de l'exécution de nouvelles combinaisons pour une nouvelle vague d'innovation. Et c'est là qu'intervient ce que Schumpeter a appelé dans son *History of Economic Analysis*, « le personnage le plus haut en couleur du processus capitaliste »²⁴, c'est à dire l'entrepreneur, qui se singularise selon l'auteur autrichien des autres agents économiques par plusieurs particularités²⁵ :

- Son indépendance est limitée, l'entrepreneur ne fait pas ce qu'il veut. Le directeur d'une ferme privée, les membres du comité directeur « *sont des entrepreneurs et sous certaines conditions, des actionnaires également* »,
- L'entrepreneur n'a pas toujours des relations durables avec une exploitation individuelle. Pour Schumpeter, on n'est pas entrepreneur à vie. L'entrepreneur se caractérise ainsi par sa polyvalence et par l'absence de constance.
- Etre entrepreneur ne se réduit pas à combiner les facteurs de production, activité par nature routinière, être entrepreneur, c'est d'abord aller à l'encontre d'un certain statu quo économique, remettre en question la coutume.
- L'entrepreneur et le capitaliste ne sont pas synonymes. L'actionnaire ordinaire n'est pas toujours un entrepreneur ; quand au capitaliste, il n'est qu'un possesseur de monnaie, de créances ou de biens positifs quelconques.
- La recherche du profit est secondaire, bien qu'elle ne puisse être négligée par l'entrepreneur. L'entrepreneur est une sorte de joueur pour qui la joie de gagner et de créer l'emporte sur la recherche intrinsèque du gain.

²² L'auteur note au bas de page qu'à strictement parler, ces révolutions ne sont pas incessantes : elles se réalisent par poussées disjointes, séparées les unes des autres par des périodes de calme relatif. Néanmoins, le processus dans son ensemble agit sans interruption, en ce sens qu'à tout moment ou bien une révolution se produit ou bien les résultats d'une révolution sont assimilés.

²³ http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/1.pdf, page 93

²⁴ Marie-claude ESPOSITO & Christine ZUMELLO, *L'Entrepreneur et la dynamique économique : Approche anglo-saxonne*, ECONOMICA, Paris 2003, page 22

²⁵ Sophie BOUTLLIER & Dimitri UZUNDIS, *L'Entrepreneur : Une analyse socio-économique*, ECONOMICA, Paris 1995, page 36-37.

- Enfin l'entrepreneur schumpetérien est aussi un calculateur génial. Il sait prévoir mieux que les autres l'évolution de la demande.

Dans son dernier ouvrage, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Schumpeter est très pessimiste sur le devenir du capitalisme. Il reprend l'analyse de Marx, et à la question « le capitalisme peut-il survivre ? », il répond « Non ». Ce n'est pas parce qu'il imagine une révolution politique, la victoire du prolétariat sur les possédants, mais parce que le développement du capitalisme engendre la disparition de la concurrence. Les entreprises sont de taille de plus en plus importante. Ce sont de plus des organisations puissantes, des organisations bureaucratiques. Schumpeter insiste sur l'idée suivante : l'entrepreneur est remplacé par l'organisation. L'activité d'innovation n'est plus le fait de l'entrepreneur, mais d'équipes constituées par un personnel spécialisé qui n'a pas de lien direct avec le marché et le consommateur. Dans ces conditions, la création d'entreprises ne constitue plus une aventure mais un moyen de se réaliser personnellement. Dans un monde dominé par les grandes entreprises, le marché est figé. Ce sont les terrains de la culture, du sport, des arts, etc. qui constitueront pour l'avenir le moyen de se réaliser personnellement.

Cette conception de l'économie sera reprise à la fin des années 1960 par l'économiste keynésien J. Galbraith. Il est connu pour avoir principalement publié (en 1968), *Le nouvel Etat industriel*, où il explique que l'économie est dominée par une technostructure, composée de managers et d'actionnaires. Les premiers sont des salariés, ils veillent sur la croissance de l'entreprise et leur objectif est le profit et l'accroissement des parts de marché de l'entreprise. Les actionnaires cherchent en revanche à accroître le montant des dividendes, dans ces conditions les actionnaires souhaitent que l'entreprise redistribue les profits qu'elle réalise, et qu'ils ne soient pas réinvestis dans la croissance future de l'entreprise. Galbraith met ainsi en évidence un conflit entre les actionnaires et les gestionnaires.

4. Incertitude, risque et information : Hayek, Kirzner et Knight

A partir des années 1920, certains économistes vont chercher à améliorer la théorie néo-classique, et plus particulièrement le modèle de la concurrence pure et parfaite, remettant notamment en question l'hypothèse de la transparence du marché caractérisé par l'absence de l'incertain et la disponibilité de toutes les informations nécessaires (informations sur les prix, sur les quantités de produits disponibles sur le marché). Cette image du marché ne correspond pas à la réalité économique. C'est pour cette raison que certains économistes libéraux à l'image de Hayek, Knight et Kirzner ont introduit l'entrepreneur dans leur analyse, en s'intéressant à ses gains et la place qu'il occupe dans la dynamique économique. L'entrepreneur devient alors la personnification de l'incertitude.

4.1. Incertitude et ignorance : Friedrich Von Hayek

La principale contribution de Hayek (1899-1992) à la théorie de l'entrepreneur consiste à montrer que l'absence d'entrepreneurs dans l'économie néo-classique est intimement associée à l'hypothèse d'équilibre du marché. Pour Hayek, les agents économiques prennent des décisions dans un contexte d'incertitude (et non de transparence – remise en cause d'une des hypothèses de la concurrence pure et parfaite). Selon l'auteur, le

postulat d'équilibre est équivalent à un postulat d'information complète ; cet adjectif ne doit pas être pris au sens de complet par rapport à tout ce qui est concevable, mais au sens qu'aucune information complémentaire n'est nécessaire pour modifier les décisions de quiconque, pour cela Hayek affirme que : « *la notion d'équilibre implique seulement que les différents plans que les individus ont établis pour l'action à un moment donné sont compatibles. Un équilibre se maintiendra une fois qu'il existe, tant que les données externes correspondent aux attentes communes à tous les membres de société. Le maintien d'un état d'équilibre est en ce sens indépendant du caractère constant des données objectives dans un sens absolu et ne se ramène pas nécessairement à un processus stationnaire...Il apparaît que le concept d'équilibre implique simplement que la prévision des différents membres de la société, est, dans un sens particulier, correcte. Elle doit être correcte dans le sens où tous ces plans sont fondés sur des anticipations sur les actions des autres conformes aux actions que les autres entendent mener dans les sens où tous ces plans sont fondés sur des anticipations relatives au même ensemble de faits externes, de telle sorte que sous certaines conditions personne n'aura la moindre raison de modifier ses plans* » (M.Casson 1991, p 338)

Pour F. von Hayek, l'information est le nerf des affaires : *les agents économiques agissent dans l'ignorance des décisions des autres agents économiques.* La première condition, explique-t-il, pour comprendre la société est « *de prendre conscience de l'inéluctable ignorance par les hommes de beaucoup de ce qui les aide à atteindre leurs fins. La plupart des avantages de la vie en société (...) reposent sur le fait que l'individu bénéficie de plus de connaissances qu'il ne le discerne. On pourrait dire que la civilisation commence lorsque l'individu, dans la poursuite de ses objectifs, peut faire usage de plus de savoir qu'il n'en a acquis lui-même, et qu'il peut franchir largement les frontières de son ignorance, en profitant de connaissances qu'il ne possède pas* »²⁶. L'idée majeure est que l'individu peut paradoxalement réussir malgré lui, ou tout au moins sans posséder toutes les informations nécessaires au succès de son entreprise.

Hayek visualise un monde dans lequel il existe un processus continu de découvertes : généralement par des découvertes majeures telles que les grandes inventions technologiques, mais surtout des découvertes mineures sur les aspirations individuelles en des lieux et des périodes particuliers. Ces découvertes sont localisées de telle sorte que des personnes différentes ont accès à des informations différentes et en particulier la plupart des gens en savent beaucoup plus sur eux-mêmes que sur les autres. Les marchés aident les individus à communiquer leurs découvertes aux autres et à apprendre celles qui ont pu être faites par les autres. Ceci permet de coordonner leurs décisions et par ce biais de progresser vers un état d'équilibre.

²⁶ Sophie BOUTILLIER, L'économie de l'entrepreneur ou l'entrepreneur deus ex machina du capitalisme?, Cahier n°146 du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du Littoral Côte d'Opale, Mars 2007, page 15.

42. La vigilance de l'entrepreneur : Israël Kirzner

Pour Israël Kirzner, l'essence de l'entrepreneur réside précisément dans sa capacité de dénicher des sources de profits. L'entrepreneur de Kirzner tire donc profit d'une situation de déséquilibre, il ne l'a créée pas ; ce qui l'oppose à J. Schumpeter pour qui l'entrepreneur crée un déséquilibre en innovant. La conception de Kirzner est assez proche de Richard Cantillon, pour qui l'entrepreneur joue sur des différences de prix en fonction de la localisation des marchés.

Selon Kirzner, les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met ainsi en évidence la « *vigilance entrepreneuriale* », qui se définit comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée : « *C'est pourquoi dans ce livre (), j'appréhende l'élément essentiel à la dynamique entrepreneuriale en parlant de vigilance à l'égard de l'information, plutôt que de sa possession. L'entrepreneur est la personne qui loue les services des facteurs de production. Parmi ces facteurs, il peut y avoir des personnes qui disposent de connaissances supérieures quand à l'information de marché, mais le fait même de ces possesseurs d'informations ne les aient pas exploitées eux-mêmes montre, en un sens peut-être le plus exact, que leur connaissance est possédée, plutôt par eux-mêmes, par celui qui les a embauchés. L'entrepreneur est celui qui sait qui il doit recruter, qui sait où trouver des personnes ayant les informations nécessaires pour repérer les occasions de profit* »²⁷.

La vigilance est une posture, une attitude à découvrir les opportunités de profits non encore perçues. Cette notion a été proposée par Kirzner dans son ouvrage publié en 1973 traduit en français en 2005 intitulé « *Concurrence et esprit d'entreprise* » pour définir la nature de l'entrepreneur et préciser ainsi l'idée misessienne²⁸ selon laquelle l'entrepreneur est celui qui a un coût d'œil plus prompt que la foule. Son principal intérêt est de donner une réponse à une question fondamentale pour les sciences économiques; comment l'entrepreneur identifie-t-il une opportunité de gain sur les marchés. Il est sans doute utile de proposer une méthode pour maximiser les profits, encore faut-il savoir les identifier.

Cette vigilance (*alertness* en anglais), est la qualité qui permet à l'entrepreneur d'identifier les opportunités de profit. Elle est un savoir sur la localisation des informations et sur la manière de les utiliser : « *En fin de compte, disant que la sorte de savoir requise pour l'entrepreneurialité est de savoir où trouver ceux qui savent, plutôt que la connaissance de l'information concrète sur le marché. Le mot anglais qui traduit au plus près ce genre de savoir est *alterness* (*vigilance*)*²⁹ ». (I.Kirzner 2005, p.53)

²⁷ Israël M. Kirzner, *Concurrence et esprit d'entreprise*, ECONOMICA, Paris 2005, page 53.

²⁸ Pour L. von Mises (1881-1973) la seule source d'où découlent les projets de l'entrepreneur est son aptitude à prévoir mieux que les autres ce que sera la demande des consommateurs.

²⁹ L'auteur note en bas de page que : Le français n'a pas ce substantif, mais le sens en est présent dans « donner l'alerte » qui exprime la promptitude de réaction du « veilleur ».

Cette notion d'*alertness* permet à Kirzner de soutenir, après Say, que l'entrepreneur n'a pas besoin d'être un capitaliste. Il ne possède ni capital physique ni capital technologique ni capital humain. Il a, en revanche, pour tâche de persuader les propriétaires de capitaux de lui prêter du capital pour saisir concrètement les opportunités qu'il a perçues. L'entrepreneur peut, dans ces conditions, être frustré par le manque de capital et/ou par les difficultés à y accéder, mais « *La découverte d'une occasion de profit signifie la découverte de quelque chose d'accessible gratuitement. Il n'est pas requis d'investir quoi que ce soit ; le billet de dix dollars découvert est déjà à porter de main* » (Kirzner 2005, p.38). La vigilance est peu coûteuse, mais la réalisation de sa vision des affaires suppose du capital pour exploiter le différentiel de prix. La fonction de l'entrepreneur est ainsi isolée de celle du producteur. L'entrepreneur a la vision des affaires. Le producteur met en œuvre cette vision. L'identification des opportunités de profit n'est donc pas coûteuse. L'*alertness* ne coûte rien.

Elle permet aussi à Kirzner d'affirmer que la vigilance n'est pas une ressource comme les autres. Elle est la principale qualité des entrepreneurs mais n'est pas un facteur de production. Il n'y a, pour cette raison, ni demande pour le service entrepreneurial ni offre. Ces services n'ont pas de prix. La vigilance est une attitude vis-à-vis du marché que les agents prennent ou ne prennent pas. Ils ont toutes les ressources pour l'adopter.

43. Le risque et l'incertitude : Frank Knight

Frank Knight (1921) reprend la définition de Cantillon et oppose deux types d'individus. Les individus qui aiment le risque et ceux qui sont adverses au risque. Créer une entreprise c'est accepter de prendre des risques financiers, des risques professionnels (pas de sécurité de l'emploi), des risques d'ordre familial (consacrer moins de temps à sa famille) et des risques d'ordre psychique si le projet échoue (stigmatisme de l'échec).³⁰

Il définit l'entrepreneur comme celui qui reçoit un profit pur. Le profit est le revenu résiduel disponible une fois tous les paiements contractuels ont été déduits des recettes de l'entreprise. C'est la rémunération de l'entrepreneur qui supporte le risque né de l'incertitude. Ces risques sont très importants, à un point tel qu'ils ne sont pas probabilisables en raison du caractère imprévisible de l'évolution du marché.

Knight identifie l'incertain avec une situation où les probabilités des différents résultats ne peuvent être déterminés que par un raisonnement a priori, soit par déduction statistique. Un raisonnement a priori est simplement inadapté aux situations économiques. Une déduction statistique est impossible car la situation ne renvoie pas à un événement unique. Elle n'appartient pas à une large population d'événements identiques. En particulier, elle ne bénéficie d'aucun précédent, de sorte qu'aucune hypothèse de probabilité ne peut être faite sur la base d'une fréquence relative. Ceci constitue le fondement de la distinction de Knight entre l'incertain et le risque.

³⁰ Emile-Michel HERNANDEZ, *Le processus entrepreneurial : Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, L'HARMATTAN, Paris 1999, pages 33-34.

L'incertain constitue un aspect permanent dans les décisions commerciales car la production prend du temps. Les décisions sur les facteurs de production doivent être prises sur le champ afin de créer une production dans le futur. Les ménages, comme détenteurs de facteurs, demandent un paiement au comptant pour leurs services. Au même moment, ils ne sont pas disposés à s'engager sur une demande future du produit, car ils anticipent le fait que des modifications imprévisibles surviendront.

Dans son ouvrage de référence publié en 1921, intitulé « *Risk, Uncertainty and Profit* », F. Knight revient largement sur le concept de l'incertain : « ...le consommateur ne peut même pas passer un contrat pour les biens qui l'intéressent à l'avance. Une des raisons, peut être l'incertitude du consommateur quand à son aptitude à payer à la fin de la période, mais ceci ne semble pas en fait être très important. La principale raison provient de ce qu'il ne sait pas ce qu'il voudra, ni en qualité, ni en quantité ; par conséquent, il laisse le soin au producteur de créer des biens et de les tenir à sa disposition pour qu'il prenne cette décision le moment venu. (...) Le consommateur est, selon lui, tout seul ; pour le producteur, il représente une simple multitude dans laquelle l'individualité est perdue. Il en découle qu'une personne ayant un certain recul peut prévoir les désirs d'une multitude avec plus de facilité et de précision que ne le pourra un individu qui partira de ses aspirations. Ce phénomène nous donne la plus fondamentale description du système économique, la production sur un marché » (M. Casson, 1991, p 341)

Pour Knight, la principale qualité requise pour prendre des décisions de production est la prévision. Les individus diffèrent par l'ampleur de leurs prévisions, et la concurrence garantit le fait que des individus qui ont le plus haut niveau de prévision se spécialiseront dans la prise de décision de production. L'auteur soutient que l'incertitude des affaires peut être réduite par le biais de la « consolidation ». La consolidation représente pour l'incertitude ce que l'assurance représente pour le risque : elle constitue une méthode de réduction de l'incertitude totale en regroupant des cas individuels et en permettant à chaque individu de détenir une part de regroupement.

5. L'entrepreneur est une incarnation divine : G. Gilder

Pour l'économiste américain G. Gilder³¹, créer son entreprise est la voie la plus sûre pour faire fortune et de monter les échelons de la hiérarchie sociale lorsqu'on est pauvre. Les qualités de l'entrepreneur selon Gilder sont :

- L'entrepreneur connaît les « lois cachées de l'économie ». La société qui lui doit tout (richesses et emplois) paralyse cependant son activité par une fiscalité et une bureaucratie trop lourdes. Pourtant, l'entrepreneur est seul capable de mener la seule guerre sérieuse, la guerre contre la pauvreté.
- L'entrepreneur est celui qui agit à titre individuel pour se prouver quelque chose à lui-même.

³¹ G. GILDER, *L'esprit d'entreprise*, Editions Fayard, Paris 1985.

- L'entrepreneur est fréquemment d'origine sociale modeste. Ce qui ne constitue pas un handicap, car la richesse et le confort matériel conduisent l'individu à l'inaction.
- L'entrepreneur va à l'encontre des pratiques économiques établies et des habitudes de toutes natures.
- L'entrepreneur ne possède pas forcément les connaissances scientifiques et techniques nécessaires à la création d'une entreprise. Sa qualité première est « sa capacité de jugement ».
- L'entrepreneur doit agir le premier. L'esprit d'entreprise ne consiste pas à régir mais à agir.
- L'entrepreneur est guidé par des valeurs nobles de don de soi et de sacrifice. Faire fortune, n'est pas son principal objectif.

6. L'entrepreneur, sa famille et son réseau : M. Casson

Outre G. Gilder, d'autres économistes se sont intéressés à l'entrepreneur au début des années 1980 en proposant des modèles pour évaluer à la fois les facteurs qui ont déterminé leur décision d'entreprendre, mais aussi son rôle et sa place dans l'économie. Pour expliquer la réussite entrepreneuriale.

M. Casson (Casson, 1991) prolonge l'analyse néoclassique afin d'y faire entrer l'entrepreneur. Ce qui le conduit à mettre en évidence deux éléments d'analyse fondamentaux pour expliquer la réussite entrepreneuriale qui se recoupent : la famille (création d'un réseau de relations pour trouver des financements et des marchés) et la maîtrise de l'information (pour trouver des fonds et des marchés). Mais commençons par la définition que M. Casson donne de l'entrepreneur : l'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé qui prend des décisions réfléchies relatives à la coordination de des ressources rares. Puis il détaille les différentes parties de sa définition :

- L'entrepreneur est un individu. Il n'est ni une équipe, ni un comité, ni une organisation.
- L'entrepreneur est quelqu'un de spécialisé : un spécialiste remplit sa fonction non seulement pour son propre compte, mais aussi pour celui d'autres personnes.
- Il prend des décisions réfléchies : une décision réfléchie correspond au fait que des individus distincts partagent les mêmes objectifs et agissant dans un même contexte peuvent prendre des décisions opposées. Ceci résulte de leur perception différente d'une situation donnée.
- Il coordonne des ressources rares, le capital et le travail : la coordination peut être définie comme une réallocation avantageuse des ressources. Un entrepreneur est donc un agent de changement. Il cherche à améliorer l'affectation des ressources qui sont rares en fonction de l'offre et de la demande.

Pour Casson, cette définition est valable, quel que soit le cadre institutionnel considéré. L'entrepreneur n'est pas une catégorie typique de l'économie capitaliste. Il pourrait être le planificateur d'une économie socialiste ! La famille et l'information conditionnent la réussite

entrepreneuriale. L'information englobe les opportunités de profit. Quels sont les marchés (solvables) effectifs ou à créer ?

La famille constitue une source notable d'informations effectives et potentielles. La connaissance même de sa propre famille peut se transformer en avantage. La famille apporte aussi des conseils, souvent une aide matérielle, mais aussi des capitaux. Mais, la réussite entrepreneuriale est aussi limitée par la fortune familiale et par l'éventail des compétences familiales disponibles.

7. L'entrepreneur calculateur à la recherche de son propre profit : J.M Keynes

J M Keynes ne semble pas attaché à l'entrepreneur en tant que tel, ce qui le rend également très proche des classiques, outre le fait qu'il raisonne également au niveau macro-économique (et non micro-économique comme les néo-classiques). Dans *la théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Keynes utilise le vocable d'entrepreneur en précisant entre parenthèses : « ...cette appellation s'applique à la fois à la personne qui produit et celle qui investit »³². Pour parler de l'entrepreneur, Keynes utilise également le vocable de « producteur ».

Conformément à la tradition libérale traditionnelle, Keynes considère que l'entrepreneur n'investit que s'il pense accroître ses gains. L'investissement est une opération risquée, pour prendre une décision, l'entrepreneur fait une sorte de pari sur l'avenir. Pour Keynes, l'évolution de l'économie capitaliste est conditionnée par les prévisions des entrepreneurs, l'entrepreneur Keynésien est assez proche de l'image que s'en fait F.A Von Hayek, pour qui l'évolution de la structure de la production dépend des anticipations des entrepreneurs.

Mais, l'entrepreneur Keynésien ne semble en aucun point à celui de Kirzner ou de Knight qui en font l'agent de la décision, puis les décisions qu'il prend favorisent le développement du sous-emploi. Keynes laisse également de côté la figure de l'entrepreneur innovateur, pour le réduire à un agent économique calculateur à la recherche de son propre intérêt. A l'inverse de l'entrepreneur schumpetérien, l'entrepreneur keynésien semble tourné sur son ego, il investit en fonction d'un état donné de la technique et ne semble pas oeuvrer pour modifier cet état.

Enfin, pour contrecarrer les hésitations et les erreurs des entrepreneurs, Keynes est favorable à l'intervention de l'Etat, voie vers un capitalisme aménagé.

³² J .M KEYNES, *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Editions Payot, Paris 1969, p71.

Comme nous venons de le constater tout au long de ce premier chapitre, les théories de l'entrepreneur traduisent, à leur façon, les clivages entre les différentes traditions et écoles de la pensée économique.

Pour l'économiste classique, Jean Baptiste Say, l'entrepreneur est l'agent principal de la production, doté d'une grande capacité de jugement en agissant du côté de l'offre et de la demande. Selon la théorie de Joseph Schumpeter, l'entrepreneur se distingue par une personnalité hors du commun. Il est le moteur du développement économique et sa fonction consiste à innover ou à mettre en place de nouvelles combinaisons de moyens de productions, qui sont autant d'opportunités d'investissement.

D'autres auteurs nous ont enseigné que l'entrepreneur est une personne qui agit dans un environnement incertain, vigilant dans ses actes selon les écrits de certains auteurs et preneur de risque, selon d'autres.

Chapitre II

Environnement d'entrepreneur et promotion de l'entrepreneuriat

Les entreprises privées sont au coeur du processus de développement, elles fournissent plus de 90% des emplois, elles produisent les biens et les services nécessaires pour subvenir aux besoins des populations et elles sont la principale source des recettes fiscales nécessaires pour financer les biens publics comme la santé ou l'éducation. L'ampleur de cette contribution dépend largement du climat institutionnel de l'investissement instauré par les pouvoirs publics, un climat favorable qui offre aux entreprises des opportunités de marché et les incite à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer des activités.

Dans le précédent chapitre de cette première partie traitant l'entrepreneuriat à travers ses deux aspects social et économique, on s'est focalisé sur l'entrepreneur dans la théorie économique, à sa personnalité en tant qu'acteur économique incontestable chez certains auteurs et négligeable chez les autres, de sa capacité de jugement avec J.B Say à son esprit capitaliste chez Marx, Weber et Schumpeter, jusqu'à son caractère de preneur de risque dans un environnement incertain chez Kirzner et Knight, ces théories nous ont enseignés que le comportement de l'entrepreneur constitue un élément non négligeable dans le processus entrepreneurial.

Par ailleurs, au delà de la simple volonté d'entreprendre et de la capacité à réunir des compétences particulières pour réaliser des projets, l'environnement socio-économique, s'il est propice, contribue fortement au succès, comme dans le cas contraire, il peut être à l'origine de l'échec et de l'entrave aux initiatives. C'est d'ailleurs l'objet de ce deuxième chapitre, dans lequel nous essayerons en premier lieu de définir les trois niveaux de l'environnement dans lequel il entreprend (section 1), en second et troisième lieu nous ferons un listing des contraintes liées à la promotion de l'entrepreneuriat (section 2). Ces contraintes ne peuvent être levées que si les pouvoirs publics affichent une volonté politique pour un meilleur climat d'investissement (section 3) et enfin nous verrons le rôle et la manière dont l'enseignement et les médias peuvent contribuer à stimuler l'esprit d'entreprise (section 4).

1. Environnement de l'entrepreneur : Aspects définitionnels

De nombreuses études ont été consacrées aux outils et à l'environnement favorables au processus entrepreneurial, car le bon fonctionnement de l'entreprise dépend de l'état de santé de son environnement.

Plusieurs définitions coexistent pour la notion d'environnement, les sciences de gestion et les théories d'organisation, définissent l'environnement comme l'ensemble des forces, des décisions et des contraintes externes à l'entreprise, qui ne sont pas créées par elle, mais qui sont de nature à influencer son activité et son évolution. Certains auteurs font référence à la notion de «*contrôlabilité*» pour définir l'environnement, ce dernier est alors considéré comme l'ensemble des «*événements et éléments*» sur lesquels l'entrepreneur n'a aucun degré de contrôle mais qui sont susceptibles d'avoir sur lui une influence actuelle ou future. On distingue ainsi trois niveaux dans l'environnement de l'entrepreneur : Le macro-environnement, le micro-environnement et enfin son environnement personnel.

11. Le macro-environnement

Nous avons affaire ici à des facteurs généraux susceptibles d'influer sur le devenir de l'entrepreneur. Le macro-environnement est constitué de diverses caractéristiques de la société dans laquelle oeuvre l'entrepreneur et qui sont susceptibles d'influencer sur sa stratégie. Il est composé de cinq dimensions clés :

111. La dimension socioéconomique

La dimension socioéconomique comporte des éléments de conjoncture économique, sociale et démographique. On y relève par exemple les facteurs tels que le taux d'inflation, l'évolution du pouvoir d'achat, les échanges internationaux, des éléments de croissance, la concentration des entreprises, la pyramide des ages, l'évolution de la population (croissance ou déclin démographique), le climat social, la mondialisation des affaires, etc. La couverture géographique de cette dimension est variable, il peut s'agir d'un pays dans lequel on s'implante, du monde tout entier, d'une région circonscrite à un territoire rural, etc. La question démographique y est consubstantielle car il faut pouvoir puiser au sein de ce territoire des ressources humaines dotées des compétences requises.

112. La dimension institutionnelle

Cette dimension est dénommée *contexte institutionnel*. On peut y distinguer des éléments matériels et immatériels regroupés en trois catégories :

- *L'institution cognitive* correspond aux conventions et aux modes de pensée conduisant aux comportements attendus. Pour les entrepreneurs, il peut y avoir, par exemple, dans un secteur d'activité, une manière de se comporter relativement respectée par les acteurs.
- *L'institution coercitive* légifère et décrète, voir sanctionne afin de réguler les activités au sein d'un environnement. Exemple : l'administration fiscale, les tribunaux nationaux et internationaux, les lois, le plan comptable, etc.
- *L'institution normative* érige, comme son nom l'indique, des normes. Elle ne sanctionne pas, mais écarte les acteurs ne se pliant pas aux normes. Exemples : les normes de qualité de type ISO.

113. La dimension technologique

Pris dans son sens large, le caractère technologique englobe la dimension recherche. En effet, la valorisation économique des travaux de recherche et leur transfert vers l'exploitation

commerciale ne concernent pas que les sciences dites « *dures* » (physique, chimie, informatique, etc.), mais aussi les modes de gestion, de coordination et de paiement.

114. La dimension culturelle

Tout environnement, qu'il s'agisse d'une nation, d'une région, voire même d'un secteur d'activité, hérite d'une histoire et d'une culture appelée à évoluer. Comme le niveau d'éducation, art, mœurs, émancipation de certaines catégories d'acteurs, etc.

115. La dimension écologique

Cette dimension prend une importance croissante, notamment avec la diffusion et l'exploitation de la notion de développement durable (respect de l'environnement, pollution, exploitation de certaines matières premières, aspect climatique, respect des individus et de leurs droits, etc.).

Que la perspective soit régionale, nationale ou internationale, tout projet compose avec les cinq dimensions évoquées précédemment et dont les frontières sont évidemment poreuses. Entreprendre suppose apprécier ce macro-environnement et tenter d'anticiper son évolution.

12. Le micro-environnement

Il est constitué de l'ensemble des partenaires directs de l'entrepreneur et il correspond à tout individu, tout groupe, entité ou institution, à priori intéressés par l'entrepreneur et influençant sur son devenir. Il s'agit des acteurs dont l'entrepreneur dépend en permanence pour la survie de son entreprise (employés, segment de clientèle, fournisseurs, distributeurs, actionnaires, banquier, etc.).

121. Les clients

L'entrepreneur doit connaître les goûts et la préférence de la population qu'il désire cibler, des préférences variant selon l'âge, le revenu, le mode de consommation, les coutumes et les traditions de la clientèle. La survie d'un entrepreneur dépend alors de la satisfaction de ses clients et de sa capacité à traiter leurs réclamations. Les méthodes pour identifier, satisfaire, attirer et conserver les clients relèvent du marketing.

122. Les fournisseurs

De l'autre côté du cycle d'exploitation, les fournisseurs ne sont sans doute pas assez assimilés à une partie prenante. Dans un monde où le client est roi, le risque est de confondre relations avec les fournisseurs et rapports de force visant à obtenir les meilleurs prix. Ces fournisseurs peuvent avoir un pouvoir de négociation induit par leur concentration, leur indépendance, les coûts de transferts supportés par les clients, la rareté des ressources d'approvisionnement, etc.

123. Les prêteurs de capitaux

Cette troisième catégorie est constituée par les différents prêteurs de capitaux, elle peut inclure des membres d'une autre catégorie de parties prenantes dans cet environnement

microéconomique (famille, sociétés de capital-risque, parfois clients ou fournisseurs, voir même concurrents, etc.)

124. Les salariés et les proches collaborateurs

Une autre catégorie devant occuper la pensée de l'entrepreneur est constituée par les salariés, et plus encore, en phase d'émergence, l'équipe de proches collaborateurs. Il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs désirant tout faire seuls. La croissance de leur entreprise sera stoppée s'ils ne parviennent pas à s'appuyer sur une équipe apportant des compétences qu'un seul homme ne peut détenir. Cette équipe est d'une importance capitale dans les entreprises de haute technologie. Certains apporteurs de capitaux étudient de près les capacités non seulement techniques, mais aussi managériales de l'équipe dirigeante avant de s'engager.

125. Les structures locales de soutien à la création d'entreprises

Dans une conception quelque peu élargie, on peut considérer le gouvernement, à travers sa politique publique en faveur des investissements et ses structures locales de soutien à la création d'entreprises, comme une partie prenante.

13. L'environnement personnel et le capital social de l'entrepreneur

On ne dira jamais assez à quel point l'environnement de l'entrepreneur, sa famille, ses amis, ses relations personnelles et professionnelles, jouent un rôle important avant, pendant et après l'acte d'entreprendre.

131. Le poids de la famille

L'attitude du conjoint et de la famille est-elle favorable à l'égard du projet ? Cette question est une des plus importantes que l'aspirant entrepreneur doit se poser. Si l'attitude est réservée et défavorable, il devient primordial d'expliquer à nouveau le projet, ses ambitions et ses conséquences, les motivations qui les supportent et le choix de vie dans lequel il s'inscrit. Dans l'hypothèse où les arguments ne trouvent pas d'écho favorable, il est peut-être préférable de reporter le projet à une période plus propice.

S'engager dans une situation entrepreneuriale implique des évolutions très souvent contraignante au plan de la vie familiale. L'entrepreneur est moins disponible physiquement et psychologiquement. Il peut être tendu, nerveux et facilement irritable.¹ Le climat d'incertitude et la forte pression conduisent les individus en proie aux difficultés et aux doutes dans leur vie professionnelle à rechercher le confort moral, la sérénité et le ressourcement dans leur vie privée et familiale. La famille peut jouer ce rôle essentiel dès lors qu'elle comprend et qu'elle accepte la situation nouvelle et les enjeux qui y sont attachés.

Sur le plan matériel, le salaire du conjoint peut constituer une ressource appréciable lors du démarrage ou en cas de difficulté dans la mise en œuvre du projet. Disposer d'un revenu régulier à travers le salaire du conjoint est une garantie de survie et de confort psychologique.

¹ Alain FAYOLLE, *Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre*, Editions Dunod, Paris 2004, page 201.

Le conjoint n'est pas le seul acteur de la famille à intervenir dans un processus entrepreneurial. L'implication des parents et de la famille dans la réalisation du projet, est très notable (soutien moral et financier). Ainsi, la famille constitue le cercle affectif de démarrage et de dépannage pour l'entrepreneur, du fait que les entrepreneurs ont élaboré leur projet d'entreprise grâce à l'aide de leurs familles². La nature et l'intensité des influences dépendent de leur propre culture, de leur environnement professionnel et des représentations dominantes sur l'entrepreneur et les situations entrepreneuriales. Les proches parents, les enfants peuvent être des supporters ou de redoutables inhibiteurs. Si les soutiens moral, technique et financier, parfois, apparaissent assez naturels dans des familles d'entrepreneurs, il ne faut pas pour autant sous-estimer le poids des relations et des modèles au sein de ces familles.

132. L'importance des relations amicales et personnelles

De la même façon que l'entrepreneur est appuyé par son conjoint (quand il vit en couple) et sa famille, il va devoir rechercher le soutien de ses amis et de ses relations personnelles, qui sont essentiellement des relations avec le milieu d'origine ou bien construite au cours des études.

De nombreux entrepreneurs travaillent sur des projets qui ont pour origine leur milieu professionnel ou d'activité principale. Les idées peuvent venir de l'entreprise, d'un laboratoire, d'un établissement d'enseignement, de contact avec des clients ou des fournisseurs, de projets dormants, etc.

133. Le capital social de l'entrepreneur

D'une façon générale, les relations sociales et les contacts personnels que les individus développent tout au long de leur vie sont d'une grande utilité car ils permettent d'accéder à des avantages et des bénéfices variés. Ainsi, dans la vie de beaucoup de gens, les liens avec des personnes influentes, avec des amis ou avec des membres de la famille ainsi que les réseaux de relations découlant de ces contacts servent à trouver ou à changer d'emploi

En sciences de gestion, la littérature sur le capital social connaît depuis quelques années un développement rapide. La proposition centrale de la théorie du capital social repose sur l'argument selon lequel les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires car ils facilitent l'action et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action et d'accéder à des ressources et opportunités exclusives³.

D'une façon générale, le capital social représente les ressources relationnelles que les acteurs individuels peuvent mobiliser à travers leurs réseaux de relations sociales. Ces ressources sont généralement très variées et peuvent consister en des informations, des opportunités ou toute autre forme de soutien moral ou matériel.

² Rosa AKNINE SOUIDI, Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : Le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprise, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006, page 16

³ Ghassen AYDI : Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes, XIIème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Les Côtes de Carthage – 3, 4, 5 et 6 juin 2003, page 2.

Pierre Bourdieu (1930-2002) définit le *capital social*⁴ comme « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance ou d'inter-reconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui sont pas seulement dotés de propriétés commune (...) mais aussi par des liaisons permanentes et utiles ». Puis, il ajoute : « le volume du capital social que possède un agent particulier dépend donc de l'étendue du réseau de liaison qu'il peut effectivement mobiliser et du volume de capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié ».

L'action entrepreneuriale ne peut se concevoir en dehors de la société qui la contient. Exploitant cette idée développée par Bourdieu, le concept de capital social permet précisément de placer l'entrepreneur dans cet ensemble et de montrer dans quelles mesures il est utile au fonctionnement de l'économie de marché. Ainsi, le capital social se décompose de la façon suivante⁵ :

- *Le capital-financier* qui comprend l'ensemble des ressources financières effectives (épargne propre, patrimoine familial, héritage) ou potentielles (accès au crédit, à des subventions, à des aides diverses). Afin d'accroître son faible capital financier, le petit entrepreneur exploite volontiers des relations informelles avec des bailleurs de fonds afin de contourner le manque de confiance que le banquier témoigne à son égard ;
- *Le capital-connaissances* qui comprend l'ensemble des connaissances de l'entrepreneur qu'elles soient matérialisées par un diplôme ou par une expérience professionnelle ;
- *Le capital-relations* qui comprend l'ensemble des relations personnelles, familiales et professionnelles que l'entrepreneur peut mobiliser pour conduire son projet à terme. Il peut aussi s'agir de relations institutionnelles entretenues avec des institutions publiques ou privées de toutes natures (banques, ministères, organismes d'aides divers, etc.) que de relations informelles (amicales, familiales, etc.).

Selon le capital social de l'entrepreneur, Boutillier et Uzunidis (T. Verstaete 2000, p30), déterminent trois types d'entrepreneurs, de la façon dont ces derniers s'intègrent dans la l'économie. Ils y distinguent :

- *L'entrepreneur technologique*, figure mythique du capitalisme contemporain, il crée une entreprise dans le secteur des technologies de pointe. Sa réussite ne s'improvise pas, mais est le résultat d'une politique publique de longue haleine qui combine enseignement-recherche-industrie ;
- *L'entrepreneur de proximité* est situé à l'autre extrémité de la hiérarchie sociale, comparé à l'entrepreneur technologique, bien qu'il soit apparu lui aussi avec la crise. Il est directement le produit des mesures de politique publique mise en œuvre depuis le milieu des années 1980 dans nombre de pays industriels pour tenter de remédier à la précarité économique de certains individus ;

⁴ P BOURDIEU, « *Le capital social: notes provisoires* », Actes de la recherche en sc-sociales, n° 31, Paris 1980.

⁵ Thierry VERSTAETE (sous la direction), *Histoire d'entreprendre : Les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions Management et Société, Paris 2000, page 30.

- *L'entrepreneur traditionnel ou routinier*, dont la fonction semble immuable, est présent tant en période de croissance que de crise, parce qu'il se positionne sur des marchés à l'abri de la concurrence des grandes entreprises ou parce qu'il entretient des relations de coopération avec les grandes entreprises (ex : sous-traitance).

Le tableau suivant résume le degré du capital social pour chaque type d'entrepreneurs cités ci-dessus :

Tableau 1 : Le capital social de l'entrepreneur

Types d'entrepreneurs	Le capital social de l'entrepreneur
Entrepreneur technologique	<u>Le capital-financier</u> : potentiellement important ; <u>Le capital-connaissances</u> : important ; <u>Le capital-relations</u> : important : famille, institutions, cercles.
Entrepreneur de proximité	<u>Le capital-financier</u> : faible, importance des aides. <u>Le capital-connaissances</u> : faible, valorisation d'un diplôme professionnel ; <u>Le capital-relations</u> : faible, de bouche à oreille, voisinage.
Entrepreneur traditionnel ou routinier	<u>Le capital-financier</u> : faible et reste faible ; <u>Le capital-connaissances</u> : faible, diplôme professionnel selon le métier exercé ; expérience professionnelle ; <u>Le capital-relations</u> : marchés limités, lignées familiales.

Source : S. Boutillier et D. Uzunidis, les dimensions socio-économiques et politiques de l'entrepreneur, in : Thierry VERSTAETE (sous la direction), Histoire d'entreprendre : Les réalités de l'entrepreneuriat, Editions Management et Société, Paris 2000, page 31.

La création d'une entreprise ne peut être isolée du milieu dans lequel se trouve l'entrepreneur potentiel. Sa performance ne dépend pas seulement de sa stratégie, de la qualité de son produits, de l'expérience de son dirigeant ou de son enthousiasme, mais aussi de l'importance du capital social entrepreneurial, c'est-à-dire, de la capacité de son dirigeant à construire un réseau relationnel riche et à s'entourer de personnes susceptibles de lui fournir les ressources et les opportunités nécessaires au bon fonctionnement de ses affaires. Ce milieu conditionne par ailleurs la valorisation du capital social de l'entrepreneur, et inversement.

2. Les contraintes liées à la promotion de l'entrepreneuriat

Dans cette 2^{ème} section traitant les contraintes liées à la promotion de l'entrepreneuriat, nous nous sommes inspirés du *Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat d'investissement pour tous*⁶, qui est le premier à regrouper les informations provenant de deux initiatives de la Banque mondiale : les enquêtes sur *le climat de l'investissement*⁷ et le projet *Pratique des affaires*⁸.

⁶ World development report 2005: A better investment climate for everyone. accessible sur le site : http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resources/complete_report.pdf

⁷ Ces enquêtes, qui ont été instituées en 2001, sont menées auprès de plus de 26.000 entreprises formelles de 53 pays en développement. Elles recueillent les évaluations des contraintes auxquelles les entreprises se heurtent (corruption, financement, réglementation, taxation, infrastructure, personnel, etc.).

⁸ Ce projet, qui recouvre plus de 140 pays, rend compte des coûts de la pratique des affaires pour une entreprise et une transaction hypothétiques, s'inspirant à cet effet des avis de divers experts (avocats, comptables). Les informations suivantes ont servi de base de calcul : le temps et les coûts nécessaires pour se conformer aux divers volets de la réglementation (enregistrement, exécution des contrats et réglementation du travail).

Ce Rapport traite de la nécessité d'offrir des opportunités aux individus pour leur permettre d'échapper à la pauvreté et d'améliorer leur niveau de vie. Il traite de la nécessité d'instaurer un climat qui offre aux entrepreneurs de toutes catégories (*depuis les agriculteurs et les micro-entreprises jusqu'aux industries manufacturières locales et aux multinationales*) la possibilité et l'envie d'investir de manière productive, de créer des emplois et de développer leurs activités, et par là même de contribuer à promouvoir la croissance et à faire reculer la pauvreté.

Selon ce rapport, les entreprises évaluent les politiques gouvernementales et le comportement des pouvoirs publics en matière de climat de l'investissement à la lumière de quatre problèmes interdépendants : *Stabilité et sécurité, réglementation et fiscalité, financements et infrastructure et enfin la main d'oeuvre et marchés du travail*. Une évaluation faite par le biais *des coûts, les risques et les obstacles à la concurrence*⁹. En apaisant leurs craintes à ces égards, il est possible de susciter une réponse extraordinaire de la part du secteur privé.

21. Stabilité et sécurité

L'instabilité politique et sécuritaire dans chaque pays entraîne l'arrêt des investissements productifs. Pour consacrer leur énergie et leur ressource à investir, les entreprises ont besoin d'un climat sain et stable sur le plan politique et économique. Les effets tangibles d'un climat instable se font sentir en premier lieu sur l'investissement, du fait de l'incidence de cette instabilité sur les droits de propriétés.

Une fois les droits de propriétés garantis, les entrepreneurs seront assurés qu'ils pourront recueillir le fruit de leurs investissements. Plus ces droits sont protégés contre les interventions de l'État ou de tierces parties, plus le lien entre l'effort et la récompense est étroit, et donc plus les agents économiques sont incités à créer de nouvelles entreprises.

Pour assurer la sécurité des droits de propriété, l'Etat doit intervenir dans trois domaines fondamentaux : la vérification des droits de propriété sur la terre et d'autres biens; la réduction des délits et l'arrêt des expropriations non indemnisées.

211. Le problème des droits de propriété sur la terre et d'autres biens

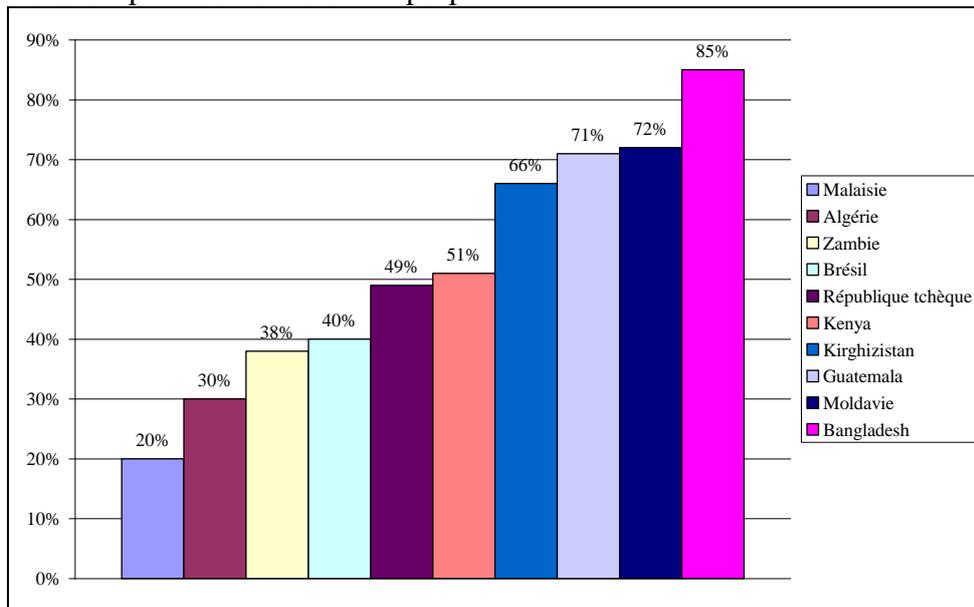
L'attribution de droits de propriété plus sûrs sur la terre et d'autres biens encourage l'investissement et facilite l'accès aux financements. Dans son remarquable ouvrage *Le mystère du Capital*, l'économiste péruvien *Hernando de Soto* estime que les pays pauvres du tiers monde sont plus riches qu'on ne le croit, leurs masures et leurs entreprises clandestines valent des fortunes, mais, explique l'auteur, ces biens constituent du *capital mort*, ils ne peuvent être utilisés que de manière primaire. Un immeuble non déclaré au Moyen-orient ou en ex-URSS, ne servira qu'à s'abriter. En Occident, en revanche, il peut servir à enclencher un surcroît de production en garantissant les intérêts d'autres parties, par exemple sous forme d'une hypothèque consentie à l'occasion d'un prêt, ou en assurant la fourniture d'autres

⁹ Warrick Smith et Mary Hallward-Driemeier, Le climat de l'investissement : une donnée primordiale, in Revue Finances & Développement, Mars 2005, page 41.

formes de crédit ou de services publics¹⁰. Dès lors, qu'il pourra servir à alimenter le développement économique, ce sera du *capital vif*.

Le rapport de la banque mondiale cite comme exemple l'expérience du Pérou, de la Thaïlande et d'un nombre croissant de pays et met en lumière les avantages liés à la clarification des droits de propriété sur la terre et à l'instauration d'un système efficace d'enregistrement des droits de propriété. Le graphique suivant montre en pourcentage le nombre d'entreprises qui ne sont guère convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété.

Graphique 1 : Pourcentage d'entreprises qui ne sont guère convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété



Note : Pays sélectionnés pour donner une indication de la fourchette des valeurs.

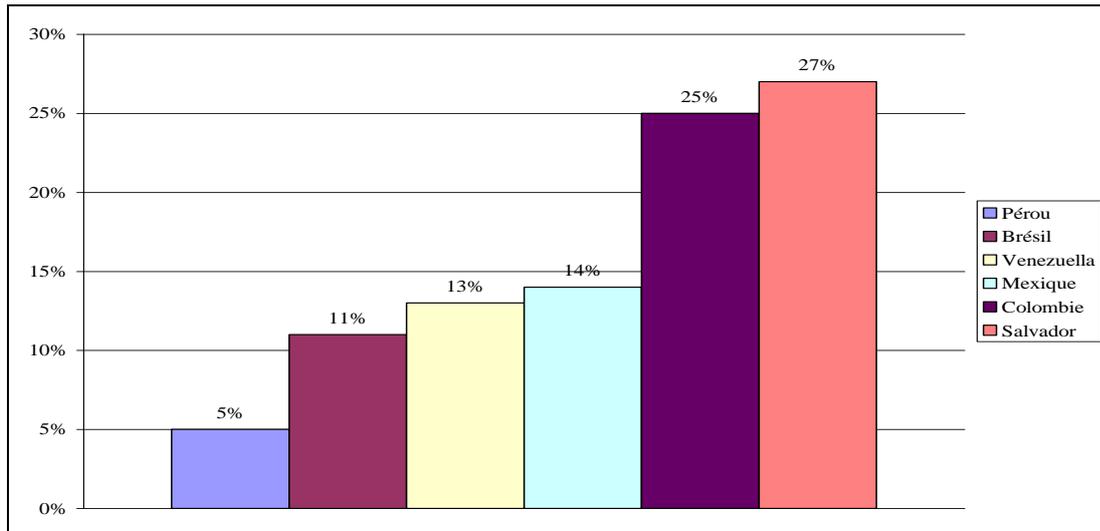
Source : Enquêtes de la banque mondiale sur le climat de l'investissement.

212. Crimes et délits

Les vols, les kidnappings, les actes de sabotage et tous les autres crimes perpétrés contre la propriété des personnes, rendent le climat d'investissement instable. Les crimes découragent les entrepreneurs à investir en faisant augmenter le coût de l'investissement causé par le renforcement des dispositifs de sécurité (augmentation des effectifs du gardiennage, l'installation de plusieurs systèmes d'alarme, ... etc.).

Une étude faite en 2000, montre l'effet dévastateur de la criminalité dans six pays d'Amérique Latine (Graphique 2). En Colombie et au Salvador par exemple, le coût de la criminalité avoisine un quart du PIB, excepté au Pérou où les crimes ne coûtent aux entreprises que 10% du PIB. Les enquêtes de la Banque Mondiale montrent que les crimes sont un vrai retard pour l'activité entrepreneuriale. En Amérique Latine, plus de 50% des entreprises enquêtées, estiment la criminalité comme un sérieux obstacle pour la conduite des affaires. En Afrique Sub-Saharienne et l'Est Asiatique, plus de 25% font la même estimation.

¹⁰ Hernando de Soto, Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs, Editions Nouveaux Horizons, Paris 2002, page 28.

Graphique 2 : Le coût de la criminalité dans les économies de l'Amérique latine

Note : Période de l'enquête entre 1999 et 2000.

Source : World development report 2005: A better investment climate for everyone, page 89.

L'impact de la criminalité varie d'un pays à un autre. Au Nigeria, par exemple, l'enquête sur le climat des affaires montre que 37% des entreprises enquêtées identifient les crimes comme une contrainte majeure dans leurs opérations, en Zambie 50% , au Kenya 70% et 80% au Guatemala.

Combattre la criminalité est un défi majeur pour tous les pays, riches ou pauvres. Les stratégies prometteuses doivent comporter des mesures visant à prévenir et empêcher les délits et à faire respecter les lois et règlements

213. Les expropriations non indemnisées

Dans certaines circonstances tous les pouvoirs publics se réservent le droit d'exproprier des propriétaires privés, nationaux ou étrangers. Le droit international coutumier n'empêche pas les pays hôtes d'exproprier les investisseurs étrangers à condition que certaines conditions soient remplies. La condition est que la prise de possession de l'investissement soit¹¹ :

- effectuée à une fin d'intérêt public ;
- stipulée par la loi ;
- non discriminatoire ;
- suivie d'une indemnisation.

La crainte que ce pouvoir ne soit exercé arbitrairement plonge les entreprises dans un climat d'hésitation à investir. La solution consiste à instaurer un dispositif crédible pour empêcher toute expropriation non assortie d'une indemnisation rapide, appropriée et efficace.

¹¹ Organisation de Coopération et de Développement Économiques « l'expropriation indirecte et le droit de réglementer dans le droit international de l'investissement », Direction des affaires financières et des entreprises, Documents de travail sur l'investissement international, Numéro 2004/4, OCDE, Septembre 2004, page 3.

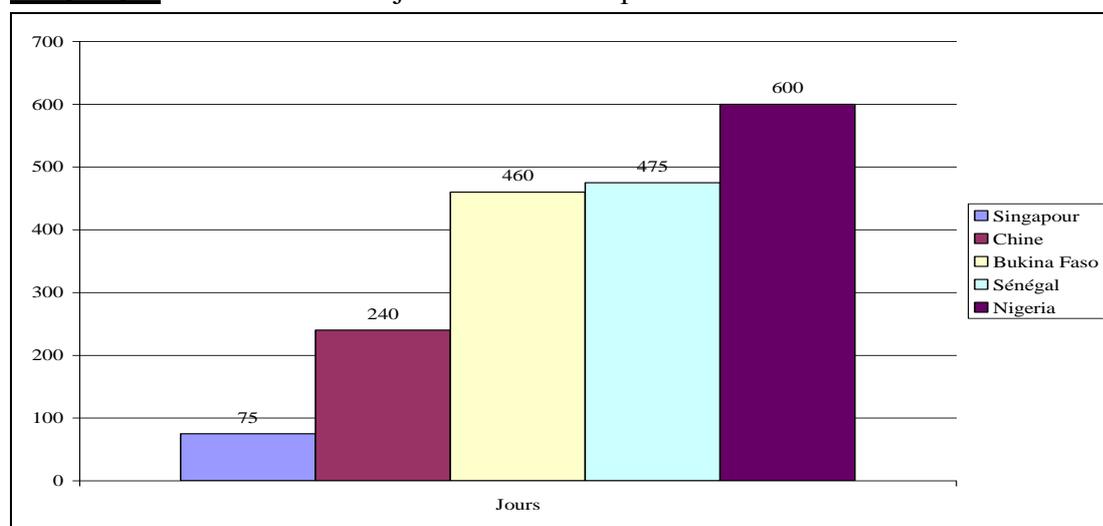
22. Réglementation et fiscalité

Le climat de l'investissement est très sensible à la manière dont les gouvernements réglementent et taxent les entreprises et les transactions, tant à l'intérieur du territoire national qu'à la frontière. Une législation souple et bien interprétée permet de remédier aux défaillances du marché qui entravent l'activité entrepreneuriale et une fiscalité bien conçue procure des recettes pour financer la fourniture de services publics qui permettent d'améliorer le climat de l'investissement et d'atteindre d'autres objectifs sociaux.

221. Difficultés d'exécution des contrats

La mise en place d'un système sûr d'exécution des contrats permet de réduire les risques et les coûts liés aux transactions et de faciliter l'accès aux financements. Dans de nombreux pays en développement, plus de la moitié des entreprises interrogées ne sont pas convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété (graphique 1). D'après les données du projet « *Pratique des affaires* » de la Banque Mondiale, le temps nécessaire pour faire exécuter un contrat simple peut aller de 48 jours aux Pays-Bas à près de 600 jours en Bolivie, et il dépasse 1 400 jours au Guatemala. Le renforcement du système judiciaire est donc une priorité. Le graphique suivant montre le nombre de jours nécessaires pour l'exécution des contrats, où on voit clairement l'écart entre le Singapour avec seulement près de deux mois pour exécuter un contrat et le Nigeria avec vingt mois.

Graphique 3 : Le nombre de jours nécessaires pour l'exécution des contrats



Source : Enquêtes de la banque mondiale sur le climat de l'investissement.

222. Règlementation sur la faillite des entreprises

Un régime de la faillite inefficace entrave l'accès au crédit, dans le cas contraire, lorsque les régimes d'insolvabilité sont efficaces, les créanciers sont assurés de pouvoir récupérer leurs actifs et ainsi octroyer plus régulièrement de prêts.

Un bon régime des faillites remplit trois fonctions principales. Il permet premièrement de réhabiliter les entreprises qui sont viables et de liquider celles qui ne le sont pas ; deuxièmement de maximiser les montants récupérés par les créanciers, actionnaires, employés et autres parties prenantes, en privilégiant la solution la plus rentable (redressement, cession

ou liquidation de l'entreprise) ; et troisièmement de déterminer clairement le rang des créanciers. Les pays dotés d'une législation remplissant ces trois critères affichent un taux de recouvrement des créances supérieur à ceux qui en sont dépourvus.

Dans son édition de 2009, *Doing Business* a examiné le délai, le coût et le dénouement des procédures de faillite qui s'appliquent aux sociétés locales. On constate que les économies les plus performantes se distinguent par des procédures rapides et peu coûteuses (voir le tableau 2). Dans ces économies, il y'a une plus haute probabilité de voir les entreprises vendues ou réorganisées tout en maintenant leurs opérations plutôt que liquidées via le démantèlement de leurs différents actifs.

Tableau 2 : Dans quels pays est-il facile de fermer une entreprise ? Et dans lesquels est-ce difficile?

Plus facile	Taux de recouvrement	Plus difficile	Taux de Recouvrement
Japon	92,50%	Libéria	8,30%
Singapour	91,30%	Suriname	8,10%
Norvège	89,00%	Mauritanie	6,70%
Canada	88,70%	Venezuela	6,00%
Finlande	87,30%	R.D du Congo	5,40%
Irlande	86,60%	Philippines	4,40%
Danemark	86,50%	Micronésie	3,50%
Belgique	86,30%	Haïti	2,70%
Royaume-Uni	84,20%	Zimbabwe	0,00%
Pays-Bas	82,70%	Rép. Centrafricaine	0,00%

Note : Le classement est fondé sur le taux de recouvrement : nombre de centimes par dollar que les créanciers (créanciers, fisc et employés) recouvrent de l'entreprise insolvable.

Source : *Doing Business 2009*

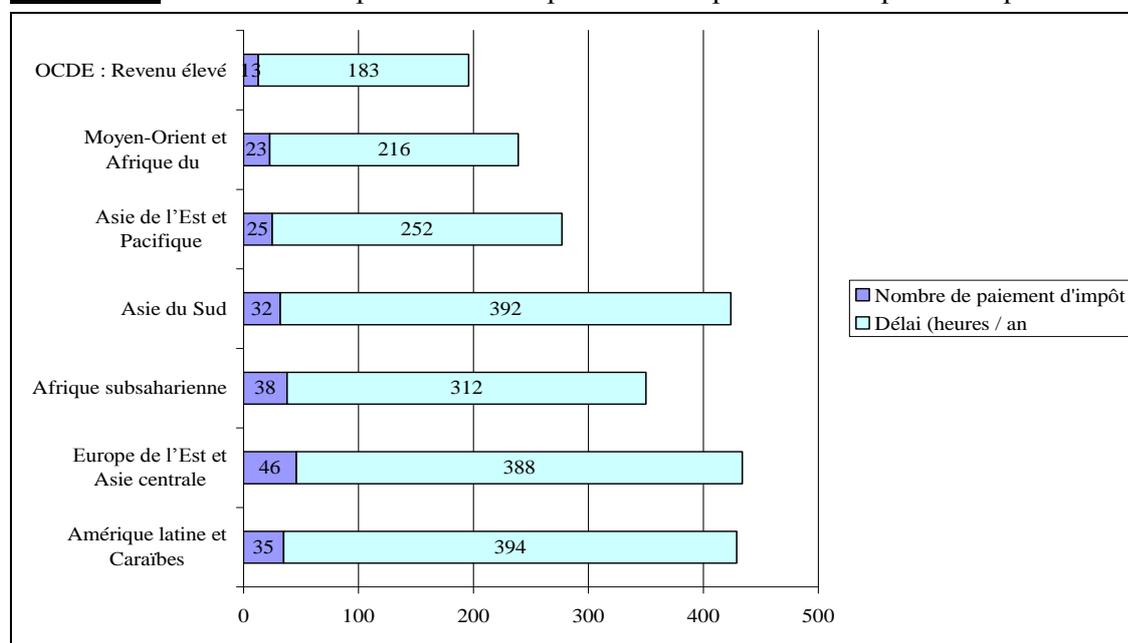
L'écart entre le Japon et Singapour avec un taux de recouvrement de plus de 90% par rapport au Zimbabwe et la République Centrafricaine avec un taux de recouvrement de 0 %. Au Canada, en Irlande, au Japon, en Norvège et au Singapour, les procédures de saisie du bien hypothéqué, de redressement ou de liquidation aboutissent dans un délai d'un an. En Colombie, au Koweït, en Norvège et à Singapour, le coût du règlement d'une affaire d'insolvabilité ne représente qu'environ 1 % de la valeur de la société en faillite.

223. Paiement des taxes et impôts

Les recettes fiscales sont source de financement des services publics de base nécessaires à toute économie. Et pourtant, selon le rapport *Doing Business 2009*, dans 90 % des pays couverts par les enquêtes menées par la Banque mondiale auprès des entreprises, les taux d'imposition et l'administration fiscale sont placés parmi les cinq principaux obstacles aux affaires.

Certaines études dévoilent que des taux d'imposition plus élevés s'accompagnent de moins d'investissement privé, moins d'entreprises formelles par habitant et des taux de création d'entreprises plus faibles. L'analyse indique, par exemple, qu'une augmentation de 10 % du taux effectif d'imposition sur les bénéfices des entreprises réduit le ratio de l'investissement au PIB de 2%. Le graphique suivant illustre le nombre de paiements d'impôts et le temps nécessaire pour s'acquitter d'une taxe dans les quatre coins du monde.

Graphique 4 : Nombre de paiements d'impôts et le temps nécessaire pour s'acquitter d'une taxe



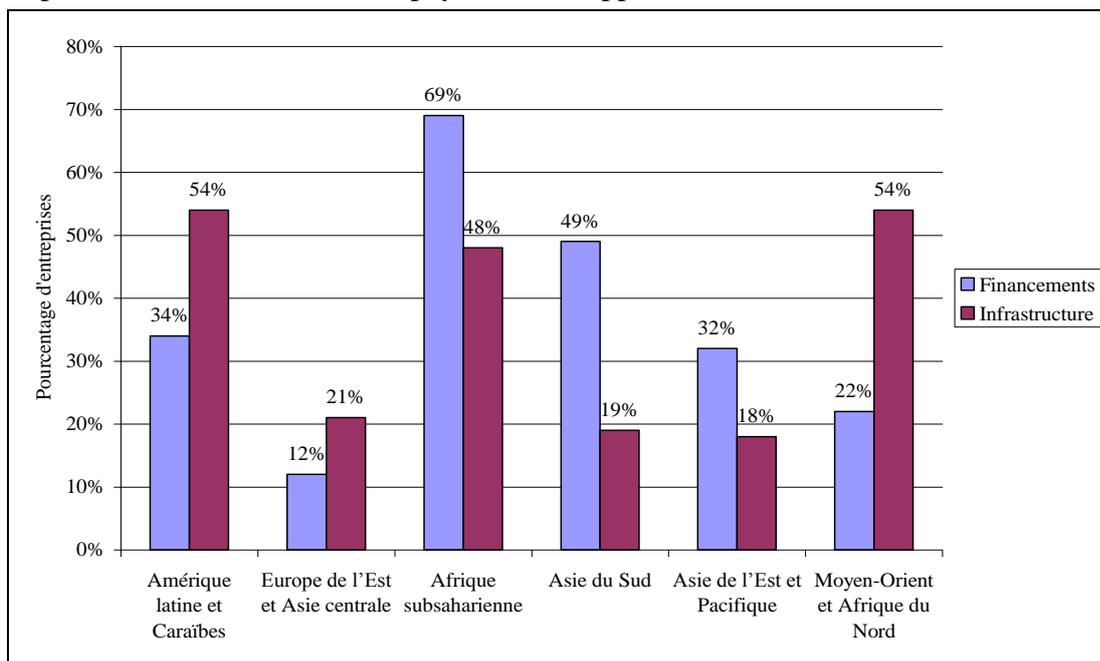
Source : Base de données *Doing Business 2009*.

La région MENA « *Moyen Orient et l'Afrique du Nord* », est classée deuxième derrière les pays membres de l'OCDE, avec un écart très important en nombre de paiements d'impôts, de même pour les délais. En Afrique, les taxes et impôts autres que l'impôt sur les bénéfices (tels que le droit de timbre, les impôts fonciers et les impôts liés à l'emploi) représentent la plus grande partie du taux d'imposition total. Cette donnée se reflète dans le grand nombre de paiements que les entreprises africaines doivent effectuer chaque année. C'est en Europe de l'Est et l'Asie Centrale que le nombre de paiements est trop élevé, avec 46 paiements par an ; quant au temps nécessaire pour l'acquiescement, c'est la région d'Amérique Latine et Caraïbes qui bat le record avec 394 heures toujours par an.

23. Financements et infrastructure

L'existence d'un bon marché financier, permet la rencontre entre les offreurs et demandeurs de capitaux, et un bon réseau d'infrastructure permet quant à lui de mettre les entreprises en relation avec leurs clients et leurs fournisseurs. A l'opposé, l'insuffisance du secteur financier et des équipements d'infrastructures entrave l'activité entrepreneuriale, en alourdissant les coûts et affaiblissant aussi la compétitivité des entreprises en place. Ces problèmes peuvent atteindre des proportions importantes dans les pays en développement, c'est ce qu'illustre le graphique 5.

Graphique 5 : Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement



Note : La figure indique la proportion des entreprises qui déclarent que l'accès à des financements ou à l'un ou l'autre des services d'électricité, de télécommunications ou de transports sont des obstacles « majeurs » ou « graves » à leur fonctionnement

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

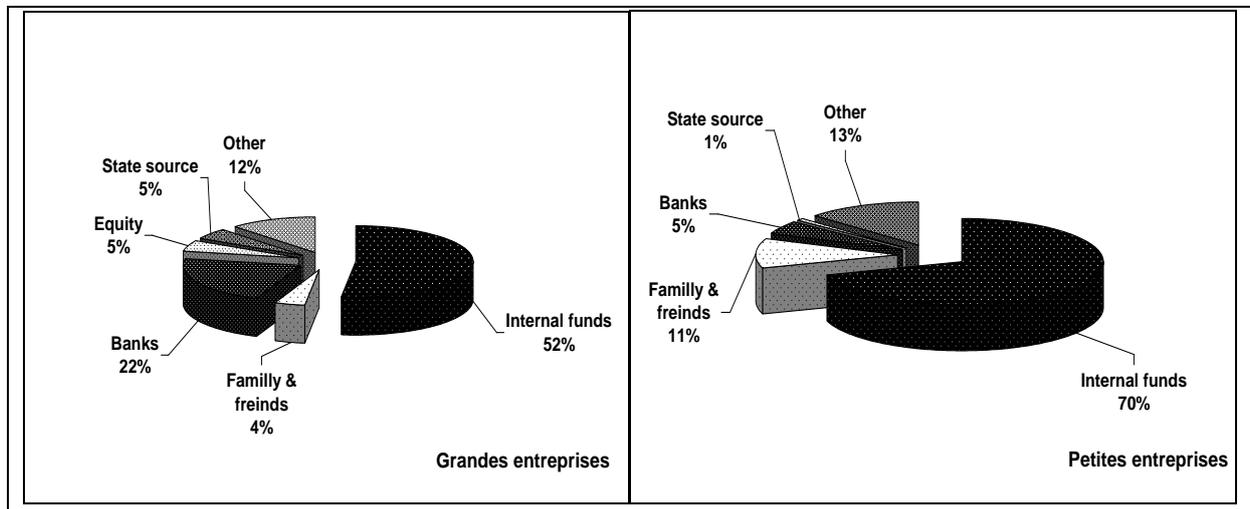
Dans certaines régions, plus de la moitié des entreprises enquêtées estiment le financement et l'infrastructure comme contrainte majeure à l'investissement. En Afrique subsaharienne, le problème du financement est un obstacle pour près de 70% des entreprises, alors qu'en Afrique du Nord et le Moyen Orient, c'est les équipements en infrastructures qui préoccupe les entreprises de cette région.

231. Le secteur financier

Le développement des marchés financiers permet la mobilisation de l'épargne et offre aux entreprises quelque soit leurs tailles, des différents modes de financement afin de saisir toutes les opportunités d'investissement. Dans les pays dotés de lois efficaces sur les sûretés et d'un registre central des crédits, les banques sont plus susceptibles d'accorder des prêts. L'amélioration de la protection juridique des créanciers et des débiteurs incite les entreprises à investir davantage dans de nouvelles technologies.

Selon l'enquête de la Banque Mondiale, 52% des sources de financement des grandes entreprises proviennent des fonds propres de l'entrepreneur et 22% seulement des banques. Ce financement interne augmente chez les petites entreprises pour atteindre les 70% avec comme deuxième source principale l'aide des amis et de la famille, c'est ce que nous illustre le graphique 6.

Graphique 6 : La source de financement diffère selon la taille de l'entreprise



Notes: Les données proviennent des entreprises du Bangladesh, Brésil, Cambodge, Guatemala, Inde, Indonésie, Kenya, Pakistan, Tanzanie et Ouganda. Les petites entreprises sont définies comme celles employant moins de 10 personnes et les grandes entreprises, celles employant 50 et plus.

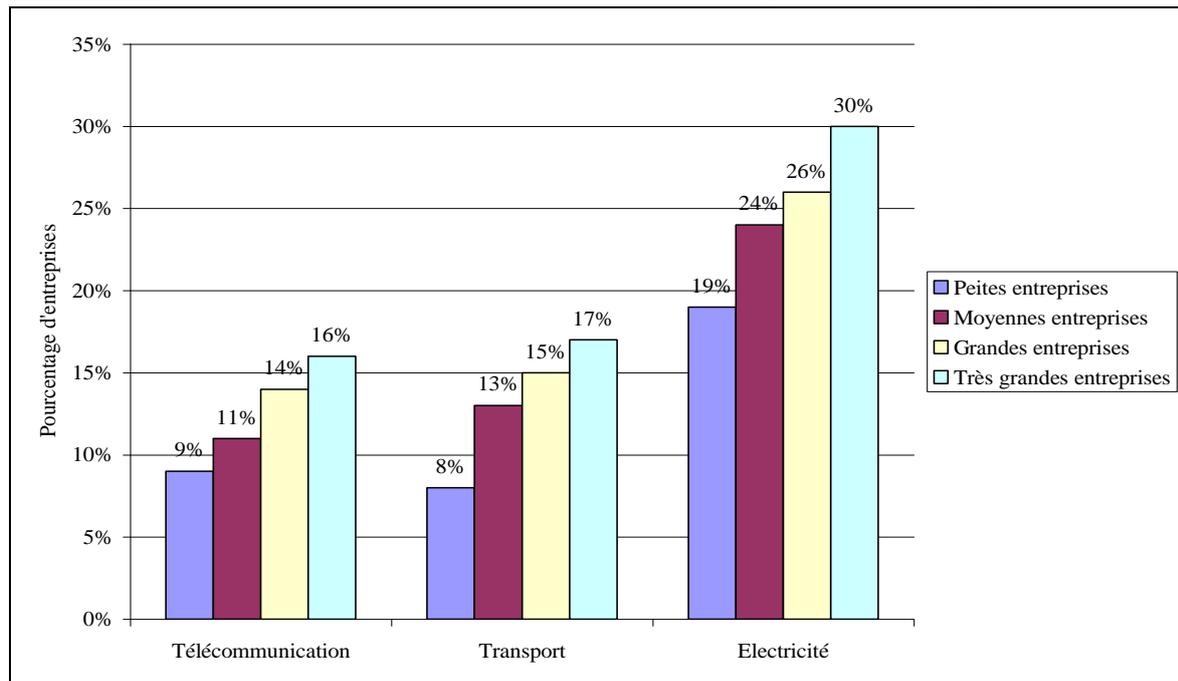
Source : Enquête de la Banque Mondiale sur les activités informelles et les micro-entreprises

Le problème fondamental du secteur financier est lié à des problèmes d'information, aggravés dans bien des cas par la précarité des droits de propriété. Mais trop souvent, les interventions de l'État empirent les choses. Les participations de l'État dans le capital des banques, les obstacles à la concurrence, l'orientation sélective ou la bonification du crédit et d'autres mesures introduisent des distorsions sur le marché et entraînent une répression financière. Ce sont surtout les petites entreprises et celles qui n'ont pas de relations politiques qui pâtissent en général le plus des problèmes induits par cette répression.

232. L'infrastructure

Les facteurs infrastructurels sont indispensables pour l'attractivité d'un territoire et la localisation des activités. On distingue : l'infrastructure technique (l'infrastructure de base et l'infrastructure énergétique) et l'infrastructure socio-économique (Urbanisme et Habitat, santé et protection sociale, activités de sport et de culture, activités de commerce, de services et d'administration).

Le facteur énergétique est la première préoccupation de toutes les entreprises quelque soit leurs tailles, vient après le problème du transport et les télécommunications, le degré de ces contraintes varie en relation avec la taille de l'entreprise, c'est ce que nous illustre le graphique 7.

Graphique 7 : Variation de la contrainte d'infrastructures par taille d'entreprise

Note : Les entreprises désignées comme petites ont un effectif inférieur à 20 personnes, les moyennes entre 20 et 49, les grandes entre 50 et 249 et les très grandes entreprises, leurs effectifs dépassent les 250 personnes.

Source : Enquête de la Banque Mondiale sur le climat de l'investissement, 2005.

La concentration, le manque ou l'insuffisance de ces facteurs infrastructurels entraînera des conséquences sociales, spatiales et économiques: congestion urbaine, inefficacité des entreprises, absentéisme, investissements supplémentaires non productifs, prolifération de bidonvilles, mouvement des populations (alterné ou définitif) et enfin, occupation illicite et irrationnelle des terres agricoles¹².

24. Main-d'oeuvre et marchés du travail

Les politiques publiques relatives au marché de l'emploi ont une influence déterminante sur le climat de l'investissement. Le phénomène de la mondialisation et l'intégration du progrès technique avec de nouvelles formes d'organisation exigent une main d'oeuvre qualifiée et polyvalente, mobile et flexible, sur un marché caractérisé par une législation souple et peu coûteuse.

241. Problème de la main d'oeuvre qualifiée

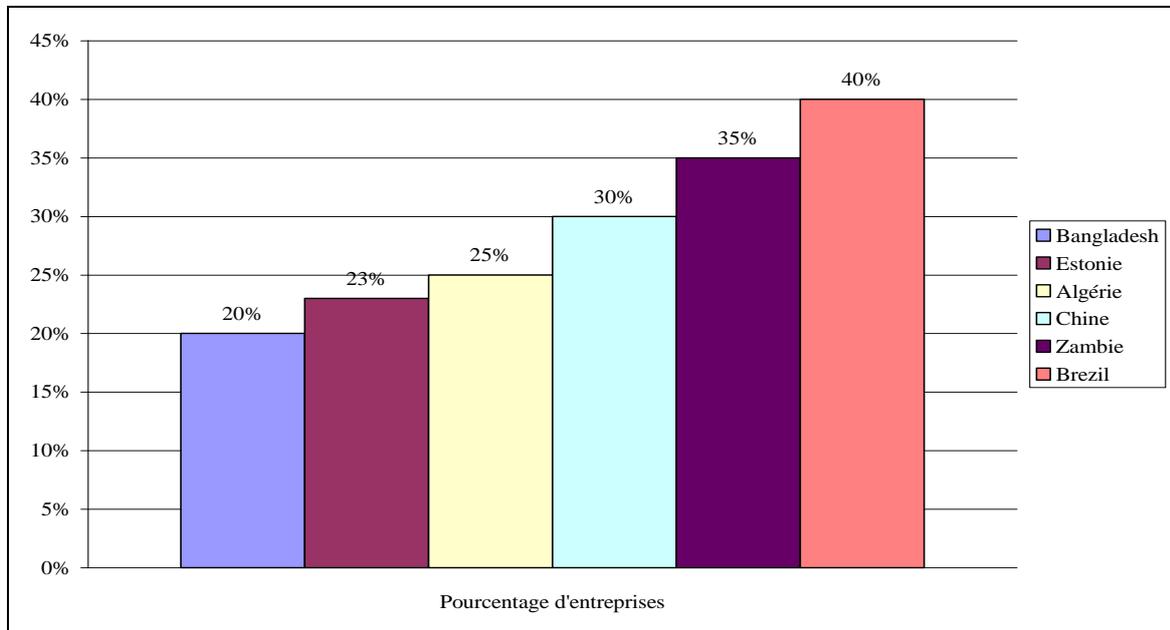
Le facteur humain joue un rôle important et déterminant dans le domaine de la compétitivité des entreprises et des économies modernes. En effet, le niveau de formation du capital humain demeure un indicateur fondamental contribuant à améliorer l'attractivité d'un pays en termes de flux internationaux d'investissements¹³.

¹² Matouk BELATTAF « Localisation des activités et aménagement du territoire : Aspects théoriques et pratiques », Offices des Publications Universitaires, Alger 2009.

¹³ Matouk BELATTAF « Les déterminants de la localisation des entreprises et attractivité des territoires dans les pays en développement : cas des délocalisations et des IDE dans le bassin méditerranéen » in Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia les 21 et 22 juin 2006.

L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée permet aux entreprises l'adoption des technologies modernes et productives, et accroît leurs aptitudes à exploiter de nouvelles opportunités de marché ; l'insuffisance de qualifications et d'instruction des employés est un vrai obstacle pour le bon fonctionnement de ces entreprises, c'est ce que nous illustre le graphique 8 :

Graphique 8 : La pénurie de main-d'œuvre qualifiée représente des contraintes importantes



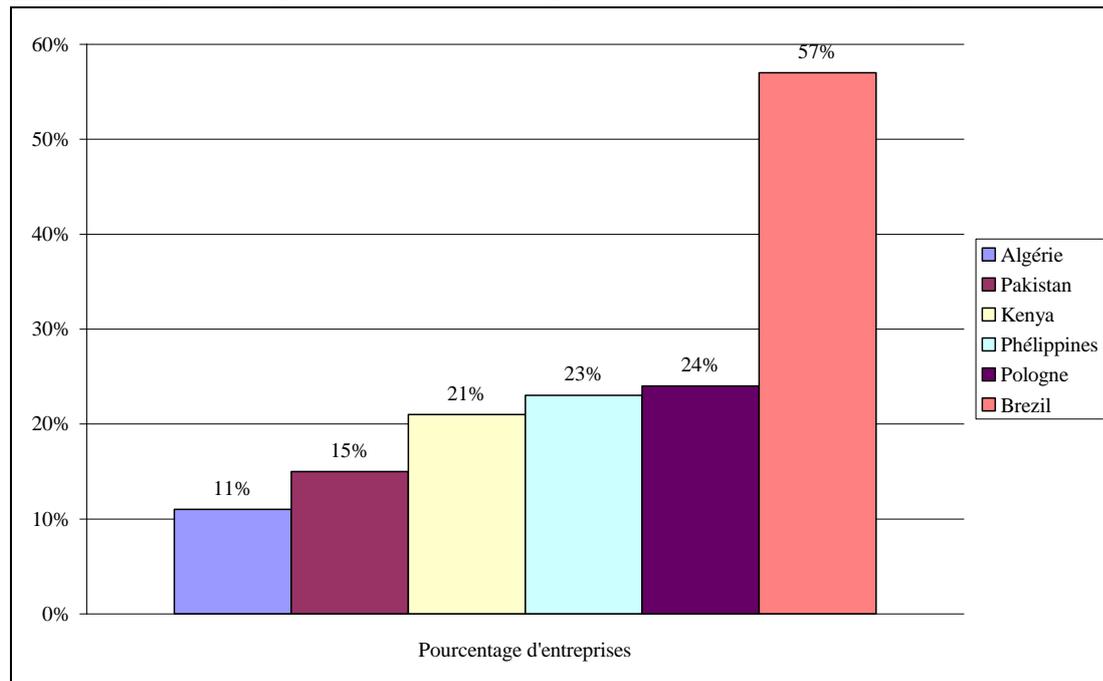
Note : Pourcentage des entreprises déclarant que l'insuffisance de qualifications et de formation de la main-d'œuvre disponible est un obstacle majeur ou important à l'exploitation de la firme et au développement de ses activités.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

Le soutien de l'Etat doit se focaliser sur l'éducation et la formation d'une main d'œuvre qui s'adapte aux changements et répondant aux besoins d'entreprises en termes de mobilité et de qualification.

242. Législation du travail

Les lois sur l'emploi sont nécessaires pour rendre les relations contractuelles entre les employeurs et les travailleurs plus efficaces et pour protéger ces derniers contre toute injustice ou discrimination perpétrée par les employeurs. Mais dans les pays en développement en particulier, les législateurs se fourvoient souvent à un extrême, ce qui pousse les employeurs et les travailleurs à faire le choix du secteur informel. Dans ces pays, les lois excessivement rigides sur le travail sont associées avec un secteur informel plus vaste et la plupart des entreprises estiment que cette législation freine leurs investissements (graphique 9).

Graphique 9 : La législation du travail représente des contraintes importantes

Note : Pourcentage des entreprises déclarant que la législation du travail est un obstacle majeur ou important à l'exploitation de la firme et au développement de ses activités.

Source : Enquêtes de la Banque mondiale sur le climat de l'investissement.

La flexibilité de la réglementation favorise la création d'entreprises. Deux études récentes indiquent que la flexibilité augmente la probabilité de création d'entreprise de 30 %¹⁴. Deux explications sont avancées à cela. Pour les employés, moins il y a de sécurité de l'emploi, plus d'incitation il y a à créer sa propre entreprise. Pour les entrepreneurs, le fait de jouir d'une flexibilité plus grande dans la conduite des affaires rend le travail à son compte plus attrayant.

Les réformes visant à introduire plus de flexibilité dans la réglementation du travail peuvent aussi faire augmenter la production industrielle et contribuer à réduire le chômage dans les villes

3. Politique publique pour un meilleur environnement entrepreneurial

Les pouvoirs publics reconnaissent de plus en plus la contribution potentielle de l'entrepreneuriat à la réduction de la pauvreté et à l'octroi de nouveaux moyens aux catégories défavorisées. Dans de nombreux pays, des dispositifs spécialisés dans le domaine de l'entrepreneuriat assistent des catégories de population ciblées. Ces dispositifs doivent être soigneusement conçus et adaptés de manière à concorder avec les programmes génériques de soutien à ces catégories.

31. Quel environnement propice à l'entrepreneuriat ?

Pour améliorer la compétitivité des entreprises, il convient à chaque gouvernement de prendre des mesures visant les institutions économiques, politiques et sociales du pays. Toute

¹⁴ Doing Business 2009; « Comparaisons des réglementations dans 181 pays » ; Publication conjointe de la Banque mondiale et de la Société financière internationale, Année 2008 ; page 20.

stratégie de promotion de l'entrepreneuriat, doit donc par nature être axée en priorité sur les difficultés auxquelles se heurtent les entrepreneurs et avoir pour ambition de palier les insuffisances des structures institutionnelles et organisationnelles dans le but de dynamiser la compétitivité des Pme.

311. Une politique macroéconomique saine

L'environnement macroéconomique et son caractère prévisible sont des déterminants cruciaux pour la prise de décisions dans chaque initiative entrepreneuriale. Les petites entreprises, ainsi que les grandes aussi, y compris celles à capitaux étrangers, sont tributaires des pouvoirs publics seuls à même de mettre en oeuvre une politique macroéconomique saine et cohérente. Un déficit budgétaire maîtrisé, une inflation basse et un régime monétaire stable et transparent, assurant la compétitivité du taux de change, sont autant de facteurs qui contribuent à garantir la stabilité minimale dont les entreprises ont besoin pour prendre des décisions valables.

312. Un environnement microéconomique propice

Un environnement microéconomique propice à la promotion de l'entrepreneuriat exige une simplification du cadre juridique et réglementaire, une bonne gestion des affaires publiques, une absence de corruption, une amélioration de l'accès au financement et un élargissement de l'offre de financement, ainsi que des infrastructures adaptées, une main-d'oeuvre qualifiée, adaptable et en bonne santé, une valorisation de l'image de l'entreprise au sein de la société dans son ensemble et la possibilité qu'ont les entreprises de se procurer des facteurs de production autres que la main-d'oeuvre à des prix compétitifs.

Ce micro-environnement est le lieu des interactions entre les entreprises et les institutions, les marchés et les organismes de soutien, dont l'enjeu est l'amélioration de la compétitivité. Une multitude de parties prenantes, n'ayant pas toutes le même niveau de compétence, s'y retrouvent en contact afin d'échanger leur expérience.

313. Un environnement juridique, réglementaire et administratif favorable

Le cadre juridique et réglementaire définit «*les règles du jeu*» auxquelles doit se plier une entreprise. Si la réglementation est trop contraignante et mal appliquée, elle divise l'économie en un secteur formel et un secteur informel, et érige entre ces deux sphères des barrières qui perpétuent la division. Pour cela, un environnement juridique, réglementaire et administratif « favorable » aux Pme est un environnement dans lequel¹⁵ :

- Les droits de propriété sont clairement établis et l'exécution des contrats assurée.
- Le système fiscal en place est simple et transparent.
- Les formalités d'immatriculation sont simples et peu coûteuses et peuvent être effectuées, si les intéressés préfèrent, à distance, via Internet.
- Le nombre d'autorisations pour exercer une activité est réduit au minimum.

¹⁵ Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée « Promouvoir les PME dans l'optique du développement », La 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME, Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004, page 21.

- La réglementation du travail est équilibrée et flexible et protège tout autant les droits des salariés que ceux des employeurs.
- Les Pme, qu'elles exportent ou qu'elles importent, ont affaire à une administration douanière dont le fonctionnement a été rationalisé et qui applique des procédures simplifiées, efficaces et transparentes.
- Il est facile de créer une Pme et de l'affilier à une organisation professionnelle.
- La réglementation du secteur financier tient compte des contraintes spécifiques aux Pme et prévoit des instruments juridiques et réglementaires adaptés leur permettant de remettre en garantie les éléments qui composent le plus souvent leur actif ;
- La législation sur les faillites n'impose pas de sanctions pécuniaires trop lourdes aux entrepreneurs ou aux Pme.

32. Pour une meilleure politique publique de promotion de l'entrepreneuriat

La mise en place d'un environnement propice à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise nécessite un large éventail de politiques synergiques et de soutien. Nombre de ces politiques touchent l'économie dans son ensemble, mais ont des répercussions notables sur les entrepreneurs potentiels et les Pme. Il peut s'agir de politiques budgétaires et monétaires judicieuses, qui sont essentielles pour jeter les bases d'un environnement macroéconomique stable, mais aussi de politiques structurelles déterminant le contexte économique général dans lequel évolue le secteur des entreprises.

321. La nécessité de la cohérence des politiques

Il est du ressort des gouvernements pour la mise en oeuvre des stratégies cohérentes visant à accroître la compétitivité des entreprises, de ce fait, il est indispensable de veiller à la cohérence des politiques menées par des administrations agissant de manière coordonnée et en étroite collaboration avec le secteur privé, la société civile et les partenaires au développement. Sans une structure nationale de coordination et de suivi des politiques forte d'une équipe resserrée mais aussi compétente, les objectifs seront difficiles à atteindre.

Le renforcement de la cohérence des politiques va de paire avec l'amélioration de la capacité du secteur public et des organismes représentatifs du secteur privé en vue d'analyser les mesures gouvernementales à l'égard des entreprises à l'aide de données objectives, de mécanismes de partage de l'information et de coordination entre les diverses catégories d'acteurs et les multiples niveaux d'administration.

322. Services d'aide et d'accompagnement des entreprises

Conscients des enjeux économiques et sociaux que génère la création d'entreprises, les pouvoirs publics se sont largement engagés depuis les années quatre vingt dans une politique active de soutien. Ceci se traduit par des aides nombreuses, une augmentation générale des dépenses publiques et une responsabilité des acteurs régionaux et locaux¹⁶.

¹⁶ Franck BARES, La mutation de l'accompagnement à la création d'entreprises : regards croisés d'une déclinaison locale de la politique nationale, 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME 27, 28 et 29 Octobre 2004, Montpellier.

Les services d'aide et d'accompagnement des entreprises proposés aux Pme ont vocation à les guider sur la voie qui les conduira à adopter des pratiques et des stratégies commerciales compétitives, de l'initiation du projet jusqu'à sa consolidation, en passant par la préparation et le démarrage de l'activité de l'entreprise¹⁷.

Il est généralement reconnu que les petites entreprises en démarrage pressentent un besoin particulier d'accompagnement par des structures qui contribuent à un large éventail de compétences qui sont essentielles non seulement pour la survie de l'entreprise en démarrage, mais aussi pour le maintien du tissu économique du pays et le développement de l'avantage compétitif, c'est d'ailleurs la précieuse contribution que les pépinières d'entreprises offrent aux nouveaux entrepreneurs. Ces pépinières ont vocation à aider les entreprises à démarrer et à se développer. Elles mettent généralement à leur disposition des locaux à usage commercial et industriel, souvent à des conditions souples et privilégiées. Outre ces locaux, les pépinières d'entreprises assurent à leurs hôtes divers services d'aide à la création d'entreprises et de conseil en gestion, des services bureautiques, des services financiers et comptables, l'accès à des réseaux d'entreprises, ainsi que des services de conseil juridique¹⁸.

323. L'investissement dans l'infrastructure et la création de parcs industriels

Les investissements dans les infrastructures contribuent à dynamiser l'activité entrepreneuriale et à faciliter l'accès aux marchés locaux, régionaux et mondiaux. En outre, la qualité des infrastructures a un impact considérable sur la compétitivité des entreprises. Le mauvais entretien de ces infrastructures, voire leur absence, a toutefois des répercussions particulièrement graves sur les conditions de vie des populations des zones rurales. Il entrave en outre le développement de l'activité entrepreneuriale dans ces zones, d'où un fort exode rural qui à son tour met à rude épreuve les infrastructures urbaines, et menace l'emploi dans les villes.

Depuis les années 70 et dans un grand nombre de pays en développement on tente de créer des parcs industriels pour les petites et moyenne entreprises dont le but est d'insuffler une dynamique aux régions qui en ont besoin. C'est le cas de la Corée, l'Inde et la Turquie, qui se sont affirmés au cours des dernières décennies comme les spécialistes de la création de parcs industriels pour les Pme. Ce regroupement géographique aide les entreprises, notamment les plus petites d'entre elles, à s'affranchir des contraintes liées à leur taille, à avancer sur le plan technologique et à améliorer leur productivité, et enfin à renforcer leur aptitude à rivaliser avec leurs concurrents sur les marchés locaux et mondiaux.

¹⁷ LJ Filion « Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes », L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

¹⁸ Les pépinières d'entreprises à travers le monde : Etudes de cas, Organisation de Coopération et de Développement Economique, Les Editions de l'OCDE 1999, page 10.

4. Le rôle de l'enseignement et des médias dans la promotion de l'entrepreneuriat

Entreprendre n'est pas un phénomène inné, naturel mais une technique (E.M Hernandez, 1999). Autrement dit on ne naît pas entrepreneur, on le devient. 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, d'où le rôle primordial de l'enseignement et des médias dans cette discipline d'esprit en vue de promouvoir l'activité entrepreneuriale.

41. L'enseignement et l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est non seulement une pratique et un champ de recherche, mais aussi un domaine d'enseignement qui peut avoir des effets sur les attitudes, les normes et les perceptions des étudiants quant à leur choix de carrière.

411. Pourquoi faut-il développer l'enseignement de l'entrepreneuriat ?

Il apparaît important d'enseigner l'entrepreneuriat pour deux raisons principales¹⁹. La première touche à l'épanouissement personnel : l'entrepreneuriat permet aux individus de développer leurs talents et leur créativité, de réaliser leurs rêves, d'acquérir une certaine indépendance, une sensation de liberté. L'enseignement de l'entrepreneuriat devrait surtout viser à développer le goût d'entreprendre (entrepreneuriat au sens large) et à stimuler l'esprit d'entreprise (entrepreneuriat dans un sens mercantile, dans le but d'obtenir un profit).

La deuxième raison d'enseigner l'entrepreneuriat a trait à la dimension économique et sociétale. Si l'entrepreneuriat participe au développement individuel, il est aussi le moteur de la croissance économique dans une économie de marché. Élément central du processus entrepreneurial, l'entrepreneur est toujours à l'affût de nouvelles opportunités et met en œuvre des ressources pour développer ces opportunités. Le niveau de développement et de croissance économique entre les pays à un moment donné, ou pour un pays, à différents moments, est le résultat de l'activité entrepreneuriale qui y règne.

L'enseignement de l'entrepreneuriat est un outil essentiel pour développer une culture entrepreneuriale dans un pays. Au-delà du développement du goût d'entreprendre et de l'esprit d'entreprise, l'enseignement peut concourir à l'amélioration de l'image de l'entrepreneuriat et à mettre en valeur le rôle de l'entrepreneur dans la société.

412. La relation entre université et entrepreneuriat

Il est extrêmement positif de voir l'université chercher à s'intégrer le mieux possible dans le monde du réel, en développant certains types d'enseignement comme celui consacré à la création d'entreprise²⁰.

¹⁹ Alain FAYOLLE (Rapport d'étude), Les enjeux du développement de l'enseignement de l'entrepreneuriat en France, page 26, in : <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/rapport/fayolle/fayolle.rtf>

²⁰ Emile-Michel HERNANDEZ, Enseigner l'entrepreneuriat à une population étudiante : Possibilités et limites, Actes du 1^{er} congrès de l'académie de l'entrepreneuriat « Enseignement et entrepreneuriat : Rôle des institutions de formation, programmes, méthodes et outils », Actes édités par le Pôle Universitaire Européen, Lille nord - Pas de Calais-, Novembre 1999.

L'introduction de l'entrepreneuriat au sein de l'université est une chose relativement récente. En ce sens, l'engouement de l'université concernant cette thématique ces dernières années est le reflet de l'aspect vital de l'entrepreneuriat sur le développement économique local et national. L'université, comme acteur de l'économie, a un rôle à jouer en dégageant de nouveaux savoirs liés au phénomène entrepreneurial « *par la recherche* », mais aussi en diffusant ces savoirs « *par la formation* ». Pour cela, il est recommandable à ce que :

- L'évolution de l'enseignement entrepreneurial s'opérera à deux niveaux : curriculaire (repenser les programmes d'études) et pédagogique (repenser la pratique enseignante)
- Au-delà du rôle d'initiation à la création d'entreprise, l'université doit faire émerger les projets et repérer les porteurs de projets
- Elle doit aussi développer des structures spécifiques (incubateurs universitaires et centres dédiés à l'innovation), afin d'aider les projets à intégrer le marché
- Développer au sein de l'université des enseignements qui, non seulement, sensibilisent les étudiants à la création d'entreprise mais aussi précipitent la formation de l'intention entrepreneuriale.
- Pallier au manque d'enseignants spécialistes dans le domaine par la mise en place de programme doctoral en entrepreneuriat dans les universités

A ce titre, l'université n'est plus uniquement accompagnatrice du processus entrepreneuriale, elle devient aussi actrice.

42. Promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprise dans les medias

Un nombre considérable d'études a été consacré aux facteurs qui influent sur les choix professionnels. Ces études se sont intéressées à la manière dont les médias peuvent contribuer à stimuler l'esprit d'entreprise, *le révéler ou le renforcer là où il existe*²¹.

421. Différents types d'émissions de télévision abordant les questions entrepreneuriales

La télévision peut jouer un rôle indirect dans les aspirations entrepreneuriales des jeunes par la façon dont elle présente ou ne présente pas les stéréotypes de genre concernant le métier de l'entrepreneur et cela à travers sa grille des programmes contenant des :

- *Reportages* ayant un contenu entrepreneurial, tels que les reportages sur les nouvelles entreprises ou sur les récompenses décernées aux entreprises couronnées de succès.
- *Documentaires* relatant les réussites exemplaires d'entrepreneurs célèbres.
- *Émissions d'information et de conseil* sur la manière de créer une petite entreprise dans une branche d'activité donnée.
- *Films* inspirés de la vie des chefs d'entreprise et *Séries* dont les personnages ayant le statut de chefs d'entreprise jouent un rôle important.
- *Concours* de la meilleure performance entrepreneuriale.

²¹ Bruno PONSON & Jean-Louis SCHAAN, L'esprit d'entreprise : Aspect managériaux dans le monde francophone, Journées scientifiques du réseau thématique de recherche « entrepreneuriat » de l'Université des réseaux et d'expression française, Ottawa, 19-20 septembre 1991, Edition John Libbey Eurotext, Paris 1993, p 2.

Avec ces campagnes de sensibilisation, les médias audiovisuels pourraient notamment atteindre les objectifs suivants²² :

- Faire prendre davantage conscience de cette question et de son importance sociétale et accroître l'intérêt de la population pour l'entrepreneuriat.
- Améliorer l'image de l'entrepreneuriat et des chefs d'entreprise.
- Diffuser des informations relativement spécifiques en rapport avec l'entrepreneuriat, concernant par exemple les modalités de création d'une société ou le moyen d'obtenir une aide financière de l'État.

422. Promouvoir l'entrepreneuriat dans les autres médias

Bien que la télévision soit sans doute aujourd'hui le moyen de communication le plus populaire et qui touche l'audience la plus large, d'autres médias, tels que la radio, pourraient également apporter d'importantes contributions au développement de l'entrepreneuriat.

De même pour la presse écrite, qui est un autre acteur de cette promotion par des pages dédiées à l'entrepreneuriat, focus sur les histoires d'entreprises à succès nationaux et internationaux, éducation sur la culture entrepreneuriale, présentation d'hommes et femmes entrepreneurs, présentation d'études et statistiques sur l'entrepreneuriat et enfin la publication de nouvelles tendances sur le management.

La réussite de toute initiative entrepreneuriale dépend de l'environnement socioéconomique où évolue son initiateur avec ses trois dimensions micro, méso et macro-environnement. L'entrepreneur est influencé par tout ceux qui l'entourent, à commencer de son conjoint jusqu'aux structures institutionnelles, en passant par sa famille et ses amis, une influence qui peut être positive ou négative, ou tout simplement sans influence sur son comportement.

Le grand acteur de cet environnement, c'est l'Etat à travers sa politique publique, une politique garantissant d'abord la stabilité macro-économique avec une législation offrant des incitations à investir, accompagné de structures administratives dont le rôle est de faciliter toutes les procédures nécessaires au démarrage d'abord et un suivi jusqu'à la maturité du projet, et cela en faisant appel à un autre acteur, lui aussi indispensable qui est l'université. Pour cela, il est recommandable en termes de politiques :

- Garantir des conditions macroéconomiques stables;
- Garantir un cadre légal souple et bien interprété ;
- Garantir la diminution et la simplification des textes et des coûts administratifs ;
- Garantir l'infrastructure de base ;
- Promouvoir une société entrepreneuriale et une culture entrepreneuriale, en particulier par l'enseignement et les médias ;
- Garantir le réalisme des programmes de soutien des Pme et de l'entrepreneuriat en termes de coût et leur aptitude à fournir des résultats mesurables.

²² Promouvoir l'entrepreneuriat à la télévision et dans les autres médias audiovisuels, Rapport du groupe d'experts de la commission européenne : Direction générale Entreprises & Industrie, Décembre 2007.

Conclusion de la partie I

Le premier chapitre de cette première partie, nous a renseigné que les qualités individuelles du créateur sont à la base de la prise de décision à entreprendre et de la réalisation du projet entrepris. En effet, l'entrepreneur par ses qualités et ses compétences pourra mener un projet entrepreneurial à son terme, l'importance de la volonté de créer chez l'individu constitue un élément non négligeable dans la création d'entreprises. Néanmoins au delà de la simple volonté d'entreprendre, un individu doit également avoir la capacité de créer son entreprise, c'est à dire réunir les compétences particulières pour se faire.

La réussite de toute initiative entrepreneuriale dépend aussi de l'environnement socio-économique où évolue son initiateur avec ses trois dimensions micro, méso et macro environnement, c'est d'ailleurs ce que nous renseigné le deuxième chapitre, consacré à l'environnement entrepreneurial. Nous avons vu aussi que le grand acteur de cet environnement, c'est l'Etat à travers sa politique publique.

Partie II

Entrepreneuriat en Algérie : Dynamisme et limites socioéconomiques

Introduction

Après avoir cerné un cadre théorique à notre étude, nous ferons dans cette deuxième partie un état des lieux de l'expérience algérienne dans le domaine de l'entrepreneuriat, pour cela, on l'a répartie en deux chapitres :

Dans ce premier chapitre « Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises », nous commencerons par quelques repères historiques sur l'entrepreneuriat en Algérie, de la période de l'économie post-indépendance jusqu'au début des années 90, ensuite, nous étudierons l'évolution de la création d'entreprises en Algérie depuis l'ouverture à l'économie de marché. Après un rappel historique et en chiffres, nous essayerons de présenter les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie et leur bilan, entre éligibilité des projets et le rejet bancaire. Enfin, nous verrons la différence qui existe entre les textes et la réalité du terrain, en évaluant les autres structures d'appui et d'accompagnement.

Dans le second chapitre « Quelques contraintes à la faible création d'entreprises en Algérie », nous essayerons d'expliquer les raisons de la faible création d'entreprises en Algérie.

Chapitre III

Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

La création d'entreprises lie de manière obligatoire les créateurs et les organismes concernés par cette création, ce qui génère des sources de conflits et d'alliances. Elle met en présence des partenaires inégaux pour lesquels l'enjeu n'est pas le même: d'un côté le créateur qui investit l'ensemble de ses forces et, de l'autre, des institutions qui trouvent là une justification à leur existence et un moyen de renforcer leurs réseaux et leur présence sur le terrain¹.

La création d'entreprise apparaît alors comme l'aboutissement d'un parcours d'obstacles au cours duquel les entrepreneurs promoteurs n'ont pas les mêmes chances de réussite. De ce fait, le rôle des pouvoirs publics est donc de prendre en compte les multiples contraintes qui entravent le processus de création d'entreprises et leur essor, donc d'améliorer l'aide aux promoteurs, notamment en instaurant un environnement favorable, basé sur une écoute rigoureuse des préoccupations et des besoins de ces entrepreneurs potentiels et une bonne connaissance de leur environnement.

En Algérie, l'ouverture économique amorcée dès le début de la décennie 90 a entraîné un développement important du parc des entreprises privées. Depuis l'adoption en 1993 d'un troisième² code des investissements dans l'histoire de l'Algérie indépendante, le nombre de PME connaît une croissance continue. Les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après ce nouveau code³, et que 40% ont été créées durant les cinq dernières années (2004-2009).

Les dispositions relatives à la création d'entreprises en Algérie sont renforcées en 2001 par un nouveau code des investissements et une nouvelle loi d'orientation sur la PME qui va dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat. Plusieurs dispositifs et structures d'appui ont alors vu le jour mais les résultats restent encore faibles. C'est d'ailleurs l'objet de ce chapitre où nous essayerons dans un premier temps de faire un petit rappel historique sur l'entrepreneuriat en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à nos jours, ensuite nous verrons

¹ Kouider BOUTALEB : « La problématique de la création d'entreprises face aux contraintes socio-économiques de l'environnement local en Algérie », Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.

² Le 1^{er} a été promulgué en 1963 et le 2^{ème} en 1966 sans compter loi 82-11, relative à l'investissement économique privé national promulguée elle aussi en 1982.

³ Khalil ASSALA « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse

l'évolution de la création d'entreprise au cours de ces dernières années, les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises existants, leurs bilans et enfin d'autres structures d'appui et d'accompagnement.

1. Entrepreneuriat en Algérie : Quelques repères historiques

L'entrepreneuriat en Algérie est né dans sa majorité après l'indépendance ; il n'a évolué que très lentement sans disposer d'une infrastructure et d'une superstructure adaptées ni d'une expérience historique acquise⁴.

11. Avant 1962 : Colonisation et industrialisation dépendante

A la veille de l'indépendance en 1962, il n'y avait pas une économie algérienne. Il y avait une économie française en Algérie, dirigée d'Alger mais soumise à la pression constante de Paris⁵. A cela il convient d'ajouter que le colonisateur laissait le colonisé dans un état d'analphabétisme navrant puisque la population était illettrée dans la proportion de 80%. L'infrastructure française s'effondrant, les cadres s'exilant, l'Algérie se trouva donc en possession d'un outil partiellement inadéquat et sans les spécialistes indispensables pour assurer la relève.

Tout au long de son histoire coloniale, la formation sociale algérienne n'avait pas eu de bourgeoisie nationale⁶, les entreprises industrielles, propriétés d'algériens, sont trop peu nombreuses, de dimension trop modeste et technologiquement dispersées et soumise à une âpre concurrence des produits français.

En gros, les trois dernières décennies de la période coloniale (1932-1962) ont vu la mise en place, puis la consolidation d'une industrie de substitution non protégée, soumise donc à la concurrence des produits français. Dans la plupart des cas, la stratégie d'industrialisation inaugurée après 1945⁷ et renforcée après 1958 s'est résumée dans l'occupation de certaines branches industrielles répondant à une stratégie d'import substitution non protégée, littéralement annexée à la production métropolitaine.

C'est dans ce cadre que s'est inscrit le mouvement de création d'entreprises par des algériens, un mouvement caractérisé par une industrialisation non seulement dépendante de la Métropole pour ses approvisionnements en biens d'équipement et de consommation intermédiaires mais aussi tardive et périphérique.

12. De 1962 à 1980 : Période de légitimation et du gigantisme industriel

Au lendemain de son indépendance, pour affirmer sa souveraineté nationale, l'Algérie, à l'instar de nombreux pays récemment décolonisés, a opté pour un modèle de développement socialiste, un modèle qu'a fortement séduit les pays du Tiers-monde et qui s'inspire des

⁴ Conseil National Economique et social : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003

⁵ Hubert NYSSSEN, L'Algérie en 1970 : Telle que je l'ai vue, Arthaud Edition, Paris 1970, p 57.

⁶ Djilali LIABES, Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982 : Proposition pour une analyse de couches sociales en formation, Centre de Recherche en Economie Appliquée, CREA 1983, p 112.

⁷ Les revendications nationalistes, la montée du mouvement insurrectionnel, l'urgence de la question algérienne ont rendu plus impérieuse une politique économique fondée sur l'industrie.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

expériences russes, allemandes et japonaises de la deuxième moitié du 19^{ème} siècle. Il se base sur la planification préalable de la production contenue dans un plan quinquennal, ainsi que sur le transfert des ressources de l'agriculture vers l'industrie⁸.

L'Algérie s'est alors engagée dans un ambitieux programme dont l'un de ses grands axes était la mise en place d'un vaste secteur public s'étendant pratiquement à tous les secteurs d'activité selon la stratégie autocentrée de l'industrie industrialisante⁹, financée pendant de longues années par les recettes pétrolières et les dettes.

Le premier code des investissements a été promulgué en 1963¹⁰ avec la création d'une Commission Nationale d'Investissement (CNI), dans un contexte marqué par la volonté de remettre en état l'appareil productif légué par la colonisation, après avoir subi des dommages importants et fait l'objet de lutte pour son contrôle. Ce code avait pour objet de définir les garanties générales et particulières accordées aux investissements productifs en Algérie, mais en dépit de toutes ces garanties énoncées dans les articles 3, 4, 5, 6 et 7 et les avantages accordés dans les articles 9, 10 et 11, aux investisseurs privés nationaux et surtout étrangers, ce code a eu un faible impact en terme de mobilisation des capitaux de ces deniers.

Pour pallier aux insuffisances de ce code, un deuxième a été promulgué en 1966¹¹. Il définit les principes qui fondent l'intervention du capital privé et délimite le cadre dans lequel s'organise cette intervention à travers les diverses branches d'activités économiques. Selon les principes de cette loi, dans les branches reconnues vitales pour l'économie nationale, l'initiative de réalisation des projets d'investissements est réservée à l'Etat qui peut, si nécessaire, y associer le capital privé national ou étranger approuvé par un décret et comportant des dispositions lui offrant la faculté de rachat et l'exercice d'un droit de préemption ou d'agrément en cas de vente, transferts ou cession de parts ou action dont il n'est pas propriétaire. De même, l'Etat peut également lancer des appels d'offres de création d'entreprises dans tous les secteurs, par des capitaux privés, dans des conditions déterminées, que les priorités du développement économique pourraient exiger. Toute entreprise créée et préalablement agréée par la CNI, peut faire l'objet d'une décision de reprise par l'Etat lorsque les exigences du développement économique la rendent impérative.

Donc, tout au long de la période post-indépendance et jusqu'au début des années quatre-vingt, il n'y a pas eu de politique claire et encourageante à l'égard du secteur privé national et étranger, lequel a été marginalisé et orienté vers le textile et la petite industrie alimentaire pour le premier et faisant l'objet d'une réglementation très restrictive pour le second. Tout deux, étaient considérés comme exploités et symbole du colonialisme par les tenants du discours de l'Algérie socialiste.

⁸ Ahmed BENBITOUR, L'Algérie au troisième millénaire : Défis et potentialités, Editions MARINOOR, Alger, 2000. p 17.

⁹ Stratégie élaborée à partir des analyses économiques inspirées des travaux développés par l'économiste français G. Destanne de Bernis.

¹⁰ Loi n°63-277 du 26.07.1963 portant code des investissements, publiée dans le JO n° 53 du 02.08.1963

¹¹ Ordonnance n° 66-284 du 15.09.1966 portant code des investissements, publiée dans le JO n°80 du 17.09.1966

13. De 1980 à 1990 : Un début d'ouverture avec la restructuration du secteur public

Le début de la décennie quatre-vingt est marqué par une volonté « timide » des pouvoirs publics à l'ouverture vers l'économie de marché à travers l'encadrement et l'orientation du secteur privé. Parmi les réformes économiques mises en place, la loi de 1981 sur la restructuration organique des entreprises publiques ayant pour objectif de transformer les grosses sociétés nationales, devenues de par leur dimension de véritables combinats ingérables et difficilement contrôlables, en petites unités spécialisées, capables de se gérer de façon autonome et décentralisée, donne ainsi naissance à 500 nouvelles¹² entreprises publiques d'envergure nationale dites « entreprises socialistes ».

L'année 1982 a vu la promulgation de la loi 82-11, relative à l'investissement économique privé national. A travers les dispositions de cette loi, le secteur privé s'est vu pour la première fois depuis l'indépendance, inscrit dans le cadre des objectifs, priorités et domaines prévus dans le plan national de développement. En dépit de certains avantages et facilités notamment, son impact reste limité quant à la création de nouvelles entreprises privées.

- Avantages fiscaux pour les investissements réalisés dans les zones déshéritées et les investissements productifs de biens ;
- Avantages financiers, avec des concours remboursables sous forme de crédits à long et moyen terme destinés au financement de leurs investissements et l'octroi de crédits à court terme destinés au financement de l'exploitation ;
- Facilitation d'accès, même limité, aux autorisations globales d'importation (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement et le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- Assistance en matière d'information économique et technique, d'études de projets et de préparation de dossiers d'agrément.

Cependant, certains articles de cette loi, continuent à freiner l'expansion du secteur privée plus particulièrement à travers :

- Art 13 : Tout projet d'investissement ne peut être réalisé qu'après agrément préalable obligatoire (un recul par rapport au code de 1966);
- Art 12 : Interdiction d'initiation d'activités multiples par un même promoteur, soit directement, soit par personnes interposées ;
- Art 22 : le financement par les banques est limité à 30 % du montant des investissements agréés ;
- Art 28 : Les projets d'investissement ne doivent pas excéder 30 millions de DA pour la création de sociétés à responsabilité limitée ou par actions et 10 millions de D.A pour la création d'entreprises individuelles ou en nom collectif ;

¹² Nacer-Eddine SAADI, La privatisation des entreprises publiques en Algérie, OPU – Université Pierre Mendès Grenoble, 2^{ème} Edition 2006, p 19.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Les réformes continuent avec la création en 1983¹³ d'un Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé, par abréviation « OSCIP », il avait pour mission :

- d'orienter l'investissement privé national vers des activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public ;
- d'entreprendre et de diffuser toute étude et résultats de recherches et d'analyses en vue d'assurer une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

Les mesures prises au début des années quatre-vingt ont eu pour résultat une tendance à l'investissement dans des créneaux tels la transformation des métaux, et les petites industries mécanique et électriques et en s'orientant principalement vers des branches d'activité classiques de substitution aux importations de biens de consommation finale.

Donc jusqu'à la veille des réformes initiées à partir de 1990, l'investissement économique privé national s'est intégré dans un système planifié intervenant dans le cadre des plans nationaux de développement annuels et à moyen terme, et son agrément est octroyé en fonction de priorités, objectifs et prévisions de ces plans.

14. La décennie 1990 marque un tournant dans la transition à l'économie de marché

En 1986, les prix du pétrole ont chutés, suivis de la chute du bloc communiste en 1989, le remboursement de la dette arrive à échéance qui s'en est suivi et les contre-performances du secteur public économique devenues intolérables pour le budget de l'Etat conduisent l'Algérie, fortement encouragée par le FMI et la Banque Mondiale, à engager des réformes structurelles de son économie et de se désengager de la sphère productive.

Bien avant 1990, les textes juridiques traitant de la privatisation ou autonomie de gestion des entreprises publiques ont été promulgués en 1988 par voie de lois dites « loi d'orientation de l'entreprise publique économique », où pour la première fois depuis son indépendance, l'Etat algérien se désengage de la gestion, du fonctionnement et des dépenses des entreprises publiques auxquelles il octroie un budget pour le financement d'approvisionnements importés.

Il fallait attendre la promulgation de la loi 90-10, relative à la monnaie et le crédit pour que la notion « honteuse » du secteur privé, auparavant considéré comme exploiteur, soit enfin réhabilité en lui facilitant l'accès au crédit et en desserrant l'étau bureaucratique qui pèse lourdement sur son développement. Pour cela, un arsenal juridique considérable a été développé pour asseoir les bases d'une telle transformation et préciser les conditions nouvelles de gestion économique et sociale ; ce cadre se fixe pour objectifs généraux :

- la substitution d'une économie de marché à une économie gérée administrativement ;

¹³ Décret n° 83-98 du 29 janvier 1983 portant création de l'Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé, par abréviation « OSCIP ».

- la recherche d'une plus grande autonomie des entreprises publiques devant être régies par des règles de commercialité ;
- une libéralisation des prix du commerce extérieur et des changes ;
- l'autonomie des banques commerciales et la Banque d'Algérie.

Une nouvelle idéologie a pris forme à partir de cette date, elle est fondée sur les règles de l'économie de marché où toutes les entreprises algériennes qu'elles soient publiques ou privées bénéficient désormais d'un même traitement. Il en est de même pour l'investissement étranger, en lui ouvrant la voie à toutes les formes de contribution et en l'encourageant à toute forme de partenariat, y compris l'investissement direct.

En 1993 et pour la première fois depuis son indépendance, l'Algérie a mis en place un nouveau code des investissements libérant les initiatives privées avec la création d'une Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique. Voulant être la pierre angulaire de cette nouvelle doctrine, ce nouveau décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement¹⁴ met ainsi fin à la distinction public/privé, national/étranger et l'origine des capitaux ne constitue plus un obstacle.

Sur le terrain, l'application des dispositions du code de 1993 a été confrontée à un climat d'investissement défavorable, due particulièrement aux lourdeurs bureaucratiques et aux problèmes liés à la gestion du foncier industriel. C'est ce qui explique la contre-performance de l'APSI, dans la mesure où sept ans après son existence, sur 43 000 intentions d'investir déposées la majorité des projets sont restés au stade de l'intention¹⁵.

15. A l'aube du nouveau millénaire : Regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat et le secteur privé

Devant les maigres résultats du code de 1993 enregistrés durant la décennie 90, les pouvoirs publics ont procédé à la révision de ce code en promulguant en 2001 l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement qui demeure à ce jour la principale référence en matière d'investissement en Algérie. À la fin de la même année, il y'a eu promulgation de loi n°01-18 du 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et au début de ce nouveau millénaire, plusieurs agences et structures d'appui ont vu le jour, telles que l'ANDI, l'ANGEM et la CNAC qui s'est vu confiée un nouveau rôle, celui d'aide à la création d'entreprises. En plus de ces trois agences, il y'a eu la création d'une agence chargée de la mise à niveau des entreprises, dénommée ANDPME, et la promulgation de deux organismes chargés de garantir les crédits octroyés aux PME, le FGAR et la CGCPME, que nous détaillerons dans les sections qui suivent.

¹⁴ Décret législatif n° 93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, publié dans le JO n°64 du 10 octobre 1993

¹⁵ Cité dans le rapport du Conseil National Economique et social : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003.

2. Evolution de la création d'entreprises en Algérie

Depuis le passage de l'Algérie à l'économie de marché, la création d'entreprise a connu un mouvement ascendant. En effet, comme nous allons le constater dans ce qui suit, 60% des PME existantes en 2000 ont été créées après l'engagement résolu du pays dans la voie du capitalisme.

21. Démographie des PME en Algérie : Entre dissolution et création récente

À la fin du 1er semestre 2009, les PME privées déclarées, constituent une population d'entreprises dont le nombre s'élève à 335 486. Alors que leur nombre à la fin de l'année 1999 était de 159 507 entreprises assimilées à des PME. En presque dix ans cette population a doublé avec un taux de croissance de plus de 110%, soit 11,61% annuellement.

Ces 335 486 PME privées auxquelles s'ajoutent plus de 126 887 artisans et 72 669 fonctions libérales représentent plus de 99 % de l'ensemble de la population des PME, alors que celles du secteur public ne représentent qu'une infime partie avec seulement 598.

En effet, en dehors des hydrocarbures qui représentent entre 25 et 30% du PIB sur une longue période, le secteur privé représente près de 90% des richesses produites en fin 2007 alors qu'il ne représentait que 60% à la veille des réformes de 1989. Ce secteur s'est également développé dans les hydrocarbures au cours de ces dernières années pour atteindre 561 PME privée au premier semestre 2009.

211. Evolution de la population des PME privées en Algérie (2001 – 2009)

Comme nous l'avons déjà souligné ci-dessus, le nombre de PME privée était de 159 507 en fin 1999 et il est passé à 335486 PME au premier semestre 2009 avec une croissance moyenne de plus de 18500 PME par année. Le tableau ci-dessous, retrace la croissance de la PME privée algérienne durant ces huit dernières années :

Tableau 03 : Evolution de la population des PME privées (2001 – 2009)

Année	Nombre de PME	Croissance¹⁶	Taux d'évolution
2001	179 893	/	/
2002	189 552	9 659	5,37%
2003	207 949	18 397	9,71%
2004	225 449	17 500	8,42%
2005	245 842	20 393	9,05%
2006	269 806	23 964	9,75%
2007	293 946	24 140	8,95%
2008	321 387	27 441	9,34%
2009¹⁷	335 486	14 099	4,39%*

Source : Bulletins d'Information statistique du Ministère de la PME et de l'artisanat (2001-2009).

Bien que sur la période 2001–2009, la PME privée connaît une croissance annuelle d'ordre de 8,66%, soit près de 21 000 PME par an. On y remarque aussi que la croissance

¹⁶ Croissance = (Nouvelles créations + réactivations) – radiations.

¹⁷ Au 1^{er} semestre 2009

enregistrée au cours de l'année 2002 est inférieure à celle enregistrée durant le 1^{er} semestre 2009.

212. Entre création, réactivation et radiation : Démographie de la PME en Algérie

Avant les réformes entamées à partir de 1990, la PME en Algérie n'a pas connu de développement spectaculaire en raison particulièrement des difficultés liées à l'obtention des différentes autorisations administratives et aussi aux limites de l'épargne privée. Mais depuis le lancement des réformes, la création de PME privée a connu un mouvement ascendant.

Tableau 04 : Démographie des PME privées (2004 – 2009)

Année	Création	Taux de natalité	Réactivation	Radiation	Taux de mortalité
2004	18 987	8,42%	1 920	3 407	1,51%
2005	21 018	8,55%	2 863	3 488	1,42%
2006	24 352	9,03%	2 702	3 090	1,15%
2007	24 835	8,45%	2 481	3 176	1,08%
2008	27 950	8,70%	2 966	3 475	1,08%
2009	17 163	5,12%	1 634	4 698	1,40%

Source : Bulletins d'Information statistique du Ministère de la PME et de l'artisanat (2004-2009).

En effet, 60 % des PME existantes en 2000 ont été créées après 1994, un mouvement qui semble connaître la même évolution jusqu'à nos jours, 40% des PME recensée au 1^{er} semestre 2009, ont été créées après 2004 (Tableau 4).

Cette période a connu une création moyenne de près de 25 000 PME par an, soit un taux moyen de natalité annuelle de 8,77%, alors qu'avant 1990 le nombre annuel de création était inférieur à 1000 par an, il atteint 3000 en 1991 et il dépasse les 5000 en 1994 pour atteindre presque 10 000 nouvelles créations en 1999¹⁸.

Quant au taux de mortalité, il est annuellement de 1,39%, soit une moyenne de plus de 3800 radiations par an. Ce phénomène prend de l'ampleur, car le seul taux de mortalité du 1^{er} semestre 2009 dépasse largement le taux moyen annuel des cinq années précédentes (2004-2008). Les explications avancées par le ministère de la PME et de l'artisanat quant à ce phénomène de radiation, sont que les PME en situation de cessation d'activités ne le sont, généralement, que sur le plan administratif. Il arrive que celles-ci subissent de grands changements dans leur vie économique et qui entraînent la radiation de leur entreprise. Les plus fréquents changements sont : « changement de statut et/ou de siège social, changement de domaines d'activités, création de nouvelles entreprises... etc. »¹⁹.

En plus de ces PME nouvellement créées et de celles qui disparaissent chaque année, une autre population de PME revient en activité après des arrêts temporaires. Ces PME en réactivation, sont en nombre de plus de 2500 réactivées annuellement.

¹⁸ Mohamed MADOU, De l'économie administrée à l'économie de marché : Vers la réhabilitation de l'entrepreneur et de la petite entreprise en Algérie », Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia les 21 et 22 juin 2006

¹⁹ Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009.

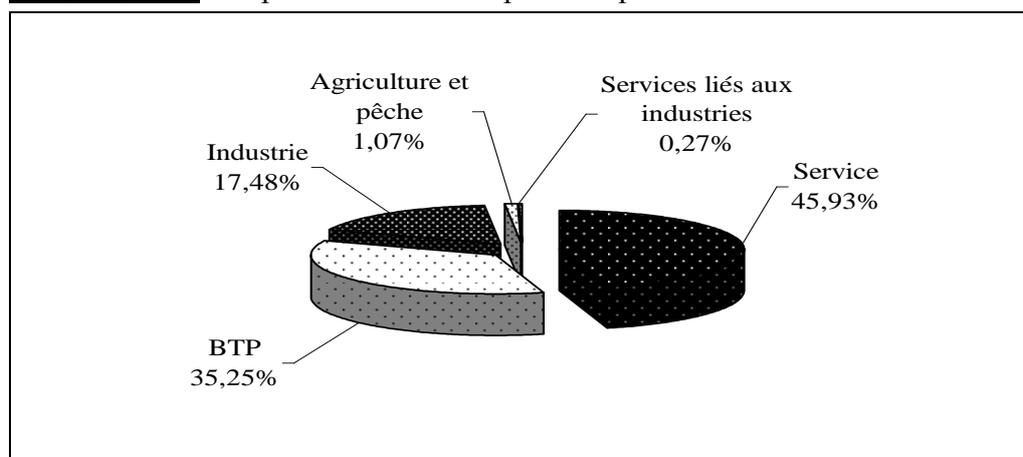
22. Répartition sectorielle et prégnance de la micro entreprise

Selon les récentes données publiées, la répartition des PME entre les différents secteurs d'activité reflète une certaine concentration autour de quelques grandes activités, de même la prédominance de la micro-entreprise dans toutes les activités.

221. Répartition sectorielle

Sur les 335 486 PME recensées au 1^{er} semestre 2009, un peu plus de 70% sont regroupées dans deux branches d'activité et 80% dans six secteurs d'activités. Le graphique 10, illustre parfaitement cette répartition.

Graphique 10 : Répartition des PME par Groupes de Branches d'Activité



Source : Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009

La part du lion est détenue par la branche service avec 45,93% (la même part est enregistrée en fin 1999), suivie de la branche BTP avec 35,25%, alors qu'il y'a dix ans, elle détenait 26,7%. On constate ainsi que ces deux premières branches détiennent à elles seules plus de 70% de l'ensemble de la population des PME au début 2009. En troisième position du classement, on trouve la branche industrie avec 17,48%, celle-ci quant à elle, a fait un recul, car en 1999, elle a enregistré un taux de 24,36%, presque un quart de l'ensemble des PME estimé à cette époque à 159 507 PME. La quatrième place revient la branche agriculture et pêche avec un taux timide de 1,07%, la seule à enregistrer une croissance négative ces dix dernières années, passant de 4 809 PME en 1999 (équivalant à 3,01%) à 3 592 en 2009. Enfin, on trouve à la cinquième et dernière place, la branche services liés aux industries avec 0,27%, le double de celui enregistré en 1999.

222. Mouvement des PME par tranche d'effectif (2007 – 2009)

Selon les dispositions de la loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001 pourtant loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprises, dans son Article 4, cette dernière est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services

- employant 1 à 250 personnes,
- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars,
- et qui respecte les critères d'indépendance.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Juste au dessus de cette présente loi, dans ses articles 5, 6 et 7, sont énoncés respectivement les critères de définition de la moyenne entreprise (ME), de petite entreprise (PM) et de la très petite entreprise (TPE), comme suit :

- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 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 dont le chiffre d'affaires n'excède pas 200 millions de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas les 100 millions de dinars,
- La très petite entreprise, définie comme une entreprise (TPE) ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas les 10 millions de dinars.

Après ce bref aperçu juridique, nous pouvons maintenant procéder à la classification de PME algériennes selon les critères cités ci-dessus, mais faute de non disponibilité de données récentes, nous vous illustrons dans le tableau ci-dessous la situation du secteur de la PME privé avec ses composantes, données de 2003, sachant que de nos jours la tendance est la même.

Tableau 05 : Répartition des entreprises privées en 2003

Tranches de salariés	Nombre de PME	Nombre de PME en %	Structure des effectifs salariés en %
0 à 9	197 552	95%	34,9%
9 à 49	8 942	4,3%	27,9%
50 à 25	1 456	0,7%	37,2%
Total	207 949	100%	100%

Source : Selon les données du Ministère de la PME et de l'artisanat « Rapport sur l'état des lieux du secteur de la Pme/Pmi », juillet 2004, Alger.

On constate que 95% des entreprises sont des TPE ayant moins de dix salariés contre seulement 4,3% et 0,7% respectivement pour les petites et les moyennes entreprises. La tendance est la même sur tout le territoire national. Du moins pour notre terrain d'investigation, la Wilaya de Bejaia, nous développerons les données dans les prochains chapitres.

Mais aussi, cet aspect de prédominance de micro-entreprise dans toutes les activités n'est pas propre à notre économie. Plusieurs pays développés affichent les mêmes statistiques quant à la prédominance de ce type d'entreprises, comme en France où elles représentent 93,5%, encore plus en Espagne avec 94,8%, pareil en Allemagne, Italie et le Royaume-Uni avec respectivement : 86%, 90,6% et 90%²⁰

En Algérie, dans tous les secteurs ce sont les micro-entreprises qui dominent, même en terme de croissance, elles dépassent largement les autres types d'entreprises, le tableau

²⁰ Problèmes économiques n° 2257, janvier 1992.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

6 relate le mouvement des PME selon les secteurs d'activités et les catégories d'entreprises pour la période (2007 - 2009) :

Tableau 06 : Mouvement sectoriel par catégories d'entreprises (2007 - 2009)

N°	Secteurs d'activité	1 à 9	10 à 49	50 à 250	Total
1	Agriculture et pêche	382	22	2	406
2	Eau et énergie	23	2	2	27
3	Hydrocarbures	26	2	2	30
4	Services et travaux pétroliers	33	14	5	52
5	Mines et carrières	126	39	4	169
6	ISMME	1043	47	14	1104
7	Matériaux de construction	923	58	18	999
8	Bâtiment et travaux publics	25961	1421	184	27566
9	Chimie, plastique	295	19	-8	306
10	Industrie agroalimentaire	2060	36	10	2106
11	Industrie du textile	247	6	-2	251
12	Industrie du cuir	87	5	-1	91
13	Industrie du bois et papier	1911	52	11	1974
14	Industrie diverse	287	13	3	303
15	Transport et communication	5423	90	11	5524
16	Commerce	11455	226	23	11704
17	Hôtellerie et restauration	2544	42	3	2589
18	Services fournis aux entreprises	5477	190	37	5704
19	Services fournis aux ménages	3988	36	-1	4023
20	Etablissements financiers	184	23	0	207
21	Affaires immobilières	182	12	1	195
22	Services pour collectivité	317	20	13	350
Total Général :		62974	2375	331	65680
Pourcentage		95,88%	3,62%	0,50%	100%

Source : Bulletins d'Information statistique du Ministère de la PME et de l'artisanat (2007-2009).

La période (2007 – 2009) a connu une croissance de 65 680 PME, tout type confondu, passant de 269 806 PME au début 2007 à 335 486 à la fin du 1^{er} semestre 2009. On remarque bien que 95,88% de ce mouvement concerne les micro-entreprises contre seulement 3,62% pour les petites entreprises et timidement 0,5% pour les moyennes.

Le seul type d'entreprises qui a connu une croissance négative pour la période de référence, c'est bien les moyennes entreprises, avec un solde négatif de 12 entreprises, 11 dans l'industrie (dont 8 pour la chimie plastique) et une dans les services, par contre pas de croissance dans le secteur des établissements financiers.

Il est à noter que pour seulement le premier semestre 2009, les entreprises de type TPE ont connu une croissance négative de 53 micro-entreprises, onze dans les secteur agricole et 42 dans le secteur industriel (cuir et textile).

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Dans la majorité des secteurs, plus de 90% de leur croissance est dû au mouvement des TPE, parfois jusqu'à près de 100% comme le cas du secteur des services fournis au ménages. Une exception qui mérite qu'on l'évoque, c'est celle des secteurs des mines et carrières et des services et travaux pétroliers où la part de leur croissance se partage autour de 60% à 70% par les TPE et un peu plus de 20% par les petites entreprises, de même pour les moyennes entreprises qui s'attribuent une part considérable dans la croissance totale de la branches services liés aux industries, une part variante entre 6% et 10%.

Donc, en gros, ce sont les micro-entreprises qui prédominent dans tous les secteurs d'activités. Il est à noter aussi que pour les trois types d'entreprises c'est toujours le secteur du BTP qui domine avec 44,22% de l'ensemble de la croissance des TPE et respectivement à 59,83 % et à 55,59% dans celle des petites et des moyennes entreprises.

23. Diversité de la répartition spatiale

En termes de localisation au plan local, la dispersion des entreprises est très forte entre les quarante-huit Wilayas du pays et l'activité économique très inégalement répartie entre ses différentes régions.

231. Répartition spatiale des PME privées en Algérie

La concentration des PME s'est faite autour des grandes agglomérations (Alger, Tizi Ouzou, Oran, Bejaia, Sétif, Tipaza, Boumerdes, Blida, Constantine, Annaba, Chlef), dont le nombre des PME excède les 8 000 entreprises, ce qui révèle une très grande disparité au sein d'une même région, le classement des dix premières Wilayas, réalisé au 1^{er} semestre 2009, en fonction du nombre de PME, est donné par le tableau suivant :

Tableau 07 : Classement des dix premières Wilayas en nombre de PME

Classement	Wilayas	Nombre de PME	%
1	ALGER	40 009	11,93%
2	TIZI OUZOU	19 024	5,67%
3	ORAN	16 867	5,03%
4	BEJAIA	14 946	4,46%
5	SETIF	14 469	4,31%
6	TIPAZA	12 452	3,71%
7	BOUMERDES	11 523	3,43%
8	BLIDA	10 851	3,23%
9	CONSTANTINE	10 732	3,20%
10	ANNABA	8 651	2,58%

Source : Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009

On remarque que près de la moitié (47,55%) de l'ensemble des PME recensées sur le territoire national se concentrent dans les dix premières Wilayas du classement, à noter que ce sont des Wilayas de la région Nord, à l'exception de Sétif, six d'entre elles, se situent au Centre du pays, comme corollaire, le gisement foncier du Nord du pays est fortement sollicité.

La tendance est la même pour les nouvelles créations où le Top 10 du classement national détient la majorité des PME nouvellement créées au 1^{er} semestre 2009, c'est ce que nous illustre le tableau ci-dessus :

Tableau 08 : Classement des dix premières Wilayas en nombre de création d'entreprises

N°	TOP 10	Nouvelles créations	%
1	ALGER	1791	10,44%
2	TIZI OUZOU	1143	6,66%
3	ORAN	820	4,78%
4	BEJAIA	956	5,57%
5	SETIF	824	4,80%
6	TIPAZA	941	5,48%
7	BOUMERDES	630	3,67%
8	BLIDA	566	3,30%
9	CONSTANTINE	486	2,83%
10	ANNABA	322	1,88%
Total des 10 Wilayas		8479	49,40%
Total National		17 163	100%

Source : Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009

L'examen de la répartition territoriale des nouvelles créations de PME montre que l'investissement s'est globalement dirigé vers les grandes villes citées auparavant et qui abritent déjà un grand nombre de PME. Ainsi, les dix (10) centre urbains sur les quarante-huit que compte le pays abritant déjà 47,55% des PME ont permis l'émergence de 49,40% de nouvelles entreprises créées au 1^{er} semestre 2009.

Il est parfaitement clair qu'il y'a une forte relation entre les nouvelles créations et les stocks de PME déjà existants, ce qui signifie que c'est le territoire qui dispose d'un tissu économique dense qui attire le plus d'investissements. Un comportement purement économique, puisque l'investisseur cherche toujours à réduire les coûts de productions en s'installant dans les territoires qui disposent déjà d'un tissu économique important²¹.

Il y'a cependant une seule exception dans une Wilaya traditionnellement deuxième du classement national avec une forte dynamique entrepreneuriale, Oran l'unique centre urbain qui a perdu au cours du 1^{er} semestre 2009 plus de 18% de ses PME, car les radiations on concerné 3 677 PME, 820 nouvelles création et 81 réactivations, connaissant son premier taux de croissance négatif d'ordre de 2776 PME.

232. Concentration par habitant

Traditionnellement, pour analyser le poids de la petite et moyenne entreprise dans le tissu économique et social d'un pays, on utilise les critère mettant en relation les stocks d'entreprises par rapport à la population (densité d'entreprises pour 100 000 habitants comme dans notre étude), on peut aussi mettre en relation le nombre de nouvelles créations au cours d'une année par rapport toujours à la population. Cette mise en relation peut être détaillée par

²¹ Ahmed BOUYACOU (Ouvrage collectif) : Les PME en Algérie : Dynamisme et limites institutionnelles, in De la gouvernance de PME-PMI : Regards croisés France-Algérie, Editions L'Harmattan, Paris 2006.

région, cela nous permettra d'analyser les inégalités régionales et les différents dynamismes économiques locaux dans un pays.

En matière de densité d'entreprises, l'Algérie a fait une avancée considérable par rapport aux années précédentes, passant de 256 entreprises pour 100 000 habitants en 2000 à 956 pour la même tranche d'habitants au début 2009 avec une population estimée à plus de 35 millions d'habitants, mais ça reste quand même très modeste en comparaison avec les pays développés qui affichent déjà en 2002 un taux évoluant entre 4 000 et presque 8 000 entreprises pour 100 000 habitants, de même pour le nombre de créations pour 100 000 habitants qui demeure très modeste en Algérie, comme nous le montre le tableau suivant :

Tableau 09 : Densité et création d'entreprises pour 1000 habitants

Pays	Nombre d'entreprises pour 100 000 habitants	Nombre de créations d'entreprises Pour 100 000 habitants
Algérie (2008)	924	80,13
Espagne (2002)	6 737	880
France (2002)	4 036	441
Italie (2002)	7 715	640
Royaume-Uni (2002)	5 870	660
U.S.A (2002)	7 733	625

Source : Cité par A. Bouyacoub (Ouvrage collectif) : Les PME en Algérie : Quelles réalités, in *Entrepreneurs et PME : approches algéro-française*, Editions L'Harmattan, Paris 2006. Pour l'Algérie Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

Le dynamisme entrepreneurial est encore faible en Algérie, si on le mesure au nombre d'entreprises pour 100 000 habitants qui est plus de huit fois moins (956 PME pour 100 000 habitant en 2009) par rapport aux USA (7 733 PME pour 100 000 habitant en 2002), de même si on le mesure au nombre de créations d'entreprises pour 100 000 habitants qui est loin d'atteindre 100 en 2008, alors que pour les pays développés en 2002, ce chiffre varie entre plus de 400 pour la France jusqu'à atteindre presque les 900 en Espagne.

Les données relatives au nombre de PME recensées en 2007 et l'estimation du nombre d'habitants par Wilaya selon le ministère de l'intérieur²² à la même année, nous ont permis de calculer la densité des entreprises par Wilaya. La dispersion est forte entre les 48 Wilayas du pays, les premières du classement en terme de nombre d'entreprises ne sont pas forcément premières en terme de densité, car dans les deux premières places de la liste on trouve deux Wilayates du Grand Sud non réputées pour être les plus développées du pays, Tindouf et Illizi, classées respectivement 48^{ème} et 47^{ème} au classement de nombre de PME en 2007.

Alger, toujours en tête du classement en terme de nombre d'entreprises, et constituant en 1999, le 1^{er} pôle de concentration de l'activité économique avec 840 entreprises pour 100 000 habitants, se retrouve huit ans après 12^{ème} du classement avec 1224 entreprises pour la même tranche d'habitants, devancée à titre indicatif par quatre Wilayates du Sud, dont deux du Grand Sud.

²² www.intérieur.gov.dz

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Le premier groupe est composé de 15 Wilayas et enregistre plus de 1 000 entreprises pour 100 000 habitants, il attire la moitié des entreprises pour un tiers de la population et les trois autres groupes se partagent la moitié restante pour les deux tiers de la population comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 10 : Répartition des entreprises et de la population

Groupes	Nombre de Wilayates	Pourcentage des entreprises	Pourcentage de la population
1^{er} groupe : + de 1000 Pme	15	49,41%	34,24%
2^{ème} groupe : 800 à 1000 Pme	9	15,05%	15,62%
3^{ème} groupe : 600 à 800 Pme	17	25,85%	33,43%
4^{ème} groupe : - de 600 Pme	7	9,69%	16,71%
Total	48	100%	100%

Source : Nos calculs à partir du bulletin d'Information statistique n°13 -Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2007 et l'estimation du nombre d'habitants par Wilaya selon le ministère de l'intérieur pour la même année.

Les données de ce tableau montrent que l'activité économique est très inégalement répartie entre les différentes régions du pays, la tendance est la même entre les Wilayas de la même région, comme nous le montrent les tableaux suivants :

Tableau 11 : Classement des premières Wilayates en fonction de la densité d'entreprises

Classement selon la densité	Classement selon le nombre de PME	Wilaya	Nombre de PME	Nombre de PME pour 100 00 habitants
1	48	TINDOUF	876	2680
2	47	ILLIZI	884	2070
3	6	TIPAZA	10 243	1792
4	31	BECHAR	3 896	1506
5	7	BOUMERDES	10 000	1375
6	22	GHARDAIA	4 926	1362
7	2	ORAN	18 363	1328
8	4	BEJAIA	12 588	1320
9	44	NAAMA	1 913	1309
10	3	TIZI OUZOU	16 045	1309
11	10	ANNABA	7 766	1249
12	1	ALGER	35 296	1224
13	8	BLIDA	9 349	1050
14	9	CONSTANTINE	9 291	1017
15	32	KHENCHELA	3 810	1009

Source : Nos calculs à partir du bulletin d'Information statistique n°13 -Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2007 et l'estimation du nombre d'habitants par Wilaya selon le ministère de l'intérieur pour la même année.

On remarque que les deux premières Wilayas du classement appartiennent à la région du Grand Sud. Dernières au classement de nombre de PME en 2007, ce sont les deux seules Wilayas qui dépassent le seuil de 2 000 entreprises pour les 100 000 habitants. Parmi les quinze premières Wilayas, on trouve deux du Sud, Bechar et Gharđaia avec moins de 4000 PME chacune, et on trouve aussi deux Wilayas des Hauts Plateaux, Khenchela et Naama. Pour le reste, elles sont toutes du Nord et font partie du Top 10 des Wilayates les mieux dotées en PME. Les deux seules exceptions de ce classement, c'est bien Alger qu'on a

auparavant cité et Sétif qui ne figure pas dans ce tableau alors qu'elle était classée 5^{ème} du Top 10 à cette époque. Il est cependant important de préciser qu'Alger et Sétif représentent les deux puissances populaires de l'Algérie pour l'année 2007 avec respectivement 2 882 897 et 1 498 953 d'habitants chacune.

Quant aux entreprises qui affichent moins de 600 entreprises pour 100 000 habitants, à l'exception de deux Wilayates du Sud, elles se situent sur la ceinture des hauts plateaux d'Est en Ouest. Une autre exception, celle de la wilaya de Tlemcen qui a perdu au cours de l'année 2004 plus de 10% de ses Pme, car la radiation a concernée 824. Par ailleurs, ces Wilayates regroupent près de 10% de l'ensemble de Pme au niveau national et un sixième de la population, comme nous le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 12 : Classement des dernières Wilayates en fonction de la densité d'entreprises

Classement selon la densité	Classement selon le nombre de PME	Wilaya	Nombre de PME	Nombre de PME pour 100 00 habitants
42	17	TLEMCEN	5 609	590
43	24	TIARET	4 685	558
44	33	BISKRA	3 561	520
45	37	EL OUED	3 105	503
46	39	O. EL BOUAGHI	2 853	487
47	30	MEDEA	4 279	474
48	28	DJELFA	4 386	449

Source : Nos calculs à partir du bulletin d'Information statistique n°13 -Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2007 et l'estimation du nombre d'habitants par Wilaya selon le ministère de l'intérieur pour la même année.

3. Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Comme nous l'avons signalé auparavant, à partir de l'année 2000, il y'a eu un regain d'intérêt à l'entrepreneuriat en Algérie avec un nouveau code des investissements et une nouvelle loi d'orientation sur la PME qui vont dans le sens de la promotion de l'entrepreneuriat. L'objet de cette section est de présenter les dispositifs publics d'aides à la création d'entreprises existantes en Algérie.

31. Agence Nationale de Développement des Investissements « ANDI »

C'est l'une des innovations de l'ordonnance 01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement, modifiée et complétée par l'ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006 et tout récemment par l'ordonnance 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, elle succède ainsi à l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissement (APSI) créée en 1993.

Cette agence a pour missions, dans le domaine des investissements et en relation avec les administrations et organismes concernés:

- d'assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements,
- d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non résidents,

- de faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétiser les projets,
- d'octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur,
- de gérer le fonds d'appui à l'investissement,
- de s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Il est créé au niveau de la structure décentralisée de l'Agence un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement avec qui il assure, en relation avec les administrations et les organismes concernés, de l'allégement et de la simplification des procédures et formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets. Ce guichet est dûment habilité à fournir les prestations administratives nécessaires à la concrétisation des investissements, et à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investissements, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement. Il est créé un fonds d'appui à l'investissement sous forme d'un compte d'affectation spécial géré par l'Andi.

Trois constats peuvent être faits à propos des organismes chargés de la promotion de l'investissement, prévus par l'actuel code des investissements²³ :

- les organismes chargés exclusivement des IDE n'existent pas,
- les organismes actuels se chevauchent
- et la tutelle de l'Andi est ambiguë.

Quant aux insuffisances, elles sont nombreuses :

- Il y a conflit de compétence entre le Conseil National des Investissements « CNI » et l'Andi pour l'octroi d'avantages aux investisseurs. En effet, une double compétence est respectivement dévolue au CNI et à l'Andi dans cette matière. Cette absence de précision est source d'interprétations divergentes, voire de confusion. L'acte d'investir exige un seul centre de décision et une totale transparence.
- Il y a conflit d'attribution entre l'Andi et le Ministère de Participation et de la Promotion des Investissements « MPPI », les missions de l'Agence étant comparables, voire presque identiques à celles de la direction générale de l'investissement au sein du MPPI.

La tutelle de l'Andi est une question importante, notamment en cas de contestation de ses décisions par l'investisseur étranger ou pour les actes courants relatifs à l'investissement. L'Andi est en effet soumise à une double tutelle : l'une, administrative (ou hiérarchique), qui est celle du chef du Gouvernement ; l'autre, opérationnelle, est celle du MPPI.

32. Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune « ANSEJ »

Créée en 1996²⁴, l'Ansej est une institution publique chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs porteurs d'idée de projet de création

²³ Conférence des nations unies sur le commerce et le développement : « Examen de la politique de l'investissement en Algérie », Nations Unies, New York et Genève, 2004

²⁴ Décret exécutif n°96-296 du 08 décembre 1996 fixant les statuts de l'Ansej

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

d'entreprise. A travers les étapes de création et d'extension de son entreprise, le jeune promoteur bénéficie d'assistance à titre gracieux, d'avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation), d'aides financières (Prêt Non Rémunéré – bonification des intérêts bancaires).

Placée sous la tutelle du Ministère chargé du Travail et de l'Emploi, l'Agence a pour missions principales, en relation avec les institutions et organismes concernés :

- de soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement;
- de gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes²⁵, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le Ministre chargé du Travail et de l'Emploi;
- de notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus;
- d'assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements;
- d'entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement, du suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets.

Pour être éligible à ce dispositif et bénéficier de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi de jeunes, les jeunes promoteurs doivent remplir les conditions suivantes :

- Etre chômeur et âgé entre 19 et 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (03) emplois permanents (y compris vos associés dans l'entreprise), l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans ;
- Avoir une qualification professionnelle ou un savoir faire en relation avec l'activité envisagée ;
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

L'apport personnel que doit mobiliser le jeune promoteur dans le cadre du dispositif Ansej dépend du montant de l'investissement qui ne peut dépasser 10 millions de DA, il est fixé selon les deux formules de financement suivantes :

a) Le financement triangulaire :

C'est une formule dans laquelle l'apport personnel du jeune promoteur 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 :

²⁵ Décret exécutif n°96-295 du 08 décembre 1996 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

- Niveau 1 : Lorsque le montant de l'investissement est inférieur ou égal à 2 million de dinars, l'apport du jeune promoteur est fixé à 5% du montant global de l'investissement, l'Ansej participe à hauteur de 25% et le reste, soit 70% du coût du projet, il est financé par la banque.

- Niveau 2 : Lorsque le montant de l'investissement est supérieur à deux millions de dinars et inférieur ou égal à 10 millions de dinars, l'apport du jeune promoteur est fixé à 10% du montant global de l'investissement si le projet initié est réalisé dans une zone dite normale et 8% dans les zones spécifiques, c'est à dire des régions à promouvoir, dans les deux cas, l'apport de l'Ansej reste inchangé, soit 20% du coût total et l'apport bancaire est respectivement de 70% et 72% pour les zones normales et spécifiques.

b) Le financement mixte :

Dans ce type de financement l'apport personnel du jeune promoteur est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'Ansej. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- Niveau 1 : Lorsque le montant de l'investissement est inférieur ou égal à 2 million de dinars, l'apport du jeune promoteur est fixé à 75% du montant global de l'investissement et l'Ansej participe avec un prêt sans intérêt à hauteur de 25%.

- Niveau 2 : Lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 2 millions de dinars et inférieur ou égal à 10 millions de dinars, l'apport du jeune promoteur est fixé à 80% du montant global de l'investissement et l'Ansej participe avec un prêt sans intérêt à hauteur de 20%.

Le jeune promoteur éligible au dispositif pourra aussi bénéficier de deux types d'aides financières, sur deux (02) phases :

a) Phase réalisation : Durant cette phase, le jeune promoteur bénéficiera de :

- *Aides financières* : A travers un prêt sans intérêt accordé par l'Ansej et une prise en charge d'une partie des intérêts bancaires (bonification des taux d'intérêts) selon la nature et la localisation de son activité, 95% du taux débiteur appliqué par les établissements du crédit pour les projets relevant des secteurs prioritaires « Agriculture, hydraulique et pêche » initiés dans les zones spécifiques et 80% dans les autres zones, le même taux, soit 80% pour les projets relevant des autres secteurs initiés dans les mêmes zones spécifique et 60% dans les autres zones dites normales.

- *Avantages fiscaux* : A travers l'achat des équipements et services en hors taxe (exonération de la TVA), l'application de taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements importés, l'exonération du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité et enfin l'exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro entreprises.

b) Phase exploitation : Des avantages fiscaux sont accordés au jeune promoteur (allant de trois (03) ans à partir du démarrage de son activité pour les zones normales jusqu'à (06) six ans pour les zones spécifiques). Il s'agit de :

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

- *Exonération totale de* : l'Impôt sur le Revenu Global (IRG) ou l'impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) et la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) (lorsque le promoteur crée au moins cinq emplois à durée indéterminée, la période d'exonération est prolongée de deux ans).

- *Exonération de la caution de bonne exécution* : lorsque la micro-entreprise intervient dans la restauration des biens culturels.

- *Exonération de la taxe foncière* : sur les constructions et additions de construction servant à l'activité que vous exercez.

Enfin et afin de conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ, un Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé par le décret n° 98-200 du 09 Juin 1998, modifié et complété par les décrets n° 03-106 du 05 Mars 2003 et n° 03-289 du 06 Septembre 2003.

Le Fonds a pour objet de garantir les crédits de toute nature accordés aux jeunes promoteurs ayant obtenu l'agrément de l'Ansej. Cette garantie complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir le nantissement des équipements et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de l'Ansej au deuxième rang et l'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

Les adhérents au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs sont d'une part, les banques ayant accordé des crédits pour la création de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, et d'autre part, les jeunes promoteurs ayant opté pour la formule de financement triangulaire pour réaliser leurs projets. Le promoteur adhère au Fonds après la notification de l'accord bancaire, son adhésion est un préalable au financement de son projet et le montant de la cotisation est calculé sur la base du crédit bancaire accordé et de sa durée. Le promoteur procède au versement de la cotisation en une seule fois au compte local du Fonds, la cotisation est de 0,35% du montant du crédit accordé par la banque.

Toutefois, partie prenante du dispositif d'aide à la création de micro-entreprises depuis 1998, le Fonds n'est fonctionnel que depuis 2005. Cette situation a quelque peu altéré sa crédibilité vis-à-vis des banques et par conséquent a maintenu le niveau de financement des projets inscrits dans le dispositif de l'Ansej, à un niveau relativement faible²⁶.

33. Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit « ANGEM »

L'Angem est créée conformément aux dispositions de l'article 7 du décret présidentiel n° 04-13 du 22 janvier 2004 relatif au dispositif du micro-crédit, organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif n° 04-14 du 22 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 et/ou disposant de petits revenus instables et irréguliers, leur permettant

²⁶ L'accompagnateur : Bulletin bimestriel édité par l'Ansej, n°01 - Août 2007

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

l'achat d'un petit équipement ou de matière première pour exercer une activité ou un métier, il vise à leur intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services, y compris à domicile, dont le montant des investissements est fixé à cinquante mille dinars (50 000 DA) minimum et ne saurait dépassé les quatre cent mille dinars (400 000 DA), remboursable dans un délai de 12 à 60 mois (1 à 5 ans)

L'Angem gère dans le cadre du micro-crédit trois formes de financement allant du petit prêt de survie (PNR, Prêt non rémunéré ou prêt sans intérêt), financé par l'Angem avec un plafond de 30 000 DA jusqu'aux prêts plus importants (de 50.000 DA à 400.000 DA) faisant appel à un montage financier avec une banque.

Chaque formule de financement de par ses spécificités, permet de financer certaines activités et intéresse par la même une population particulière, conduisant ainsi à un certain niveau de spécialisation des projets, permettant d'augmenter l'efficacité de ce dispositif.

Ce dispositif offre trois formules de financement : le Financement pour achat de matière première avec un prêt non rémunéré PNR (Angem-Promoteur), le Financement mixte (Banque-Promoteur) et le financement triangulaire (Angem-Promoteur-Banque), que nous détaille le tableau 13 :

Tableau 13 : Tableau récapitulatif des trois formules de financement

Taille du projet	Profil du Promoteur	Apport Personnel	Crédit Bancaire	P.N.R	Taux d'intérêt (*)
50.000 à 100.000 DA	- Détient un diplôme ou titre équivalent; et/ou implanté dans une zone spécifique.	3%	97%	-	10 %* Zone Spécifique
	- Autre profils.	5%	95%	-	20 %* Autres Zone
100.000 à 400.000 DA	- Détient un diplôme ou titre équivalent; et/ou implanté dans une zone spécifique.	3%	70%	27%	10 %* Zone Spécifique
	- Autre profils.	5%	70%	25%	20 %* Autres Zone
30.000 DA	- Tout profil (Acquisition de matières premières).	10%	-	90%	-

Source : www.angem.dz.org

Notes : (*) Taux d'intérêt à la charge du bénéficiaire: [10 ou 20 % du taux bancaire en vigueur]

Le crédit bancaire est accordé avec un taux d'intérêt réduit à la charge du promoteur, 10 ou 20% selon le cas, du taux d'intérêt bancaire en vigueur, ce qui représente actuellement 0,5 ou 0,6 % d'intérêt annuel, la différence avec le taux d'intérêt commercial qui est actuellement de 5 à 6 % est prise en charge par le trésor public.

Le promoteur peut bénéficier d'un prêt non rémunéré P.N.R (sans intérêts) équivalant à 25% du coût globale de son activité lorsque ce dernier est supérieur à 100.000 DA et inférieur à 400.000 DA, ce taux peut être porté à 27% du coût de l'activité s'il est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ou bien si son activité est implantée dans une zone spécifique au niveau du sud ou des hauts plateaux.

34. Caisse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC »

Créée en 1994²⁷, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, (sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) avait pour vocation d'atténuer ou « amortir » les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS), à partir de 2004 et dans le cadre du Plan de soutien à la croissance économique (PSCE) et en l'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 (35) à cinquante (50) 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 (5) millions de dinars.

Un autre décret complétant celui de 1994, a été promulgué en 2004²⁸, et les dispositions de l'article 5 du précédent décret sont complétées par un alinéa nouveau, ainsi rédigé : « *La possibilité de participer au financement de la création d'activités de biens et de services par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans, notamment par l'octroi de prêts non rémunérés* ». Les conditions de mise en œuvre de ce dispositif sont fixées par décret exécutif n° 04-02 du 3 janvier 2004

Le seuil minimum de fonds propres dépend du montant de l'investissement de création projeté. Il est fixé selon les niveaux suivants :

Niveau 1 : 5% du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal à deux (2) millions de dinars ;

Niveau 2 : 10%²⁹ du montant global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à deux (2) millions de dinars et inférieur ou égal à cinq (5) millions de dinars.

Le montant des prêts non rémunérés (PNR) varie en fonction du coût de l'investissement de création. Il ne saurait dépasser :

- 25% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est inférieur ou égal à deux (2) millions de dinars.
- 20%³⁰ du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à deux (2) millions de dinars et inférieur ou égal à cinq (5) millions de dinars.

La bonification³¹ des taux d'intérêt sur les crédits d'investissements consentis par les banques et les établissements financiers au(x) chômeur(s) promoteur(s) est fixée à :

²⁷ Décret exécutif n°94-188 du 06 Juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, publié dans le JO n° 44 du 07 Juillet 1994

²⁸ Décret exécutif n°04-01 du 3 janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance-chômage, publié dans le JO n° 03 du 11 Janvier 2004.

²⁹ 8% lorsque les investissements sont réalisés en zones spécifiques.

³⁰ Lorsque les investissements sont réalisés en zones spécifiques ou dans les wilayas du Sud et des Hauts Plateaux, ce taux est reporté à 22%.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

- 75% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers au titre des investissements réalisés dans le secteur de l'agriculture, de l'hydraulique et de la pêche ;
- 50% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers au titre des investissements réalisés dans tous les autres secteurs d'activités.

Le(s) bénéficiaire(s) du crédit dans le cadre de ce dispositif ne supportent que le différentiel non bonifié du taux d'intérêt.

4. Entre éligibilité des projets et le rejet bancaire : Bilan de ces dispositifs

Les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie sont confrontés au problème de financement des projets qu'ils jugent éligibles, même après notification bancaire du projet, ce dernier a de faible chance de voir le jour faute de financement bancaire, malgré que les cinq banques publiques étaient destinataire d'une circulaire datant de juillet 2008, émanant du premier ministre, les obligeant à accorder les financements bancaires au projets ayant eu l'aval du comité chargé d'examiner les projets de micro-entreprises au niveau de ces dispositifs.

4.1. Bilan du dispositif Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeunes

Depuis sa création jusqu'à fin 2008, le dispositif Ansej a délivré un peu plus de 350 000 attestations d'éligibilité, sachant que ce dispositif a plus de dix ans d'activité à son actif, il atteste une moyenne de près de 30 000 projets par an au niveau national pour une population totale de plus de 34 millions d'habitant (RGPH 2008). Et comme le parcours de tout nouveau promoteur ne s'achève pas avec l'éligibilité de son projet par l'Ansej mais plutôt par sa notification par la banque de son choix, le tableau suivant reflète une autre réalité qui est celle du problème du financement.

Tableau 14 : Bilan cumulé de l'Ansej au niveau national

Secteur d'Activité	Nombre d'attestations d'éligibilité délivrées	Nombre de projets financés
Services	110 336	30 315
Agriculture	74 615	10 981
Artisanat	44 536	15 261
Industrie	31 554	5 583
Transport de Voyageurs	24 643	12 511
Transport de Marchandises	23 179	12 302
BTPH	18 869	4 634
Transport Frigorifique	13 679	/
Maintenance	4 472	1 999
Professions Libérales	4 664	2 613
Pêche	1 719	503
Hydraulique	663	313
Total*	352 929	97 015

Source : Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

³¹ Lorsque les investissements sont situés en zones spécifiques, ou dans les wilayas du sud et des Hauts plateaux, les bonifications sont portées respectivement à 90 % et à 75% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Comme l'indique le tableau ci-dessus, sur les 352 929 projets attestés d'éligibles par l'Ansej depuis sa création en 1996, seulement 97 015 projets ont été financés, soit 27,5% des projets n'ont pas vu le jour, faute de financement et seulement 27,5% financés avec l'une des formules de financement proposées par l'Ansej « mixte ou triangulaire ». En termes d'emploi, le nombre d'attestations d'éligibilité délivrées correspondait à 982 058 emplois mais, en réalité, 274 741 emplois seulement ont été créés par les projets financés.

Les secteurs d'activités les plus éligibles par ce dispositif sont, par ordre décroissant, les services avec 110 336 projets, soit plus de 31% de l'ensemble, suivis de l'agriculture, transport (marchandises et voyageurs), l'artisanat et l'industrie avec respectivement 21,14%, 13,55%, 12,62% et 8,94%, la septième place revient au secteur le plus dynamique en Algérie, le BTPH avec seulement 5,35% de l'ensemble et en bas du tableau on retrouve deux secteurs, portant jugés prioritaires dans les avantages accordés par ce dispositif, à savoir les secteurs de la pêche et d'hydraulique avec moins de 0,5% pour chacun, 1719 projets attestés d'éligibles pour le premier et seulement 663 projets pour les second, en plus de dix ans d'existence de l'Ansej.

Passons maintenant au financement par secteur, on remarque d'abord que ce n'est pas la même logique qui est entreprise entre l'Ansej et les banques publiques. Si on prend le cas du secteur agricole, dont la part en terme d'éligibilité par l'Ansej est plus de 21% juste derrière les services, il n'a eu que 11,32% de l'ensemble des projets financés. L'artisanat par contre s'est vu augmenter sa part en terme de projets financés, de même pour le secteur des transports qui compte à lui seul plus de 25% de l'ensemble. Il est à noter que c'est toujours le secteur des services qui a eu la part du lion dans ce financement. D'un autre angle, les banques ont répondu plus favorable aux secteurs les moins éligibles à savoir les professions libérales dont plus de 56% des projets jugés éligibles ont eu accès au financement. Il est de même pour le secteur d'hydraulique et la maintenance dont le taux de financement est respectivement 47,21% et 44,70% alors que près de 80% des projets initiés dans le secteur agricole n'ont pas été financés et plus de 70% dans le secteur de la pêche, services et BTPH.

Avec une population de plus de 34 millions d'habitants recensée en 2008, les projets qui ont connus véritablement un démarrage dans le cadre de ce dispositif sont très timidement d'ordre de moins de trois (03) projets financés pour 1000 habitants, une performance qui est non seulement insuffisante mais qui ne mérite même pas qu'on lui attribue de note, la même chose pour les dossiers déposés au niveau de l'Ansej, on enregistre que dix (10) dossiers éligibles pour la même tranche d'habitants.

A qui imputer la responsabilité ? A l'Ansej ou bien aux banques publiques ? Le tableau 15 illustre la part du financement mixte et triangulaire dans le total des projets financés depuis le lancement de ce dispositif en 1998 dans la wilaya de Bejaia.

Tableau 15 : Bilan cumulé des dossiers traités arrêté au 31 décembre 2009

Dossiers déposés	Attestations d'éligibilité	Emplois correspondants	Financement mixte	Financement triangulaire	Total création	Emplois correspondants
14 527	13 161	33 584	212	4 803	5 015	13 887

Source : Antenne Ansej - Bejaia

En dix ans, le nombre de dossiers déposés auprès de l'antenne Ansej de Bejaia est de 14 527 et près de 90% ont eu son aval, soit 13 161 dossiers éligibles correspondant 33 584 emplois, le nombre d'entreprises créées par les deux formules de financement est seulement de 5 015, soit 38,11% de l'ensemble des projets éligibles, 95,77% du total de création a été financé par la formule triangulaire (promoteur-Ansej-Banque) et seulement 4,23% par la formule mixte (promoteur-Ansej). Il faut noter aussi que le nombre d'emplois créés représente que 41,35% des emplois correspondants aux dossiers jugés éligibles au départ par l'Ansej. Le tableau suivant montre la part des apports personnels des promoteurs, du PNR (prêt sans intérêt accordé par l'Ansej) et des apports bancaires dans montant global des investissements réalisés dans le cadre de ce dispositif, dix ans après la création de l'antenne de Bejaia.

Tableau 16 : Les montants de financement

Formule de financement	PNR	Apport personnel	Crédit bancaire	Montant d'investissement
Triangulaire	2 555 021 642,82	1 241 192 415,54	8 440 487 292,67	12 236 701 351,03
	20,88%	10,14%	68,98%	100%
Mixte	68 209 456,60	246 393 710,80	/	314 603 167,40
	21,68%	78,32%	/	100%
Total	2 623 231 099,42	1 487 586 126,34	8 440 487 292,67	12 551 304 518,43
%	20,90%	11,85%	67,25%	100%

Source : Antenne Ansej - Bejaia

De juillet 1998 jusqu'à fin 2008, le montant global des investissements réalisés dans le cadre de l'Ansej au niveau de l'antenne de Bejaia est estimé à plus de douze milliards et demi de dinars. 97% du coût global de ces projets est financé par la formule triangulaire et seulement 3% par la formule mixte. Quant à la part de l'apport personnel, elle représente 11,85% de ce montant global, le PNR 20,90% et enfin l'apport bancaire supporte 67,25% du coût global de ces investissements.

A noter enfin, qu'avec une population de 915 836 habitants recensée en 2008, le taux de financement des projets dans le cadre l'Ansej dans la wilaya de Bejaia est d'ordre de plus de cinq (05) projets financés pour 1000 habitants, un taux supérieur à la moyenne nationale.

42. Bilan du dispositif Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

Le dispositif de gestion du micro-crédit au niveau de la wilaya de Bejaia, est mis en place en fin 2005, cinq ans après sa création, l'antenne de Bejaia a enregistré 7 076 dossiers déposés à son niveau et seulement 408 projets ont vu le jour et les autres traînent encore dans les tiroirs des cinq banques publiques représentés dans la wilaya (CPA, BADR, BNA, BDL, BEA). Le cas de l'Angem est le même que celui de l'Ansej, après l'éligibilité du projet par

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

une commission auquel font part les représentants des ces cinq banques, les jeunes promoteurs se retrouvent otage de la banque de leur choix même après notification de leur projet.

Le tableau suivant illustre clairement le chemin de croix des nouveaux promoteurs dans le cadre de ce dispositif, destiné pourtant pour venir en aide aux catégories de citoyens sans revenus et/ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.

Tableau 17 : Bilan cumulé des dossiers traités arrêté au 25 janvier 2010

Dossiers traités	Angem-Promoteur	Banque – Promoteur	Banque-Angem Promoteur	Total
Nombre de visites reçues	17 361			
Nombre de dossiers déposés	3 433	19	3 624	7 076
Nombre de dossiers rejetés	18	5	243	266
Nombre de désistements	45	1	178	224
Nombre de projets éligibles	3 329	9	2 648	5 986
Nombre de dossier en cours d'étude	41	4	555	600
Nombre de dossiers transmis aux banques	/	3	1 779	1 782
Nombre de Notifications bancaires	/	3	784	787
Dont :				
BNA	/	0	149	149
BADR	/	0	156	156
BDL	/	2	186	188
BEA	/	1	170	171
CPA	/	0	123	123
Nombre de prêts bancaires accordés	/	0	408	408
Nombre de PNR accordés	2 410	/	485	2 895
Nombre d'emplois créés	2 410	0	701	3 111

Source : Coordination Angem - Bejaia

D'après ce tableau, on remarque qu'il y'a un grand écart entre le nombre de dossiers déposés et le nombre de notifications bancaires dans un premier temps et les prêts bancaires dans un deuxième, ce qui fait que même après notification bancaire du projet, ce dernier risque ne pas voir le jour à cause des blocages au niveau des banques. Pour ce qui concerne le financement mixte, sur les 3 329 dossiers jugés éligible, l'Angem a accordé 2 410 PNR et le reste est en cours d'études selon le représentant de l'antenne de Bejaia, donc le problème se situe au niveau des banques et c'est ce que nous montre le tableau 18 :

Tableau 18 : Situation des demandes traitées par banque arrêtée au 30 janvier 2010

Demandes traitées	BNA	BDL	BEA	CPA	BADR	Total
Nombre de demande de prêts bancaires	/	/	/	/	/	/
Nombre de projets éligibles	/	/	/	/	/	/
Nombre de dossiers transmis aux banques	351	345	246	323	517	1782
Nombre de notifications bancaires	150	192	171	123	156	792
Nombre de prêts bancaires accordés	85	86	86	62	94	413
Nombre de PNR-projets accordés	100	99	119	70	97	485

Source : Coordination Angem – Bejaia

Effectivement, sur les 1782 dossiers transmis aux banques, seulement 413 prêts ont été accordés, soit 23,17% des dossiers déposés et 52,14% de ceux qui ont eu leur notification. La deuxième remarque est que la BEA possède une seule et unique agence sur tout le territoire de

la wilaya présente un bilan plus satisfaisant que celui des autres banques, sachant que ces dernières possèdent plusieurs agences et succursales réparties sur l'ensemble des 19 Daïras de la wilaya de Bejaia et sachant aussi qu'elles sont soumises à la même réglementation, sous l'autorité de la même tutelle : le ministère des finances. Cela nous emmène à supposer que c'est un problème de compétences aux niveaux des banques.

43. Bilan du dispositif Caisse Nationale d'Assurance Chômage

De janvier 2004 jusqu'à fin 2009, le montant global des investissements réalisés dans le cadre du dispositif CNAC au niveau de l'antenne de Bejaia est estimé à près d'un milliard quatre cent de dinars, pour un total de projet d'ordre de 746, engendrant 1474 emplois.

Tableau 19 : Coût global des projets d'investissement (2004 – 2009)

Niveau d'investissement	Nombre de projets	Nombre d'emplois	Coût de l'investissement			Montant total
			Apport personnel	Crédit bancaire	Prêt non rémunéré (PNR)	
Niveau 1	528	984	31 833 036,45	445 662 510,31	159 165 182,25	636 660 729,01
Niveau 2	218	490	74 213 885,01	519 497 195,09	148 427 770,03	742 427 770,03
Total	746	1474	106 046 921,46	965 159 705,40	307 592 952,28	1 379 088 499,04

Source : Agence CNAC - Bejaia

Notes : Niveau 1 : L'investissement inférieur ou égal à deux millions de dinars

Niveau 2 : L'investissement supérieur à deux millions et inférieur ou égal à cinq millions de dinars

D'après ce tableau, on voit que plus de 70% de ces investissements sont inférieurs ou égal à deux millions de dinars et que le coût moyen de l'ensemble des investissements est d'ordre de plus d'un million huit cent de dinars par projet, engendrant une moyenne de deux emplois par projet, tout de même ce dispositif reste confronté aux problèmes de financement, c'est ce qu'illustrent les données de l'Agence CNAC de Bejaia, au cours de ces trois dernières années, indiquées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 20 : Situation cumulée du 01.01.2007 au 28.02.2010

Secteurs d'activité	Dossiers déposés	Dossiers validés	Accords bancaires	Projets financés	Coût de l'investissement (10 ³ millions DA)	Dont PNR (10 ³ millions DA)	Emplois prévus	Emplois créés
Industrie	51	5	2	4	16 904	3 478	23	8
BTPH	83	43	65	43	63 036	14 870	128	90
Agriculture	117	52	17	23	42 539	10 461	27	27
Services	319	200	141	50	98 536	22 547	97	71
Artisanat	48	103	43	53	74 687	18 741	148	86
Total	618	403	268	173	295 702	70 097	423	282

Source : Agence CNAC – Bejaia

D'après ces données, on constate effectivement qu'il y'a un grand écart entre le nombre de projets validés et ceux financés, en effet, sur les 403 projets validés durant la période 2007-2010, seulement 42,29% ont été financés. Les services, le créneau le plus sollicité par les promoteurs, s'est vu financé à hauteur de 25%. On constate aussi que sur les 268 notifications bancaires délivrées, seulement 64,55% ont abouti à un financement, c'est d'ailleurs la raison pour laquelle il y'a un grand écart entre le nombre d'emplois prévus et le nombre d'emplois créés, soit un tiers de ces emplois prévus n'ont pas pu voir le jour faute de financement

bancaire, ce qui fait que durant ces trois dernières années, le dispositif d'aide à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés entre 35 à 50 ans au niveau de la wilaya de Bejaia n'a participé qu'à la création de moins de 100 emplois par an. A ce titre indicatif, on enregistre annuellement neuf emplois dans l'agriculture pour une région pourtant à vocation agricole.

5. Entre textes et réalités du terrain : Les autres structures d'appui et d'accompagnement

En plus des dispositifs de création d'entreprises, les pouvoirs publics ont promulgué à partir des années 2000 d'autres structures de suivi et d'appui au PME, que nous énumérons dans cette section.

51. L'Agence National de Développement de la PME (ANDPME)

Elle est créée par le décret exécutif n° 05- 165 du 3 mai 2005, considérée comme l'instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique nationale de développement de la Petite et Moyenne Entreprise, à ce titre l'Agence a notamment pour missions :

- de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME;
- de mettre œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'assurer son suivi;
- de promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME;
- de définir et de mettre en œuvre le plan d'actions pour le développement de la compétitivité de la PME algérienne;
- de négocier les plans et sources de financement du programme;
- de mettre en place une banque de données de la PME.

Donc, telle que stipulé dans l'article 5 du décret cité ci-dessus, c'est à Andpme que revient la charge du pilotage et de la gestion du programme nationale de mise à niveau, un programme s'inscrit dans le cadre des dispositions de la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise notamment son article 18: « ... Dans le cadre de la mise à niveau des PME, le Ministère chargé de la PME établit des programmes de mise à niveau adéquats afin d'améliorer la compétitivité des entreprises, et ce dans le but de promouvoir le produit national afin qu'il soit conforme aux normes internationales », il concerne les PME disposants d'un potentiel de croissance, des marchés porteurs et des produits permettant des meilleurs rapports qualité/prix, sans distinction du lieu d'implantation. Il repose sur le principe de volonté de l'entreprise de se mettre à niveau et de la motivation du chef d'entreprise. Pour être éligible à ce programme, l'entreprise doit :

- Être de droit algérien et en activité depuis deux (2) ans ;
- du secteur de la Pme, quel que soit leur statut juridique ;
- possédant une structure financière équilibrée ;
- possédant un potentiel d'exportation de leurs produits et services ;

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

- possédant un potentiel de croissance et/ou des critères du développement technologique ;
- et enfin possédant un potentiel pour la création de nouveaux emplois durables.

En fin 2008, trois ans après la création de l'Andpme, le programme qu'elle pilote a enregistré que 189 demande de prestation de service (DPS)³², 114 en faveur des PME, 72 en faveur de TPE et 2 en faveur de l'environnement immédiat de la PME, le tableau 21 illustre les types d'intervention en faveur des 186 PME demandeurs de prestations :

Tableau 21 : Actions du programme national de mise a niveau

Type d'intervention	Nombre	%
Pré-diagnostic/ Diagnostic Flash	135	73%
Intermédiation Financière	30	16%
Mise à Niveau (Individuelle et Groupée)	17	9%
Formation	4	2%
Total	186	100%

Source : Andpme, bilan des actions du programme national de mise a niveau, arrêté au 30.09.08

Sur les 186 DPS, 37% interviennent dans le pré-diagnostic et le diagnostic, 16% dans l'intermédiation financière et seulement 2% en formation. Ces chiffres concernent les DPS, pour ce qui est des PME adhérentes au programme national de mise à niveau (PNM), le tableau 22 nous illustre aussi le nombre de bénéficiaires de ce programme à la même date.

Tableau 22 : Répartition des bénéficiaires du PNM

Les bénéficiaires	Nombre	% au PME	% au total
PME*	137	45%	44,5%
TPE**	168	55%	54,5%
Sous Total	305	100%	/
Organismes Institutionnels	1	/	0%
Organisations Intermédiaires	2	/	1%
Establishments Financiers	0	/	0%
Total	308	/	100%

Source : Andpme, bilan des actions du programme national de mise a niveau, arrêté au 30.09.08

Notes : * PME (Petite et moyenne Entreprise) : Effectif supérieur ou égal à 20 salariés

** TPE (Très Petite Entreprise) : Effectif inférieur à 20 salariés

Sur les 305 PME/TPE bénéficiaires, on trouve 35% dans le secteur de la construction et 21% dans l'industrie alimentaire, par contre seulement six (06) entreprises ont bénéficié de ce programme dans l'hôtellerie et restauration, 3 dans la pêche et l'aquaculture et aucune dans le secteur agricole, trois secteurs nécessitant pourtant la mise à niveau.

52. Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR)

Le FGAR est un organisme public sous tutelle du ministère de la petite et moyennes entreprise et de l'artisanat, il est créé par décret exécutif n°373-02 du 11.11.2002 en application de la loi d'orientation sur les PME. Le fonds a pour missions :

³² Une DPS correspond à une consultation des cabinets de conseils pour la mobilisation d'experts devant intervenir sur une ou plusieurs missions au profit des PME/TPE, elle peut concerner une ou plusieurs actions (mission) au profit d'une ou plusieurs PME. Exemple : Une DPS relative à une action groupée auprès de 5 PME, sera égal à 5 actions.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

- d'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création et extension d'entreprises, rénovation des équipements et prise de participation,
- d'assurer le conseil et d'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds,
- de prendre en charge le suivi des opérations de recouvrement des créances en litige,
- de suivre les risques découlant de l'octroi de la garantie du Fonds,
- d'entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et le développement de la PME,
- d'établir des conventions avec les banques et les établissements financiers,
- d'engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des investissements.

La garantie du Fonds complète celle fournie éventuellement à la banque ou à l'établissement financier par l'emprunteur sous forme de sûretés réelles et/ou personnelles. Elle couvre un taux du solde du capital du crédit consenti par la banque, ce pourcentage est établi pour chaque projet selon le coût et le risque et il est plafonné à un maximum de **80%** du crédit. Le montant minimal de la garantie par projet est de 5 millions DA et le montant maximal est de 50 millions DA, pour une durée maximale fixé à sept (07) ans pour un crédit d'investissement classique et dix (10) ans pour un crédit bail (leasing).

Pour ce qui est des *critères d'éligibilité*, les entreprises admissibles sont toutes les entreprises manufacturières excluant les commerces et *la priorité sera accordée aux PME* visant la fabrication de biens ou l'offre de service inexistante en Algérie, résultant en une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués, une réduction des importations et un accroissement des exportations, permettant l'utilisation de ressources naturelles disponibles en Algérie, nécessitant peu de financement par rapport au nombre d'emplois créés et une main-d'œuvre recrutée chez les jeunes diplômés, des PME innovatrices par la technologie ou le savoir-faire.

Depuis sa création en 2002 et jusqu'à fin 2008, ce fonds a seulement accordé 329 garanties pour un montant de 8 765 967 693 DA, le tableau ci-dessous nous illustre la répartition globale des garanties du fonds depuis sa création :

Tableau 23 : Répartition globale des Garanties au niveau national

Nature de garantie	TOTAL
Nombre des garanties accordées	329
Coût total des projets	40 469 563 949 DA
Montant des crédits sollicités	23 647 915 258 DA
Taux moyen de financement sollicité	58%
Montant des garanties accordées	8 765 967 693 DA
Taux moyen de garantie	37 %
Montant moyen de la garantie	26 644 279 DA
Nombre d'emplois à créer	19 374 DA

Source : Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Le taux de garantie par rapport au montant des crédits sollicités est d'ordre de 37%, sur les 329 garanties accordées, 184 à des projets pour extension et 145 pour création, le tout pour 19 374 emplois créés (dont 15 033 par des projets d'extension) et un montant moyen de garantie de 26 644 279 DA. Pour ce qui est de la répartition sectorielle de ces garanties, elle est illustrée par le tableau suivant :

Tableau 24 : Répartition des dossiers de garantie par secteurs d'activités

Secteur d'Activité	Nombre de projet	%	Montant de la garantie (DA)	%	Nombre d'emplois	%
Industrie	220	67%	6 219 405 193	71%	13 611	70%
BTPH	61	19%	1 238 979 842	14%	3 081	16%
Agriculture	3	1%	58 844 600	1%	254	1%
Services	10	3%	157 718 166	2%	525	3%
Transport	3	1%	25 225 987	0%	124	1%
Santé	29	9%	948 840 905	11%	1 607	8%
Tourisme	3	1%	116 953 000	1%	172	1%
Total	329	100%	8 765 967 693	100%	19 374	100%

Source : Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

En lisant ce tableau, on aura l'impression que ce fonds est destiné à garantir les projets initiés dans le secteur d'industrie d'abord et en suite dans le BTPH, car les deux secteurs représente 86% des garanties accordées alors que la priorité est normalement accordée à toute PME présentant des projets visant *la fabrication de biens* ou *d'offres de services* inexistantes en Algérie, sachant que l'Algérie possède beaucoup de potentialités agricoles et touristiques, pour en accorder que timidement trois garanties pour chacun des deux secteurs.

La deuxième critique qui peut être adressée à l'égard de ce fonds, c'est la répartition inégale des garanties sur les quatre régions du pays où on trouve la région centre à la tête du podium avec 49% du total des garanties (dont 92 garanties, soit 28% pour la Capitale), alors que la région Est avec 99 garanties, l'Ouest avec 59 garanties et la région Sud avec seulement 11 garanties accordées, six ans après la création du Fonds.

53. La Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement (CGCI-PME)

Cette Caisse est créée par le décret présidentiel n°04-134 du 19 avril 2004, elle a pour objet de garantir le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME au titre du financement d'investissements productifs de biens et de services portant sur la création et l'extension ainsi que le renouvellement de l'équipement de l'entreprise. Le niveau maximum de crédits éligibles à la garantie est de cinquante (50) millions de dinars, à noter que les crédits réalisés dans le secteur de l'agriculture et les crédits pour les activités commerciales ainsi que les crédits à la consommation ne sont pas éligibles à la garantie de la caisse.

Les risques couverts par la CGCI-PME concernent la défaillance de remboursement des crédits octroyés et le redressement ou la liquidation judiciaire de l'emprunteur. Quant à couverture du risque, elle portera sur les échéances en principal et intérêts dus conformément aux quotités couvertes, le niveau de couverture de la perte est de 80 % lorsqu'il s'agit de crédits accordés à une PME en création et de 60 % dans le cas de l'extension ou le renouvellement de l'équipement.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

La répartition sectorielle des garanties de la CGCI-PME depuis sa création en 2004 jusqu'à fin 2008, se présente selon le tableau suivant :

Tableau 25 : Répartition des garanties CGCI-PME par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre de dossiers garantie	%	Montant des crédits (DA)	%	Montant des Garanties (DA)	%
BTPH	67	36%	994 097 684	20%	950 673 980	35%
Transport	60	32%	592 671 444	12%	409 116 854	15%
Industrie	48	26%	2 293 091 500	46%	1 144 852 900	42%
Santé	6	3%	224 500 000	5%	168 400 000	6%
Services	6	3%	83 971 728	2%	54 103 037	2%
Total	186	100%	4 963 815 356	100%	2 727 146 770	100%

Source : Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

D'après ce tableau, on note une concentration sur deux filières principales, BTPH et transport, qui représentent à elles seules près de 70% des projets garantis, quant au montant des garanties accordées, c'est l'industrie qui se classe en premier avec 42% de l'ensemble des garanties accordées. Pour le taux moyen de garantie par rapport au montant des crédits, il est de 55% pour l'ensemble des secteurs, 96% pour le BTPH, 69% pour le transport et 50% pour l'industrie. Quant à la concentration géographique, il est représenté par le tableau suivant :

Tableau 26 : Répartition des garanties CGCI-PME par régions

Régions	Nombre de dossiers garantie	%	Montant des crédits (DA)	%	Montant des Garanties (DA)	%
Centre	64	34%	2 271 419 101	46%	1 054 457 417	39%
Est	102	55%	2 178 916 755	44%	1 386 671 653	51%
Ouest	11	6%	365 294 500	7%	196 026 700	7%
Sud	9	5%	148 185 000	3%	89 991 000	3%
Total	186	100%	4 963 815 356	100%	2 727 146 770	100%

Source : Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la PME et de l'artisanat, 4^{ème} semestre 2008.

Ce tableau laisse apparaître clairement une prédominance des régions Est et Centre avec 89 % des garantie accordées. Contrairement au FGAR, dont la moitié de ses garanties se concentrent dans le centre du pays, les garanties de la CGCI-PME se concentrent à 55% dans la région Est, alors que la région Ouest et Sud du pays représentent à elles seules un peu plus de 10%, la même tendance pour le montant des garanties où la région Centre détient que 39% du montant global des garanties alors que c'est la région la plus dynamique du pays.

54. Les pépinières d'entreprises et les centres de facilitations

Ces deux structures sont régies respectivement par les deux décrets exécutifs n°03-78 et 03-79 du 25 février 2003, des structure ayants pour mission d'accompagner les nouveaux promoteurs jusqu'à maturation de leurs projets, c'est sept ans après la promulgation de ces deux décrets que la tutelle annonce que trente-deux centres de facilitation et dix-sept pépinières d'entreprises à travers le territoire national seront prêts au cours de l'années 2010, à noter que ces deux projets butent essentiellement sur la question de la disponibilité du foncier, deux structures qui pouvaient apporter beaucoup de soutiens aux jeunes promoteurs si les dispositions de ces décrets ont été réellement appliqués sur le terrain, sachant qu'au Maroc et en Tunisie sont très avancés en la matière.

Chapitre III Présentation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises en Algérie

Comme nous venons de le constater à travers ce chapitre, depuis l'engagement de l'Algérie sur la voie de l'économie de marché, les pouvoirs publics ont affichés une volonté pour la promotion d'un entrepreneuriat national, fournisseur d'emploi, créateur de richesse et source principale de recettes fiscales nécessaires pour financer les biens publics comme la santé ou l'éducation.

Beaucoup de dispositifs se sont succédés depuis les années '90 jusqu'à nos jours, nous n'avons cité que quelques uns, il y'en a d'autres, car la législation algérienne est très riche en matière d'investissement, jusqu'à parfois confondre entre les attributions de tel ou tel dispositif et entre certaines structures d'appui et d'accompagnent. Malheureusement sur le terrain une autre réalité s'impose où ces dispositifs publics faillent presque à leur mission qui est celle d'aide à la création d'entreprises, car avec un peu plus de 25 000 PME créées par an, on se rend compte qu'on est très loin du défi lancé par les pouvoirs publics en 2001 pour la création de 600 000 unités à l'horizon 2011, ce qui représente 60 000 PME par an. L'une des principales causes de cet échec est comme nous l'avons montré tout au long de ce chapitre, le problème de financement. En effet, nous avons deux acteurs principaux dans ce processus de création, les dispositifs publics d'un côté et les banques publiques d'un autre. Les premiers font du social et les seconds ne prêtent qu'aux riches, agissant séparément, malgré qu'ils étaient destinataires en juillet 2008 d'une circulaire émanant du premier ministre, dont l'objet était la mise en œuvre des décisions arrêtées lors du Conseil Interministériel du 06 juillet 2008 relatives aux dispositions d'aide à la création de la micro-entreprises et les instruisant chacun en ce qui le concerne. Les banques publiques, représentées dans le Comité chargé d'examiner les projets de micro-entreprises au niveau de l'Ansej, l'Angem et la Cnac, sont tenues d'accorder les financements bancaires y afférents, en étant garantis par la puissance publique en matière de crédits bancaires et cela, par le biais d'un fonds de garantie dont le Trésor public est le principal contributeur et auquel participent également, ces banques, propriétés de l'Etat.

Plus de deux ans après cette fameuse instruction, la plupart des projets éligibles dans le cadre des dispositifs cités ci-dessus par une commission où font part les représentants des cinq banques publiques dont faisait référence cette dite circulaire, sont à nouveau confronté au problème de financement malgré les multitudes de garanties offertes par l'Etat à ces banques qui sont portant sa propriété.

Si nous n'avons cité que le problème de financement, c'est parce que c'est l'une des entraves majeures à la création des entreprises en Algérie dans le cadre de sa politique publique, mais à cela s'ajoute d'autres entraves à la fois économiques et sociales, qui freinent l'activité entrepreneuriale dans notre pays, que nous tenterons d'illustrer dans le chapitre suivant, qui se veut comme un assai d'explication à la faible création d'entreprises en Algérie.

Chapitre IV

Quelques contraintes à la création d'entreprises en Algérie

En raison de l'incidence qu'ils ont sur le climat des affaires dans lequel s'inscrit toute initiative entrepreneuriale, les pouvoirs publics exercent une influence très importante. Si les gouvernants ont une influence restreinte sur des facteurs tels que la géographie, ils peuvent agir de façon plus décisive sur la sécurité des droits de propriété, les choix d'orientation en matière de réglementation et de fiscalité, la fourniture d'équipements d'infrastructure, le fonctionnement des marchés financiers et des marchés du travail, ainsi que sur des caractéristiques plus générales de la gouvernance, telles que la corruption¹.

Dans sa septième édition « *Doing Business 2010* »² d'une série de rapports annuels publiés par la Banque Mondiale sur les réglementations qui facilitent la pratique des affaires et celles qui la compliquent, intitulée cette année « *Réformer en période difficile* », allusion faite aux répercussions de la crise financière, l'Algérie est classée au 136^{ème} rang sur 183 pays, devancée par ses voisins, Maroc et Tunisie, respectivement au 128^{ème} et 69^{ème} rang. Alors qu'elle était à la 123^{ème} place en 2006, en 4 ans, l'Algérie a fait un recul de 13 places.

Tout de même, l'Algérie figure dans quatre groupes de pays réformateurs entre la période 2008-2009, en terme d'indice de *transfert de propriété*, *octroi de permis de construire*, *paiement des taxes et impôts* et *exécution des contrats*, mais cela reste très insuffisant, car selon l'indice de création d'entreprise, l'Algérie occupe la 148^{ème} place, alors qu'elle était à la 141^{ème} un an auparavant, avec 14 Procédures pour la création d'une entreprise, dans un délai de 24 jours, dont le coût en pourcentage du revenu par habitant est de 10,8% et nécessitant un capital minimum d'ordre de 36,6 % du revenu par habitant.

Bien que la création d'entreprises en Algérie apparait à travers sa politique publique assez facile, particulièrement au vu des dispositifs mis en place (dispositif Cnac, Angem, Ansej, et tout récemment l'Andi), dans la réalité, les « barrages » mis en place par le système bancaire et les lourdeurs administratives sont difficiles à surmonter. C'est d'ailleurs l'objet de ce quatrième chapitre, qui est un essai d'explication à la faible création d'entreprises en Algérie, où nous essayerons d'énumérer les principales contraintes à la fois économiques et sociales qui freinent l'activité entrepreneuriale en Algérie.

¹ Matouk BELATTAF & Abdenour MOULOUDE : « Climat institutionnel de l'investissement des PME Maghrébines : Etude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, Colloque international, PME MAGHREBINES : Facteurs d'intégration régionale, Tlemcen – Algérie : Les 27 et 28 Mai 2009.

² Ce rapport présente des indicateurs quantitatifs sur la réglementation des entreprises et la protection des droits de propriété qui permettent de faire des comparaisons entre 183 pays.

1. La contrainte du financement

La question du financement, a été de tout temps, au centre de la problématique de développement de la Pme en Algérie. Ces dernières rencontrent des obstacles à l'accès au financement notamment à cause des taux d'intérêts élevés, du manque de fonds propres et de garanties suffisantes, des lourdeurs dans l'octroi des crédits et l'absence d'institutions de microfinance. A cet effet, les banquiers algériens sont toujours réticents à accorder leur concours aux Pme.

1.1. Des banques publiques au secours du secteur public

Avant l'engagement de l'Algérie dans la voie de l'économie de marché, son système bancaire fonctionnait comme un instrument d'allocation centralisée des ressources au profit des entreprises publiques et ce, dans le cadre d'une économie planifiée³.

Bien que le nouveau dispositif législatif dans le cadre de la loi 90-10 sur la monnaie et le crédit, promulguée au mois d'avril 1990, ait permis une nouvelle organisation du secteur bancaire sur la base de nouvelles dispositions et règles saines, les banques publiques persévèrent dans les pratiques antérieures.

L'amélioration de la trésorerie des banques publiques, suite à l'embellie pétrolière qu'a connu l'Algérie à la fin de la décennie 90, a permis au pouvoirs publics d'assainir et de recapitaliser les banques publiques, mais, ces opérations n'ont pas eu un impact significatif sur le financement des Pme/Pmi. L'analyse de l'activité de crédit des banques algérienne durant la période (1999-2001) est résumée à travers le tableau suivant :

Tableau 27 : Activité de crédit des banques algérienne (1999 – 2001)

Crédits	1999	2000	2001
Crédits au secteur public	760 597	530 264	549 523
- Octroyés par les banques publiques	760 597	530 264	544 534
- Octroyés par les banques privées	/	/	4 989
Crédits au secteur privé	173 908	245 309	289 054
- Octroyés par les banques publiques	159 849	218 940	249 358
- Octroyés par les banques privées	14 059	26 369	39 696
Total des crédits octroyés	934 505	775 573	838 577
- Octroyés par les banques publiques	98,50%	96,60%	94,70%
- Octroyés par les banques privées	1,50%	3,40%	5,30%

Source : Gestion & Entreprise, Publication trimestrielle de l'Institut National de la Productivité et du Développement Industriel, INPED-Bourmerdes, Numéro spécial : Assises nationales de la PME, Janvier-Avril 2004, Page 32.

Le tableau montre l'importance de crédits octroyés aux entreprises du secteur économique public, alors que les ressources sont collectées essentiellement auprès des Pme privées, à hauteur de 63,5% des dépôts bancaires en 2001⁴.

³ Gestion & Entreprise, Publication trimestrielle de l'Institut National de la Productivité et du développement Industriel, INPED-Bourmerdes, Numéro spécial : Assises nationales de la PME, Janvier-Avril 2004, Page 31.

⁴ Idem, p31.

Les banques publiques restent les principaux bailleurs de fonds au début de ce troisième millénaire, avec la distribution de 94,7% des crédits au profit des entreprises économiques, quant aux banques privées récentes et insuffisamment capitalisées, elles ont tendance à se spécialiser dans le financement du commerce extérieur⁵ ; les banques étrangères installées en Algérie ont aussi investi ce créneau rentable et s'occupent de l'accompagnement de leur clientèle internationale.

Enfin, le paradoxe qui mérite d'être souligné est que le système financier et bancaire algérien est aussi désarmé face à une situation de rareté des ressources financière que face à une situation d'abondance.

12. Lourdeurs dans l'octroi des crédits et rejet bancaire

Notre investigation auprès des nouveaux promoteurs ainsi qu'auprès des différentes structures locales de l'Ansej, Angem et Cnac au niveau de la wilaya de Bejaia, nous a révélé qu'un bon nombre de dossiers transmis aux banques reste en situation d'instance de financement. Même après notification bancaire du projet, le titulaire de ce dernier aura encore du chemin à faire avant d'entrer en activité ou renoncer carrément à l'idée de réalisation de son projet. C'est le cas des 792 notifications bancaires dans le cadre du dispositif Angem au niveau de la Wilaya de Bejaia qui s'est soldé par seulement 413 prêts accordés⁶.

Les entreprises privées en Algérie sont pénalisées par le fait que les crédits bancaires ne sont pas octroyés, au niveau des banques publiques, sur la base de la rentabilité anticipée et des flux de trésorerie futurs attendus de l'investissement, mais en fonction surtout de « l'historique du client » et des garanties immédiates offertes. La question qui se pose est quel historique peut avoir un nouveau promoteur et quelles garanties peut offrir un jeune chômeur diplômé initiateur de projet d'investissement.

Par ailleurs, la centralisation de la gestion et de la prise de décision d'octroi de crédits font subir des retards importants aux promoteurs de projets d'investissement dans le traitement des dossiers de crédits.

L'insuffisance des crédits octroyés aux Pme est expliquée aussi par leur caractère familial et l'insuffisance des fonds propres et des garanties qu'elle peut mobiliser au profit des banques pour l'obtention de crédits. Elle s'explique aussi par les qualifications limitées des promoteurs privés et la qualité contestée du conseil et d'assistance technique, sollicités pour le montage de leurs dossiers de crédits.

Selon les résultats d'une enquête intitulée « *Qualité de la relation entreprise -banque* »⁷ réalisée en fin 2002 par l'équipe « *Monnaie et financement* » du CREAD, dans le cadre d'une

⁵ Mohammed TAHRAOUI «Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes : Cas de la Société Générale Algérie », Centre de Documentation Economique et Sociale, Oran, accessible sur : <http://www.cdesoran.org/doc/tahraoui28.pdf>.

⁶ M. BELATTAF & A. MOULOUDE : « Entrepreneuriat en Algérie : Entre dynamisme et limites institutionnelles », Premières Journées Scientifiques Internationales sur l'Entrepreneuriat, L'entrepreneuriat : Formations et opportunités d'affaires, Biskra – Algérie, les 06, 07 et 08 Avril 2010.

⁷ M.Y BOUMGHAR, La relation PME-Banque : Un essai de compréhension, Centre de Recherches en Economie Appliqué au Développement, Document de travail n°02/2006 – CREAD – Octobre 2006.

étude portant sur la problématique du lien qui puisse exister entre la croissance économique et le mode de financement de l'économie algérienne, il existe une légère majorité (55%) d'entreprises algériennes qui déclarent que l'octroi du crédit dans les banques algériennes ne s'effectue pas en accord avec les conditionnalités affichées. Cet aspect discrétionnaire est beaucoup plus ressenti au niveau de la TPE (62,5%) que chez les autres entreprises. Il est à noter que seules les grandes entreprises déclarent que cet aspect discrétionnaire est absent dans les banques algériennes (44%). Pour les entreprises qui considèrent qu'elles sont lésées dans la distribution des crédits, respectivement 36% et 37% d'entre elles estiment que cette discrimination s'opère par rapport au secteur juridique et par rapport au secteur économique.

A cela s'ajoute la faible mobilisation de l'épargne qui complique davantage la situation, étant donné le faible taux de bancarisation de l'économie algérienne, les liquidités empruntant les circuits économiques informels restent en conséquence importantes.

Par ailleurs, le faible niveau d'information des banques publiques, la défaillance de leurs systèmes de paiements et le non-développement des réseaux informatiques ont affecté la qualité des prestations bancaires.

De leur part, les banques publiques avancent les arguments suivants pour défendre leurs positions :

- difficultés de refinancement des crédits d'investissement, en l'absence d'un marché financier dynamique,
- obligation du respect des règles prudentielles, provisionnement des créances, constitutions des réserves obligatoires et limitation du niveau des engagements de la banque aux seuils minimums par rapport aux fonds propres pour un seul client d'une part et pour l'ensemble de la clientèle d'autre part,
- le problème de mobilisation des garanties suite à la non-régularisation des titres de propriété des actifs fonciers de la clientèle, ce qui ne facilite pas l'octroi des crédits,
- l'absence de personnel qualifié notamment dans le domaine de l'ingénierie financière et de l'évaluation des risques,
- la non-disponibilité des statistiques et de banques de données fiables relatives aux marchés nationaux : prix, mages, potentiel de croissance,...
- la non-performance du secteur des télécommunications, ce qui compromet le bon dénouement des opérations bancaires de règlement de chèques et virements,
- l'inadaptation du droit pénal et des procédures judiciaires à la couverture de l'instruction des affaires relatives aux infractions commises par les agents travaillant au niveau des banques ; la limite de l'erreur professionnelle n'est pas cerné puisque, elle est interprétée comme un délit, ce qui ne motive pas les employés de banques à prendre des initiatives notamment en matière d'octroi de crédits.

Par ailleurs, le marché financier algérien reste embryonnaire et le renforcement de l'arsenal juridique qui l'encadrera par l'amendement de certaines dispositions, est plus que nécessaire, en vue d'assurer la dynamisation de la bourse d'Alger.

13. Absence de coordination entre les banques et les différents dispositifs

Dans l'acte de naissance de toute entreprise s'associent plusieurs acteurs socio-économiques, d'où la nécessité d'une parfaite coordination entre ces derniers. En Algérie, deux de ces acteurs font incontestablement part à l'aboutissement de toute initiative d'investissement, à commencer des premières démarches administratives jusqu'au financement du projet. Ces sont les banques et les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises, qui sont les deux partenaires censés être la pierre angulaire la politique publique de l'Etat pour lutter contre le chômage et la pauvreté.

Or, en Algérie, les banques publiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise sont deux mondes différents et éloignés, qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur ôte tout rôle de partenaires actifs.

En effet, ce projet de société, ayant pour objectif l'insertion des catégories défavorisées, associe les différentes structures d'aide publique à la création d'entreprise (Cnac, Ansej et l'Angem) avec les cinq banques publiques. L'activité des structures sus-citées s'inscrit dans un cadre purement social (lutte contre le chômage, emploi des jeunes diplômés et venir en aide aux catégories à faible revenu,...etc.), alors que celles des banques s'inscrit dans une logique de rentabilité financière. Entre logique économique et vision sociale⁸, le projet de société, qui est une préoccupation majeure et une question de l'heure, associe paradoxalement deux partenaires : le premier qui défend les pauvres et le second qui ne prête qu'aux riches. C'est d'ailleurs ce que nous avons pu démontrer dans le chapitre précédant à travers le grand écart existant entre les projets jugés éligibles et ceux ayant connus un financement.

Cela nous emmène à se demander si on n'a pas besoin d'une finance plus adaptée aux catégories à faible revenu et sans apport personnel préalable pour créer leurs entreprises. Une finance qui comblera le vide laissé par les banques privées pour lesquelles, les pauvres représentent un marché peu rentable et coûteux. Pourtant l'expérience des autres nous démontre que les pauvres sont bancarisables et que la microfinance peut être une activité rentable.

14. Absence d'institutions de microfinance

En effet, la création d'entreprises en Algérie bute sur l'absence d'institutions de microfinance (IMF), offrant des services financiers (crédit, épargne, assurances, etc.) aux populations pauvres, exclues du système financier. Sans revenus et sans propriété, ces populations ne sont pas en mesure d'offrir des garanties bancaires, et sont donc en général oubliées des institutions financières et des banques.

Pour rappel, la microfinance, est une forme de finance qui s'oppose à la finance traditionnelle à trois niveaux⁹ :

⁸ Matouk BELATTAF & Moussa BOUKRIF, Politique algérienne d'insertion des jeunes dans le cas de la micro-entreprise : Entre logique économique et vision sociale, 2èmes Rencontres Jeunes & Sociétés en Europe et autour de la Méditerranée, Marseille, les 24-26 octobre 2005.

⁹ Jean-Michel SERVET, Banquiers aux pieds nus : La microfinance, Editions Odile Jacob, Paris 2006, p 225.

- Il s'agit d'une finance de proximité. Les Instituts de Micro Finance (IMF) se déplacent et constatent le déroulement de l'activité dans les micro-entreprises.
- C'est une forme de finance qui ne demande pas de garanties. Quand on arrive dans une banque, la première question concerne les garanties. Si vous n'avez pas de garantie (salaire fixe par exemple), le crédit n'est pas accordé. Dans une IMF, on ne vous demande pas de garanties, on vous demande quel est votre projet. Le crédit est accordé en fonction de la faisabilité et de la rentabilité économique à terme du projet.
- C'est une forme de finance qui accompagne les micro-entrepreneurs, alors que les banques accordent des crédits puis ne se soucient que du remboursement

En 2005, le monde entier a célébré « l'année internationale du Microcrédit » soutenue par l'ONU. Les initiateurs avaient de bonnes raisons de le faire. En effet, depuis le premier Sommet du Microcrédit en 1997 à Washington DC, durant lequel il été déclaré le souhait de rendre le Microcrédit accessible à 100 millions de familles pauvres en 2005. En 1997, le Microcrédit n'était accessible qu'à 7,5 millions de personnes dans le monde dont 5 millions au Bangladesh. A la fin de l'année 2005, le chiffre de 113 millions de familles avait été atteint¹⁰, ce qui a valut un an après le Prix Nobel de la Paix, et non pas d'Economie, à l'un des principaux initiateurs, les bangladais Muhammad Yunus, surnommé le père du Microcrédit.

En effet, la microfinance n'aurait pas connu un tel succès si le professeur Muhammad Yunus n'avait pas démontré que les pauvres étaient bancarisables et que le microcrédit pouvait être une activité rentable. Selon le titulaire du Prix Nobel de la Paix en 2006 et fondateur de la Grameen Bank¹¹, « affirmer qu'il est impossible d'offrir des services bancaires aux pauvres parce qu'ils ne disposent pas de garanties suffisante revient à dire que l'homme ne peut pas voler parce qu'il n'a pas d'ailes. L'être humain a la caractéristique particulière d'être extraordinairement novateur. Dès lors prétendre que cet animal novateur n'est pas capable de concevoir un système bancaire qui ne repose pas sur des garanties constitue tout bonnement une insulte à l'ingéniosité humaine » (M.Yunus, Bangladesh, 1978).

Actuellement, il existe 10 000 institutions de microfinance dans le monde, permettant le financement de 150 millions de personnes dont 80% sont des femmes. Certaines ONG, telle que PlaNet Finance¹², estiment à 500 millions le nombre de personnes toujours en attente de financement. Le portefeuille de crédits actif de ces institutions est estimé à 30 milliards USD, la demande potentielle est estimée quant à elle à 263 milliards USD. Le secteur connaît une croissance annuelle de près de 30%, toujours selon PlaNet Finance.

¹⁰ Muhammad YUNUS (Préface de), Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté, (ouvrage collectif sous la direction éditoriale de Pascal de Lima), Editions Jean-Claude Lattès, Paris 2007.

¹¹ Grameen Bank (littéralement, *Banque des Villages*), 1^{ère} institution de microfinance au Bangladesh, fondée en 1983 par Muhammad Yunus, qui rencontre 42 femmes obligées d'emprunter auprès d'usuriers pour acheter la paille nécessaire pour rempailler des chaises, avec un taux d'intérêt hebdomadaire de 10 %. Ne trouvant aucune banque pour leur prêter de quoi échapper à ces usuriers, il leur prête lui-même l'équivalent des 26\$ nécessaires. Elle dispose acuellement de près de 1400 succursales et travaille dans plus de 50 000 villages. Depuis sa création, elle a déboursé 4,69 milliards de dollars de prêts et affiche des taux de remboursement de près de 99 %.

¹² Organisation de solidarité internationale, créée en 1998 et basée à Paris, dont la mission est de lutter contre la pauvreté par le développement de la microfinance afin d'améliorer l'accès aux services financiers pour les populations pauvres qui en sont exclues.

A noter qu'il n'existe pas aujourd'hui en Algérie de cadre légal et réglementaire, spécifique et adapté à la microfinance. Il est difficilement envisageable de l'insérer dans le cadre réglementaire bancaire devenu plus restrictif en terme de montant de capital et de conditions générales (limite du taux d'intérêt) (Ordonnance 03-11 du 26 août 2003, relative à la Monnaie et au Crédit). Selon les dispositions de l'article 77 de cette présente ordonnance, il est exclu des établissements de crédit les "*organismes sans but lucratif qui, dans le cadre de leur mission et pour des motifs d'ordre social, accordent sur leurs ressources propres, des prêts à des conditions préférentielles à certains de leurs adhérents*". Certaines restrictions apportées par l'OMC 03-11 peuvent éventuellement constituer un frein au développement du financement des TPE par ce biais. Le motif d'ordre social ne correspond pas exactement au financement de l'activité de TPE. L'obligation de s'adosser aux ressources propres est un frein à la mobilisation de capitaux sous forme de dette¹³.

Par contre, au Maroc, les activités de Microcrédit remontent au milieu des années 1990, sous l'impulsion de l'Association Marocaine de Solidarité et de Développement (AMSED), une ONG marocaine qui a octroyé le premier micro-prêt à une femme en 1993. Largement inspirés du modèle de la Grameen Bank, plusieurs autres institutions, dont l'ambition était nationale, sont ensuite apparues et ont fait évoluer le secteur vers plus de professionnalisme. On dénombre aujourd'hui, 13 AMC (Associations de Micro-Crédit), dont 12 actives, à portée nationale, régionale ou locale. Selon les chiffres avancés par la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit au Maroc (FNAM), le nombre de clients actifs en 2007 était de 1 353 074 de personnes, dont 63,94% sont des femme, avec un total de 112 893 399 prêts distribués depuis l'existence de cette activité au Maroc et dont le taux de remboursement dépassait 98%. Quelle performance !

En Algérie, le problème du financement par d'autres circuits fait craindre le blanchiment d'argent, le financement du terrorisme, la corruption et les passe-droits. Alors que la finance islamique demeure balbutiante en Algérie¹⁴, ne représentant que 1% du marché global, dominé par les banques publiques, et 15% du marché bancaire privé, une expérience en matière de microfinance est menée actuellement par Al Baraka Bank Algérie, un établissement bancaire à capitaux privés et publics, en partenariat avec FIDES Algérie, société de droit suisse d'assistance et de conseil en matière de développement des systèmes de financement de micro-activités inéligibles aux concours bancaires traditionnels¹⁵. La région de Ghardaïa une ville située dans le sud algérien, où les communautés (les M'Zab) sont encore très soudées, a été choisie comme site expérimental. Les financements concerneront exploitation et petit matériel de 50.000 à 300.000 dinars remboursables sur 12 mois minimum, l'investissement entre 200.000 et 1 million de dinars remboursables sur 3 ans maximum. Pour cette catégorie, les financements seront mobilisés sous forme de Moucharaka¹⁶.

¹³ Bancarisation de masse en Algérie : Opportunités et défis, Rapport final de la mission conjointe du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) et de l'Agence Française de Développement (AFD) en collaboration avec le ministère des finances algérien, Juin 2006 .

¹⁴ El Watan (Quotidien national d'expression française) du 11 novembre 2009.

¹⁵ Forum El Moudjahid du 18 novembre 2009.

¹⁶ Mode financement de type participatif conforme à la Sharia islamique.

2. Les contraintes liées aux défaillances de l'administration

Malgré les premiers effets de la stratégie de libéralisation prônée dans le cadre de l'ajustement structurel, l'économie algérienne reste très contrôlée : l'assouplissement du cadre administratif dans lequel fonctionnent les Pme apparaît comme un processus graduel, dans un environnement très marqué par l'expérience socialiste.¹⁷

21. L'environnement administratif peu favorable

La conception de l'administration publique en Algérie a connu une évolution par petites retouches sans vision d'ensemble sur le modèle administratif à implanter¹⁸. Depuis maintenant deux décennies, l'Algérie conduit des réformes économiques et institutionnelles de grande ampleur, visant à organiser la transition de l'économie algérienne d'un système centralisé et bureaucratique vers un système décentralisé et d'économie de marché et améliorer la compétitivité des institutions et de toute l'économie algérienne.

En dépit de toutes ces séries de réformes, où les programmes des différents gouvernements qui se sont succédés ont accordé une grande place d'une part aux instruments et mécanismes pour conduire une transition maîtrisée vers l'économie de marché et d'autre part aux dispositifs de rationalisation de l'action publique si l'on en juge par le nombre d'institutions spécialisées créées, la législation adoptée et les ressources allouées, l'environnement administratif en Algérie demeure morose et défavorable à toute initiative entrepreneuriale, car ces réformes n'ont pas toujours été suivies de véritables succès en terme d'amélioration des services publics ou du climat d'investissement

La raison de cette situation peut être expliquée d'une part par l'échec de la mise en œuvre des dispositions du cadre institutionnel formellement défini au profit du développement économique et social et d'autre part par l'absence de coordination, voir même, par l'incohérence entre les différents segments de réformes administratives, juridiques et économiques.

En effet, comme on peut le lire dans le rapport du Conseil National Economique et Social, intitulé « *Pour une politique de développement de la Pme en Algérie* », publié en 2003, un représentant du patronat a parlé de mépris et a fini par déclarer à la presse : « *nous ne voulons plus d'avantages, nous voulons simplement moins d'obstacles* », une citation pouvant être considérée comme slogan de tout entrepreneur algérien, car en dépit de tous les avantages accordés (exonération d'impôt, prêt non-rémunéré et bonification du taux d'intérêt) dans les cadre des dispositifs d'aide à la création d'entreprises, les investisseurs rencontrent beaucoup d'obstacles, que soit en phase de réalisation de leurs projets ou bien en phase d'exploitation, ces obstacles sont surtout de nature administrative.

¹⁷ BENISSAD.H : Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie, Document de travail No. 85, Réalisé dans le cadre du programme de recherche: Relations entre le secteur informel et les administrations et le pouvoir politique, OCDE, Mars 1993.

¹⁸ BELMIHOUB. M.C : Les rigidités institutionnelles face aux transformations économiques en Algérie : un problème de gouvernance, in Special workshop on public administrations in arab-mediterranean countries, Madrid, INAP, 19-22 Septembre 2007.

Ces obstacles administratifs ont fait l'objet d'un séminaire qui s'est tenu au Caire en juin 2008, dans le cadre de l'initiative sur la bonne gouvernance¹⁹ à l'appui du développement dans les pays arabes, en coopération avec l'OCDE, intitulé « *La simplification administrative : Surmonter les obstacles à la mise en application* ». Cette rencontre a été sanctionnée par une série de recommandations, contenues dans un rapport publié par l'OCDE en 2009²⁰, préconisant aux autorités publiques de relever le défi de rationaliser et de réduire les charges qu'imposent les prescriptions administratives en élaborant des stratégies de simplification administrative ayant pour but de diminuer la complexité et l'incertitude de la réglementation et de réduire les formalités en allégeant les charges inutiles créées par la bureaucratie et la paperasserie. Ces stratégies auront pour objectif final de promouvoir la règle de droit, l'efficacité et un environnement favorable à l'activité économique.

Selon ce rapport, la simplification administrative suppose que l'on fasse des coupes claires dans la paperasserie. Cette paperasserie provient d'une réglementation excessive qui peut être superfétatoire ou bureaucratique et être ainsi un obstacle à l'action ou la prise de décisions. La paperasserie inclue généralement des documents inutiles à remplir et l'observation de procédures et normes excessives, comme les autorisations par exemple. Ces charges peuvent être très nuisibles si en viennent à limiter l'innovation, les échanges, l'investissement et l'efficacité économique en général.

Réduire la bureaucratie, toujours selon les conclusions de ce rapport, implique que l'on agisse à cinq niveaux principaux : 1) au niveau de la réforme de la gestion réglementaire pour améliorer le cadre du système administratif ; 2) au niveau de la réorganisation ; 3) au niveau de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) ; 4) au niveau d'une meilleure information sur la fourniture de services et sur les normes administratives ; et 5) au niveau de la coordination des multiples formalités imposées par l'administration publique.

En Algérie, la réforme administrative est le parent pauvre du programme de réformes initié depuis plus de dix ans, ce, malgré un catalogue de mesures proposées en matière de relations entre l'administration et les citoyens et contenu dans le rapport du comité de réforme des structures et des missions de l'Etat²¹ (Non publié), ainsi que l'existence d'un comité installé en novembre 2000 par le président de la République à qui il a remis une lettre de mission et des termes de références très explicites sur la philosophie et les objectifs de la réforme..

¹⁹ Dix-huit délégations des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord ont signé la Déclaration de la mer Morte en Jordanie qui a lancé l'Initiative sur la bonne gouvernance à l'appui du développement dans les pays arabes : Algérie, Bahreïn, Émirats arabes unis (Dubai), Égypte, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Mauritanie, Maroc, Oman, Qatar, Autorité nationale palestinienne, Soudan, Syrie, Tunisie et Yémen.

²⁰ Organisation de Coopération et de Développement Économiques : « Surmonter les obstacles à la mise en œuvre des stratégies de simplification administrative : Orientations destinées aux décideurs », ISBN 978-92-64-06063-0, OCDE 2009.

²¹ BELMIHOUB. M.C : La réforme administrative en Algérie : Innovations proposées et contraintes de mise en œuvre, Forum euro-méditerranéen sur les innovations et les bonnes pratiques dans l'administration, Tunis 15-17 juin 2005.

22. Les structures d'accompagnement inefficaces

En effet, et c'est ce que nous avons constaté à travers notre sortie sur le terrain auprès des agences locales de l'Andi, Ansej, Angem et Cnac au niveau de la wilaya de Bejaia. Notre enquête a révélé le manque d'information, de sensibilisation et d'accompagnement des jeunes promoteurs par ces structures. Ce point a fait l'objet de plusieurs critiques lors des assises nationales sur la Pme en janvier 2004, où l'examen des dispositifs d'encouragement à l'investissement montre l'insuffisance des facilitations, notamment le manque du suivi et d'accompagnement sous formes de conseil et d'assistance technique.

Pour ce qui est du suivi à des fins d'accompagnement des jeunes promoteurs et de facilitation de réalisation de leurs projets d'investissement, ces agences ne disposent pas de moyens humains et matériels adéquats pour la réalisation de cette mission. En effet, du côté humain, un agent d'accompagnement dans l'une de ces structures, recruté dans le cadre de pré-emploi, n'ayant bénéficié d'aucune formation en matière d'accompagnement, et vu sa situation sociale désastreuse, va-il se soucier de l'information, de la sensibilisation et de l'accompagnement d'un initiateur de projet ? De même, on déplore le manque de moyens matériels, car il suffit de faire une tournée auprès de ces structures durant leurs journées de réception pour constater l'encombrement qu'il y'a devant le guichet de l'agent d'accueil où ce dernier, vu la contrainte d'espace, n'offre que quelques minutes à chaque visiteur. C'est pourquoi, les pouvoirs publics ont prévu un ensemble de dispositifs de facilitation et d'accompagnement des Pme par le biais notamment des centres de facilitations et des pépinières d'entreprises, ces projets malheureusement tardent à se concrétiser.

Tout compte fais, les structures d'encouragement des l'investissements en Algérie ne sont pas en mesure actuellement de contrôler l'utilisation concrète des avantages octroyés, ni le respect des engagements des promoteurs contenus dans leurs dossiers de déclaration de leurs projets.

Les jeunes initiateurs de projets devraient bénéficier, outre des incitations fiscales et parafiscales, d'un appui substantiel et multiforme en financement, conseil et assistance et différentes facilitations telles que :

- appui à la gestion par la formation aux techniques de base de management et l'assistance à la mise en place des systèmes de gestion ;
- appui technologique dans les domaines de la qualité, de la formation et de la maintenance, assistance dans les choix des équipements et des matières premières, aide à l'accès à l'information sur les produits nouveaux et les nouvelles technologies ;
- appui à la création d'entreprises : élaboration des études de faisabilité, initiation du promoteur à la réalité et à l'esprit de l'entreprise, disponibilité de l'information sur les opportunités d'investissement et les formalités administratives, accompagnement du promoteur dans les différentes étapes du processus de création de son entreprise,
- appui marketing : accès à l'information sur les marchés intérieur et extérieur, formation aux techniques de vente, démarches pour l'exportation des biens et services.

23. La centralisation administrative

L'économie algérienne, malgré toutes les tentatives inachevées de décentralisation, est encore marquée par la forte centralisation des ressources et de prise de décision. Toute initiative d'entreprendre au niveau local est fort difficile vu le processus de prise de décision centralisé et le manque de moyens humains, financiers et techniques au niveau local.

En Algérie, l'une des contraintes majeures à l'entrepreneuriat réside dans les lenteurs bureaucratiques. Celles-ci se manifestent dans la longueur, la complexité et la non-coordination des procédures administratives pour obtenir auprès des administrations locales et mêmes centrales les accords nécessaires à l'installation, à l'établissement et au démarrage de l'entreprise. En dépit des efforts qui ont été faits ces dernières années, il faut toujours produire une masse de documents pour faire enregistrer une entreprise et le processus complet de création prend des mois et des mois sinon des années pour aboutir. C'est ce qui a valu à l'Algérie la 136^{ème} place sur 183 pays, du classement 2010 de la Banque Mondiale²² sur les réglementations qui facilitent la pratique des affaires et celles qui la compliquent, où selon l'indicateur qui recense toutes les procédures officiellement exigées d'un entrepreneur pour la création et la gestion formelle d'une entreprise industrielle ou commerciale, l'Algérie est classée à la 141^{ème} place avec 14 procédures nécessaires pour la création d'une entreprise dans un intervalle de près d'un mois, contre, à titre comparatif, une seule procédure au cours d'une journée en Nouvelle Zélande.

Récemment, il y'a eu une tentative de décentralisation à travers la création de l'Agence Nationale de Développement des Investissements par le biais des ses guichets uniques décentralisés (GUD), mais en réalité, ces guichets ne sont que des boîtes d'enregistrement incapables de décisions concrètes qui motivent les investisseurs, car aucun représentant de l'Andi, qu'il soit douanier, fiscaliste, banquier, ou représentant foncier, n'est capable de prendre une décision sur place en connaissance de cause, sans se référer à son responsable hiérarchique.

Sous d'autres cieux les guichets uniques sont de véritables centres de décision. En Grande-Bretagne, par exemple, le Small Business Service, joue ce rôle : il constitue l'unique point d'accès des entreprises à l'administration, pour les demandes d'aides publiques, les formalités administratives et toutes les prestations de conseil offertes par l'administration (démarche qualité, exportations)²³.

²² www.doingbusiness.org

²³ Kouider BOUTALEB, op. cit.

3. La contrainte du foncier

Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général²⁴.

Le processus de libération du foncier engagé depuis plusieurs années, n'a pas encore permis de lever les obstacles. Le foncier demeure un domaine complexe, régi par un grand nombre de textes et de multiples intervenants sans pouvoir de décision réel. Il reste, en fait, otage de la multitude d'organismes et institutions qui se sont surajoutés au fil du temps. A ce titre là, l'investisseur se trouve face à une multitude d'institutions.

En dépit de la diversité et de la multiplicité des mesures et des réformes multidimensionnelles qui sont menées au pas de charges en faveur du secteur de la Pme, les résultats ne sont pas encore à la hauteur des attentes du secteur essentiellement à la persistance de certaines entraves qui sont souvent dénoncées par les porteurs de projets. Parmi celles-ci, la contrainte du foncier fait l'unanimité et représente, selon une analyse effectuée par le ministère de la PMEA, 35% des requêtes des investisseurs. Ces dernières portent, notamment, sur la difficulté d'accès au foncier, l'absence d'information sur les disponibilités foncières, la gestion obsolète des zones industrielles et d'activités, la non régularisation des titres de propriétés, les prix inaccessibles, pour ne citer que celles-ci²⁵.

La mise en place d'espaces destinés à recevoir des projets industriels dans un cadre organisé remonte aux années 1970 et 1980. Le décret n° 73-45 du 28 février 1973 et les textes subséquents notamment le décret n° 84-55 du 3 mars 1984 relatif à l'administration des zones industrielles ont permis de mettre en place un dispositif réglementaire de création et d'encadrement des zones industrielles destinés à recevoir les investissements industriels et dont la gestion a été confiée à des *Entreprises de gestion des Zones Industrielles* (EGZI).

En 1984, les zones industrielles, auparavant propriété de la CADAT²⁶ devenaient la propriété des centres d'études et de réalisation en Urbanisme (URBA), et la responsabilité de gestion des zones industrielles incombait aux Entreprises de gestion des zones industrielles (EGZI), dont la mission est la gestion des espaces communs. L'évaluation de la gestion au niveau des zones faisait ressortir²⁷ :

²⁴ Actes des assises nationales de la PME, Document de synthèse, Publié par le ministère de la petite et moyenne entreprises et de l'artisanat, Janvier 2004, p 395.

²⁵ Mustapha BENBADA, Ministre de la PME et de l'Artisanat, Bulletin d'information trimestriel n°3, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Octobre 2009. Accessible sur les site de l'Aniref (www.aniref.dz)

²⁶ Caisse Algérienne d'Aménagement du Territoire

²⁷ La configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique, Rapport de la Commission *Perspectives de Développement Economique et Social*, Conseil National Economique et Social, Alger, Mai 2004.

- L'absence de promoteurs (URBA) dans certaines zones industrielles ;
- Des Zones industrielles non régularisées au profit des promoteurs (URBA) ;
- l'absence de transfert de propriété des promoteurs aux bénéficiaires pour 3 233 lots industriels (76 %) sur un total de 4 211 lots ;
- de retards enregistrés par les promoteurs (URBA) dans la viabilisation des sites qui leur ont été cédés en raison du manque de moyens financiers ou du défaut de régularisation des terrains cédés aux nouveaux propriétaires ;
- de contentieux liés aux prix de cession à appliquer ;
- la faillite de certaines sociétés de gestion des zones industrielles ;
- le changement de la vocation des terrains attribués ;
- des terrains régularisés mais non utilisés.

Par ailleurs, la majorité des infrastructures situées dans les zones industrielles a souffert d'un manque d'entretien qui a conduit à de multiples dépréciations et dégradations. Face à l'ouverture du pays à l'économie de marché, et suite à un accroissement des intentions d'investir, les zones industrielles en général se sont avérées incapables de répondre normalement aux très fortes sollicitations exprimées relatives à l'accès au foncier industriel. D'autres insuffisances ont aggravées et compliquées davantage la situation : il s'agit, en l'occurrence, de l'absence d'une vision claire en matière d'aménagement du territoire, ceci a eu pour effet une anarchie quant à la localisation de projets industriels et une déviation quant aux procédures d'accès au foncier industriel, ce qui a mené les pouvoirs publics à prendre la décision²⁸ :

- De geler toute création de zones jusqu'à nouvel ordre ;
- d'octroyer des crédits budgétaires destinés à la réhabilitation des infrastructures de certaines zones ;
- de régulariser la situation juridique des lots de terrains cédés ;
- de réaménager le système de gestion des zones en prévoyant des entités fonctionnant sur la base des principes de la commercialité

Le constat est le même pour les zones d'activités, créées à l'initiative des communes par arrêtés pris dans le cadre de l'application de l'Ordonnance n° 74-26 du 20 février 1974 portant constitution des réserves foncières communales. Théoriquement, ce dispositif devait permettre aux collectivités locales de disposer d'espaces destinés à recevoir des projets d'investissement. Dans les faits la gestion et le suivi de ces zones, ont conduit à des dysfonctionnements importants et a une utilisation irrationnelle de l'espace foncier économique. Selon une étude du Ministère de l'industrie datant de fin 2000, il ressort que 62 % des superficies sont considérées comme vacantes. Le faible taux d'occupation est du à plusieurs facteurs, en particulier l'état de viabilisation des zones, la localisation de la zone, le prix de cession lors de la régularisation du titre de propriété, l'état sécuritaire de la zone, la spéculation, ...etc.

²⁸ Rapport du Conseil National Economique et social : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, CNES, Alger 2003.

Face à l'échec des stratégies antérieures, les pouvoirs publics, ont décidé de prendre en charge ce problème du foncier. Ainsi, en 2005, un diagnostic rigoureux a été établi et des mécanismes susceptibles de corriger les défauts identifiés, ont été mis en oeuvre pour mettre fin, de manière définitive, à la situation qui règne dans le domaine du foncier industriel dans notre pays. C'est ainsi, qu'après un long processus de maturation, un dispositif réglementaire, prenant en charge certains aspects de la question foncière, a été adopté en 2007. Parmi les principes directeurs de ce nouveau dispositif sont :

- Une clarification des rôles et responsabilités des différents intervenants institutionnels (Le ministère de l'industrie et de la promotion des investissements pour le Foncier industriel, le ministère d'aménagement du territoire, de l'environnement et du tourisme pour foncier Touristique et foncier des Villes nouvelles),
- Un mode d'accès unique par voie de concession²⁹ sur 33 ans, renouvelable deux fois,
- Deux procédures d'accès : enchères publiques ouvertes ou restreintes et de Gré à gré sur décision du Conseil des Ministres pour les projets stratégiques.

L'élément novateur essentiel de ce dispositif, a été la création de l'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière «ANIREF»³⁰, qui a déjà à son actif plusieurs réalisations visant la régulation du foncier industriel, elle a pour mission :

- La gestion par convention d'actifs fonciers et immobiliers,
- l'intermédiation foncière et immobilière,
- la régulation du foncier économique notamment par la création d'un Observatoire
- la diffusion de l'information par le biais d'une banque de données sur l'offre foncière nationale à caractère économique
- la promotion foncière par la création de nouveaux espaces aménagés (parcs industriels)

Le contexte juridique a été marqué par la publication en 2008 de l'ordonnance n° 08-04 du 1er septembre 2008 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement et par la promulgation de deux textes d'application à la présente ordonnance le 2 mai 2009. Il s'agit du décret exécutif n° 09-152 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement et du décret exécutif n° 09-153 fixant les conditions et modalités de concession des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes et des actifs excédentaires des EPE. Dans ce nouveau dispositif, l'Aniref, notamment, ainsi que les comités³¹ de wilayas sont appelés à jouer un rôle primordial, dans la mise en marché du foncier destiné à la réalisation des projets d'investissements.

²⁹ Contrat pour lequel l'Etat confère pour une durée de 33, 66 ou 99 ans, la jouissance stable d'un bien immobilier disponible relevant de son domaine privé pour servir à l'implantation d'un projet d'investissement de production de biens et services. Contrairement à la cession qui opère transfert de droit de propriété du bien, la concession ne transfère que la jouissance de celui-ci.

³⁰ Décret exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007 portant création de l'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière et fixant ses statuts, publié dans le Journal Officiel n° 27 du 25 avril 2007.

³¹ Comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et de la régulation du foncier, promulgué par le décret exécutif n°07-120 du 23 avril 2007.

Concernant les disponibilités du foncier économique, il est localisé, pour l'essentiel, dans les zones industrielles (ZI) et dans les zones d'activité et de commerce (ZAC). Le recensement effectué au 1^{er} semestre 2009 par l'Aniref, sur un grand nombre de wilayas, dégage les données sur les disponibilités qui s'établissent comme suit³² :

Tableau 28 : Disponibilités foncières au niveau des zones

Type de zone	Superficie (ha)	Nombre de lots créés	Nombre de lots attribués	Nombre de lots vacants (*)
Z. Industrielle	9 310	6 104	4 521	1 098
Z. d'Activités	640	26 319	17 956	7 351

Source : www.aniref.dz

Note : (*) Ont été exclus de ce décompte, les lots présentant des entraves

L'importance des lots non attribués (18% dans les zones industrielles et 28% dans les zones d'activités) met en évidence un stock de disponibilités appréciable. S'agissant des disponibilités du foncier relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation des projets d'investissement, confiées en gestion à l'Aniref, elles se composent d'actifs résiduels, d'actifs excédentaires des entreprises publiques et de lots disponibles dans les zones industrielles ; assimilés dans le nouveau dispositif législatif et réglementaire sus visé, à des actifs excédentaires.

Tableau 29 : Actifs résiduels et excédentaires

Nombre	Superficie terrains nus (m ²)	Superficie du bâti (m ²)
305	3 188 822	492 377

Source : Aniref/Juin 2009

D'après ce tableau, on constate l'importance du nombre d'actifs résiduels et excédentaires disponibles au niveau national, actifs intégrés dans le portefeuille foncier de l'Aniref, après leur transfert par le cadastre national à cette dernière. Quant aux lots de terrain disponibles dans les zones industrielles, l'agence Aniref recense 277 lots d'une superficie totale de 1 675 633 m².

Enfin certains chefs d'entreprise ont exprimé leur inquiétude quant à la formule de vente aux enchères de peur que cette politique de cession du foncier industriel ne se traduise par l'accaparement de ces espaces par « les riches » au détriment des porteurs de projets et investisseurs. Le Forum des Chefs d'Entreprises (FCE) à travers son président R. Hamiani, déplore la démarche du gouvernement en la matière, basée sur «une gestion de pénurie» et source de spéculation au lieu de développer l'offre foncière. Il insiste sur le fait que l'objectif de l'Etat n'est pas de vendre cher mais d'encourager l'investissement créateur d'emplois et de richesse. Pour mettre fin à la spéculation que connaît le marché foncier, le FCE a proposé la création de zones industrielles et d'activités tout au long de l'autoroute Est-Ouest³³.

³² Note de conjoncture du foncier économique, éditée par l'agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière, juillet 2009. Disponible sur le site de l'Aniref : www.aniref.dz

³³ Revue *Perspectives*, éditée par le Forum des chefs d'Entreprises, Numéro 01, Septembre 2008. Disponible sur le site du FCE : www.fce.dz

4. Manque d'ONG, absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs et le faible rôle de la société civile

Il existe en Algérie une quinzaine d'ONG (Organisations Non Gouvernementales) de taille notable, opérant dans l'économie sociale. Une seule, *TOUIZA*, a, depuis 1996, développé une expertise reconnue dans ce domaine et mis en place un programme de financement des TPE comportant un volet d'accompagnement de l'entrepreneur.

Du nom d'une pratique ancestrale d'entraide et de solidarité, le mouvement *TOUIZA* est né en 1962 avec deux associations à caractère social, la *Fédération Algérienne des Maisons Familiales* et *Les Jeunes Travailleurs Volontaires Algériens*³⁴. L'ONG est aujourd'hui organisée en quatre pôles d'activités dont *Touiza-Développement* qui accompagne des porteurs de projets par l'octroi de micro crédits et par un dispositif d'accompagnement - formation. Cette activité a donné naissance à une pépinière d'entreprises à Boghni (Tizi Ouzou) et à un service de microcrédits à Chéraga (Alger).

En 2006, le portefeuille de crédits de *Touiza* totalisait plus de 445 crédits octroyés dont 36,6 % à des femmes. Le montant maximal de crédit octroyé par *Touiza* est de 350 000 dinars. Il s'adresse à des commerçants, artisans et agriculteurs enregistrés, capables de rassembler 30 % d'apport personnel et de bénéficier d'une caution pour le crédit octroyé. *Touiza* bénéficie aujourd'hui de l'appui de certains partenaires étrangers et explore les pistes d'institutionnalisation.

Toujours dans le cadre associatif et à partir d'une analyse des attitudes des petits entrepreneurs dans certains pays comme le Sri Lanka ou le Mozambique, le constat était le suivant³⁵ :

- Le petit entrepreneur agit souvent isolément ;
- Il possède généralement un niveau éducatif ou une formation professionnelle limités ;
- Il perçoit les autres entrepreneurs uniquement comme des concurrents ;
- Il est méfiant envers les institutions (État, etc.) ;
- Il rejette les raisons de son insatisfaction sur autrui ou la situation économique ;
- Enfin, il tend à développer une attitude exigeant un support extérieur au lieu de se baser sur son propre potentiel et à recourir à sa propre initiative.

D'après les six points énumérés ci-dessus, on constate qu'effectivement les jeunes entrepreneurs agissent isolément dans un monde incertain où domine la concurrence entre eux-mêmes d'une part et la méfiance à l'égard des institutions de l'Etat d'autre part. D'où la nécessité de créer un cadre d'échange entre ces jeunes entrepreneurs, basé sur la solidarité et l'entraide. C'est d'ailleurs l'objet d'une approche dite *Nucleus*, visant d'une part à mobiliser les entreprises individuelles particulièrement les PME, d'autre part à initier des processus de développement structurel au sein des chambres et associations de commerce. Cette approche a été conçue et développée depuis 1991 dans le cadre du projet de partenariat entre la Chambre des Métiers et les petites industries de Munich, en Haute Bavière en Allemagne et plusieurs

³⁴ www.touiza-solidarite.com

³⁵ Cécile PERRET, Coopération, confiance et encastrement : L'expérience des *Nuclei* d'entreprises en Algérie, IREGE, Université de Savoie, article accessible sur : <http://www.nucleus-international.net>

autres Chambres de Commerce et d'industrie Brésiliennes de l'Etat Fédéral de Santa Catarina³⁶.

Un *Nucleus* (pluriel : *Nuclei*) est un cercle d'entrepreneurs (exemples : menuisiers, hôteliers, exportateurs, femmes entrepreneurs) regroupés au sein d'une chambre ou d'une association présidée, organisée et accompagnée par un conseiller de chambre³⁷. La taille optimale du *Nucleus* est de 12 à 30 entrepreneurs. Il est important que les groupes soient suffisamment homogènes, avec des membres qui partagent la vie quotidienne et les expériences professionnelles mais en même temps suffisamment hétérogènes pour permettre aux entrepreneurs d'échanger leurs différentes idées, problèmes et solutions.

L'objectif est de créer une véritable plateforme organisationnelle où les entrepreneurs peuvent échanger, identifier leurs problèmes, se comparer à d'autres, définir leur propre demande de service et développer une confiance en eux afin d'améliorer leurs entreprises. Le *Nucleus* permet une coopération via des réseaux d'interaction entre acteurs locaux (*TPE/PME de la même circonscription administrative*) via la médiation d'un tiers (*l'animateur*).

Le gouvernement algérien, conscient de la nécessité d'une telle approche, s'oriente actuellement vers la création de *Nuclei*. Une convention a été signée en 2007 en partenariat avec GTZ³⁸-AAPOP³⁹ (coopération algéro-allemande), un programme à lequel participent dix Chambres de l'Artisanat et des Métiers (CAM)⁴⁰ faisant partie des wilayas pilotes. Bien que la mise en place de cette approche soit récente en Algérie, plus de 1500 entreprises sont déjà organisées en plus de 120 *Nuclei* dans les 14 CAM partenaires.⁴¹ Tout *Nucleus* est adossé à une Chambre de l'Artisanat et des Métiers, qui se constitue à partir de six ou sept entrepreneurs et artisans d'un même secteur ou ayant des préoccupations communes et proches géographiquement. D'autres entrepreneurs peuvent ensuite adhérer au réseau jusqu'à atteindre une vingtaine d'artisans, nombre jugé maximum pour que le conseiller puisse organiser des réunions fructueuses. Les membres du même *Nucleus* se réunissent périodiquement autour d'un conseiller/animateur pour identifier leurs problèmes communs et pour ensemble trouver des solutions (achats groupés, marketing commun, échanges d'informations sur les clients, sur les techniques, etc.). Le conseiller/animateur est le coeur du dispositif. C'est l'AAPOP qui le forme et l'accompagne dans ses activités au profit des membres des *Nuclei* qu'il anime.

³⁶ <http://www.nucleus-international.net>

³⁷ La Chambre est définie comme une agrégation d'entreprises dans une unité géographique surtout politique / administrative. Les associations sont organisées selon les secteurs d'activité.

³⁸ La Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) est l'agence de coopération technique allemande pour le développement. Elle s'est engagée en Algérie à la demande du Ministère de la Pme et de l'Artisanat et à contribuer au renforcement de la compétitivité des entreprises algériennes de moins de 20 salariés à travers son Programme de Développement Économique Durable (DEVED).

³⁹ Appui aux Associations Professionnelles et aux Organisations Patronales (AAPOP), 4^{ème} composante du programme de Développement Économique Durable (DEVED).

⁴⁰ Les CAM concernées : Alger, Bejaia, Blida, Jijel, Mostaganem, Oran, Sétif, Tipaza, Tizi Ouzou et Tlemcen.

⁴¹ Cécile PERRET, Capital social et *Nuclei* d'entreprises en Algérie, Colloque international, PME MAGHREBINES : Facteurs d'intégration régionale, Tlemcen – Algérie : Les 27 et 28 Mai 2009

Au moment où le champ d'intervention des associations algériennes se limite au sport et à la culture, dans d'autres pays le mouvement associatif est un acteur incontestable dans la promotion de l'entrepreneuriat. C'est le cas de France Initiative⁴², premier mouvement associatif français de financement et d'appui à la création d'entreprises. Créé il y a 25 ans, France Initiative compte aujourd'hui plus de 241 plateformes France Initiative implantées dans toute la France et plus de 13 100 bénévoles. Les plateformes France Initiative, regroupent sur un territoire donné autour des collectivités locales, les acteurs du développement économique local (Caisse des Dépôts, chambres consulaires, entreprises, banques). Elles aident les créateurs d'entreprises sous la forme d'un prêt d'honneur à 0% et sans garantie, qui leur donne accès à un financement bancaire complémentaire, et sous la forme d'un accompagnement durant les premières années.

Le mouvement France Initiative est singulier par la place et le rôle des bénévoles dans l'accompagnement des nouveaux entrepreneurs, qu'il s'agisse de chefs d'entreprises, d'enseignants universitaires, d'experts-comptables, de cadres, de juristes...etc. Ce mouvement a développé la notion du *Parrainage*, qui est l'une des modalités clés de cet accompagnement. *Le parrainage*⁴³ consiste à ce qu'un responsable d'entreprise bénévole permet aux porteurs de projets de bénéficier de son expérience, de sa notoriété et de son réseau relationnel. Le parrainage apporte un soutien moral, dans une relation personnalisée. Il repose sur une dynamique relationnelle, vise à conforter les qualités du créateur et s'exerce jusqu'à ce que le créateur se sente parfaitement autonome dans sa fonction de dirigeant.

Les parrains qui interviennent au sein des plateformes France Initiative peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu. Le réseau France Initiative est en effet habilité à agréer les parrains et les accompagnateurs au titre de l'aide bénévole qu'ils apportent. La réduction d'impôt est fixée à 1 000 euros par personne accompagnée, majorée, le cas échéant, de 400 euros lorsque l'aide est apportée à une personne handicapée. Le bénéfice de cette mesure est limité à l'accompagnement de trois personnes simultanément.

En 2008, 5 000 parrains ont été mobilisés et 7 800 parrainages actifs dénombrés dans l'ensemble du réseau. Le modèle France Initiative repose beaucoup sur la qualité professionnelle et humaine de cet engagement bénévole aux côtés du nouvel entrepreneur. Il permet à ce dernier d'apprendre son nouveau métier et lui donne toutes les chances de réussir. Il repose sur un transfert d'expérience entre l'entrepreneur (ou le cadre) expérimenté et le nouvel entrepreneur.

En Algérie, ce genre de pratiques émanant de la société civile à travers le mouvement associatif tarde à voir le jour. C'est d'ailleurs ce que nous a révélé notre investigation auprès de jeunes initiateurs de projets, à la recherche d'un accompagnateur expérimenté, d'un parrain qui les assistera au cours de leur démarrage jusqu'au décollage.

⁴² www.france-initiative.fr

⁴³ Réussir le parrainage d'un nouvel entrepreneur : Guide à l'usage des parrains engagés dans les plateformes France Initiative, France Initiative, décembre 2009. Disponible sur le site : www.france-initiative.fr

5. Le faible rôle des collectivités locales dans la vie économique des Pme

Le système d'intervention en faveur des Pme en Algérie est centralisé et monopolisé par l'Etat où les collectivités locales jouent seulement et insuffisamment des rôles classiques, de développement urbain et d'aménagement de leurs territoires.

Dans les pays développés, les collectivités locales sont devenues des acteurs majeurs du développement grâce à leurs participations dans les actions politiques, sociales, et en particulier économiques. En Algérie, elles sont des entités juridiquement autonomes avec la possibilité d'effectuer une gestion financière propre mais dans le cadre budgétaire et comptable déterminé initialement par la loi.

Deux textes fondamentaux définissent les possibilités juridiques de leurs interventions en faveur du développement économique, la loi n° 90- 08 du 07 avril 1990 relative à la commune et la loi n° 90-09 de la même date relative à la wilaya. Ces deux textes ne définissent pas directement les moyens d'intervention des collectivités locales en faveur du développement économique, mais leur donnent la possibilité d'intervenir dans l'action économique et dans le monde des entreprises en particulier. On peut voir ces interventions dans les articles suivants :

Art. 24 : Selon les dispositions de cet article, la collectivité locale peut former, en son sein, des commissions permanentes ou temporaires pour étudier les questions qui intéressent la commune notamment en matière d'économie et de finances et d'aménagement du territoire et d'urbanisme ;

Art. 86 à 89 : Ces deux articles obligent la collectivité locale à aménager et à développer son territoire par :

- l'élaboration d'un plan de développement économique à court, moyen et long terme et veille à son exécution ;
- la participation aux procédures de mise en oeuvre des opérations d'aménagement de territoire ;
- la collectivité initie toute action et toute mesure propres à favoriser et impulser le développement d'activités économiques en relation avec ses potentialités et son plan de développement. Elle met en oeuvre toute mesure de nature à encourager et favoriser l'intervention des opérateurs.

Art. 138 : La collectivité locale a la possibilité de contracter avec des entreprises privées pour gérer des services publics.

A travers ces articles cités ci-dessus, on constate que l'ensemble des interventions des collectivités locales au profit des Pme en Algérie ne sont pas des interventions qui touchent la situation financière de l'entreprise, mais sont des interventions destinées à l'environnement de cette dernière pour développer un climat de concurrence. En revanche, les mesures de financement direct accordées aux Pme dans le cadre des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise sont exclusivement, l'espace de travail de l'Etat.

A l'exception de la loi 90/08 et la loi 90/09, dont le contenu est l'organisation et la gestion financière de la collectivité locale, le législateur algérien n'a pas pris d'initiatives pour adopter des lois qui organisent leur intervention économique, alors que le législateur français a adopté plusieurs textes qui obligent la collectivité locale à aider les Pme implantées sur le territoire de la collectivité⁴⁴, comme la loi 82-6 du 02.03.1982 définissant les moyens d'exécution du plan de développement économiques et la loi 82-213 du 02.03.1982 relative aux droits et libertés des communes, qui donne à la collectivité la possibilité d'intervenir dans la vie économique.

En Algérie, en plus de l'inexistence des textes juridiques qui organisent cette intervention, d'autres points qui méritent d'être soulevés, empêchent les collectivités locales de prendre en charge la possibilité d'intervenir directement et/ou indirectement au profit des Pme, exemples :

- l'inégalité de répartition des ressources fiscales entre l'Etat et les collectivités locales ;
- l'inégalité de répartition des ressources fiscales entre les collectivités locales elles-mêmes ;
- progression des dépenses locales ;
- le manque de d'expertise économique des hauts fonctionnaires des collectivités locales.

Pour cela, une réforme fiscale locale est une nécessité indispensable pour donner aux collectivités locales une bonne santé financière qui leur permettra de participer dans le développement économique de leurs régions et au développement des Pme. Le dispositif actuel se caractérise par l'insuffisance des ressources fiscales, leur instabilité et leur déséquilibre. Cela les rend inertes et non performantes, d'où les conséquences néfastes sur le développement des collectivités locales.⁴⁵

Ensuite, l'Etat doit prendre l'initiative d'adopter des textes juridiques pour organiser les moyens d'intervention des collectivités locales en faveur des Pme, et pour plus d'efficacité, l'Etat doit aussi coordonner les interventions des collectivités locales entre elles mêmes, d'une part, et entre les interventions de ces dernières et le pouvoir central, d'autre part.

Enfin, et dans le but de régler le problème du manque d'expertise économique des hauts fonctionnaires des collectivités locales, l'Etat doit mettre en place des conditions concernant le niveau minimum d'instruction pour les candidats aux APC et les candidats aux APW et une fois élus, d'organiser des cycles de formation destinés à développer leur savoir économique.

Au terme de ce chapitre où nous avons tenté d'énumérer quelques contraintes à l'activité entrepreneuriale en Algérie, nous pourrions dire que la promotion d'un entrepreneuriat national interpelle en premier lieu l'Etat. Certes, les pouvoirs publics ont depuis le début des réformes, et même avant, tenté d'encourager et de promouvoir

⁴⁴ Mohamed YAHIAOUI, L'intervention économique des collectivités locales face aux PME, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de Post-Graduation Spécialisée en finances publiques, Institut d'économie douanière et fiscale (IEDF), 23^{ème} promotion, 2005 – 2007.

⁴⁵ Ahmed TESSA : La fiscalité : Un instrument de financement du développement local, Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia juin 2006

l'investissement privé, à travers l'octroi de nombreux avantages (exonérations fiscales, bonifications de taux d'intérêt, ...etc.). Mais en dépit des différents dispositifs qui se sont succédés, les résultats ne sont pas encore à la hauteur des attentes car le secteur privé fait encore face à des difficultés qui affectent son fonctionnement.

Peu de projets voient réellement le jour pour de multiples raisons liées, comme on a tenté modestement de décrire, à l'environnement encore très peu en adéquation avec la problématique de la création d'entreprises. Ces quelques contraintes qui nous avons énumérées montrent l'ampleur de l'action qui reste à mener pour promouvoir le processus de création d'entreprise en Algérie. Il s'agit de la mise en place des conditions et des dispositifs qui soutiennent l'émergence du secteur privé à travers la suppression des entraves à l'activité entrepreneuriale.

Toutes fois l'Etat n'assume pas seul la responsabilité de cet échec, la société civile a aussi un rôle plus que primordial à jouer dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie. L'expérience des autres, que nous avons d'ailleurs cité dans ce chapitre, comme le cas du mouvement associatif français (*France-Initiative*), nous montre que les associations peuvent jouer le rôle de sensibilisateur dans un premier lieu et d'accompagnateur dans un second et cela à travers le *parrainage* des jeunes initiateurs de projets par des personnes expérimentées jusqu'à maturation de leurs projets. De même la société civile à travers les mouvements associatifs, peut créer des espaces de rencontre des jeunes entrepreneurs, un espace d'entraide et d'échange d'idées, en partageant les mêmes soucis, leur union les aidera à faire face aux multiples contraintes socioéconomiques qui entravent leur activité.

Conclusion de la partie II

A travers cette partie, nous avons constaté que l'Algérie a évolué lentement en matière d'investissement privé, et ce, depuis l'ouverture à l'économie de marché. L'entrepreneur algérien fait encore face à plusieurs contraintes qui entravent son activité, des contraintes que nous avons largement détaillées dans le deuxième chapitre de cette deuxième partie, qui se veut comme un essai d'explication à la faible création d'entreprises en Algérie.

Parmi ces contraintes, nous avons insisté sur le problème du financement qui entrave non seulement les entrepreneurs mais aussi remis en cause la politique de l'Etat à travers les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises. En effet, il suffit de faire une comparaison entre les dossiers déposés au sein de ces structures et ceux financés par l'institution bancaire. En plus du financement, les entrepreneurs algériens, rencontrent aussi des obstacles liés à l'administration et au foncier. On a vu aussi que les ONG, le mouvement associatif, la société civile et les collectivités locales peuvent jouer un grand rôle dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, car leur absence influence négativement sur cette activité.

Partie III

Terrain d'étude, méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête

Introduction

Après la première partie théorique et la deuxième consacré à l'entrepreneuriat en Algérie, entre dynamisme et limites institutionnelles, nous consacrons cette troisième partie de notre étude à la vérification de nos hypothèses à travers l'analyse des résultats de nos deux enquêtes. A cet effet, nous avons scindé cette partie en deux chapitres.

Le premier, « Terrain d'étude : Quelques indicateurs socio-économiques », présente la wilaya de Bejaia (situation géographique et relief, organisation administrative, population et emploi, infrastructures économiques et opportunités d'investissements). Ensuite nous analyserons les données globales sur les Pme privées dans la wilaya de Bejaia et l'évolution de la dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia. Quant au second et dernier chapitre de notre travail, « Méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête », il est exclusivement réservé à la présentation de la méthodologie de recherche, et à l'interprétation des résultats de nos deux enquêtes, ainsi qu'à l'analyse des ces résultats.

Chapitre V

Terrain d'étude : Quelques indicateurs socioéconomiques

Avant d'entrer dans le vif du sujet pour traiter de la problématique de la promotion de l'entrepreneuriat dans la wilaya de Bejaia, vu que le territoire de celle-ci est notre terrain d'étude, il est nécessaire de commencer par une présentation de la région sur laquelle va porter notre étude. Ainsi, nous évoquerons de façon succincte :

- La situation géographique et relief
- L'organisation Administrative
- La population et emploi
- Les infrastructures économiques
- Quelques opportunités d'investissement

Une fois tous les aspects évoqués, nous présenterons quelques informations utiles sur les entreprises privées de la wilaya. Il s'agit pour nous, de présenter tant les caractéristiques essentielles que les spécificités des entreprises privées (la répartition par secteur d'activité, par branches, et par tranches d'effectif et la répartition spatiale par Daïras et par communes). En effet, nous jugeons important la compréhension de la réalité des entreprises privées afin de fixer notre champ ultérieur d'étude à l'analyse des entraves à leur activité. En ce qui concerne le bilan des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia (Ansej, Angem et Cnac) et la part de la contribution des banques dans le financement des projets initiés par les promoteurs, nous avons jugé inutile d'y revenir sur ce point, étant déjà largement traité au chapitre III

1. Présentation de la wilaya de Bejaia

Dans cette première section, il s'agit de présenter la wilaya de Bejaia du point de vue géographique et tout ce qu'elle regorge comme gisements humains et naturels.

1.1. Situation géographique et relief

Région côtière du Centre Est du pays, s'ouvrant sur la mer Méditerranée avec une façade maritime de plus de 100 Km, la wilaya de Bejaia alterne criques rocheuses et plages de sables fins d'Est en Ouest. Insérée entre les grands massifs du Djurdjura, des Bibans et des Babors, le territoire de la wilaya de Bejaia s'étend sur une superficie de 322 348 ha, réparti comme suit :

Tableau 30 : Répartition du territoire de la wilaya de Bejaia

	Superficie (Hectare)
Superficie Agricole Utile	130 348
Pacages et parcours	30 859
Terres improductives des exploitations	3 587
Superficie forestière	122 500
Terres non agricoles	35 054
Total	322 348

Source : Direction de la planification et de l'aménagement du territoire - Bejaia

Le territoire de la wilaya de Bejaia est marqué par la prépondérance des reliefs montagneux (65%), coupé par la vallée de la Soummam et les plaines situées près du littoral.

- Au Nord : Le massif du Bouhatem et le Massif du Djurdjura ;
- Au Sud : Le Massif du Bousselam et les Babords ;
- Au Centre : La vallée de la Soummam.

12. Organisation Administrative

Issue du découpage administratif de 1974¹, la wilaya de Bejaia était organisée en cinq Daïras et vingt-huit Communes; son organisation administrative a été modifiée en 1984² instituant 19 Daïras et 52 Communes dont huit côtière (Melbou, Souk El Tenine, Aokas, Tichy, Boukhelifa, Bejaia, Toudja et Beni Ksila). Elle a des limites administratives avec Cinq Wilayas : Tizi-Ouzou et Bouira à l'Ouest ; Jijel à l'Est ; Sétif et Bordj Bou Arreridj au Sud.

13. Population et Emploi

La population totale de la wilaya de Bejaia issue des résultats préliminaires du RGPH³ d'avril 2008 est estimée à 904 220 habitants et à la fin de la même année, elle a atteint 915 000 individus. D'ou la densité de 284 habitants/Km² avec des pointes de 1 799 dans les communes de Sidi Aich, Bejaia et Akbou avec 1799 habitants/Km², 1 476 et 1 022 respectivement ; et des creux de 59 à Toudja, 49 à Ighil Ali et 24 habitants/Km² dans la commune de Beni Ksila.

La distribution de la population fait ressortir que 61 % des habitants vivent dans les chefs-lieux, 26 % dans les agglomérations secondaires et le reste dans les hameaux et les zones éparses. Ainsi, la population vivant en agglomération représente 87,64 % et celle des zones urbaines 314 230 habitants soit 34,34 % de la population totale de la wilaya. L'essentiel de cette dernière est concentré dans les villes situées dans la vallée de la Soummam. Le tableau suivant nous répartit la population de la wilaya de Bejaia par tranche d'âge et de sexe :

¹ Journal Officiel n° 55 du 09 juillet 1974

² Journal Officiel n° 06 du 07 février 1984

³ Recensement Générale de Population et de l'Habitat, effectué chaque décennie par le ministère de l'intérieur

Tableau 31 : Répartition de la population de la wilaya par groupes d'âge et sexes

Groupes d'âges	Données du RGPH (avril 2008)		
	Masculin	Féminin	Total
0-4 Ans	43 854	41 865	85 719
05-09	39 514	37 796	77 310
10-14	44 940	43 131	88 071
15-19	50 094	48 285	98 379
20-24	51 179	49 461	100 640
25-29	45 843	44 578	90 421
30-34	38 068	37 616	75 684
35-39	32 281	32 100	64 381
40-44	26 674	26 403	53 077
45-49	21 249	21 159	42 408
50-54	17 632	17 271	34 903
55-59	13 111	13 021	26 132
60-64	9 313	9 766	19 079
65-69	7 867	8 409	16 276
70-74	6 601	7 234	13 835
75-79	4 521	4 973	9 494
80 ans et +	3 979	4 431	8 410
Total	456 720	447 499	904 219

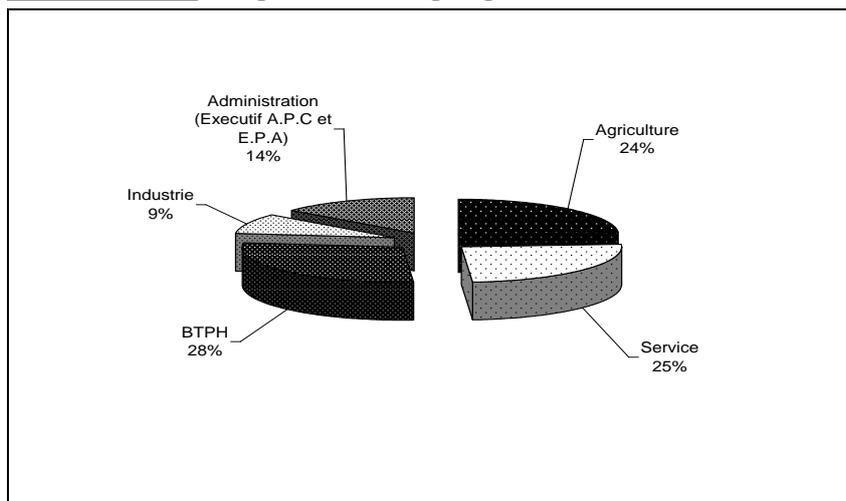
Source : Résultats préliminaire du RGPH d'avril 2008 – DPAT de Bejaia

La lecture de ce tableau fait ressortir deux remarques, qui nous renseignent sur l'important gisement de main d'œuvre dont regorge la wilaya de Bejaia.

- La population juvénile (de moins de 30 ans) représente près de 60 % de la population totale soit près de 547 000 personnes dont 268 000 de sexe féminin ;
- La population âgée de 16-59 ans est de l'ordre de 573 140 soit 62,64 % de la population totale. Les femmes occupent 49 % dans cette tranche d'âge soit 31 % de la population totale.

La population active totale à la fin de l'année 2008, selon les données avancées par la direction de la planification et de l'aménagement du territoire⁴, est d'environ 347 700 représentant 38 % de la population totale de la Wilaya. La population occupée, quant à elle, est de l'ordre de 305 980 donnant ainsi un taux d'emploi de 88 % en tenant compte des personnes insuffisamment occupées dans les secteurs informels. Le taux de chômage se situerait entre 12 et 14 %. Quoiqu'il en soit, la population inoccupée demeure importante, notamment pour les catégories d'âges de moins de 40 ans, les diplômés et surtout celles des zones rurales en général. Quant à la population occupée, elle est répartie sur les cinq branches d'activités par le graphique 11, comme suit :

⁴ Annuaire statistique de la DPAT, Résultats 2008, Edition 2009.

Graphique 11 : Population occupée par branches d'activités au 31.12.2010

Source : Annuaire statistique de la DPAT, Résultats 2008, Edition 2009.

Trois branches d'activités (BTPH, Services et agriculture) se partagent trois quarts de la population occupée, avec près d'un quart pour chacune, quant à la population occupée dans l'administration et l'industrie est respectivement 14 et 9%.

14. Infrastructures économiques

La wilaya peut se prévaloir d'une infrastructure économique de base satisfaisante à même d'impulser un réel essor économique et social à l'ensemble de la région.

141. Le réseau routier

Les principaux axes du réseau national sont dans un état relativement convenable, et desservent les centres les plus dynamiques de la Wilaya du point de vue économique. Le réseau routier de la Wilaya se compose de:

- Routes nationales : 444,2 Km dont 20 Km non revêtus ;
- Chemins de Wilaya : 659 Km dont 12 Km non revêtus ;
- Chemins communaux : 3 021,01 Km dont 1 003,85 Km non revêtus.

La RN 26 reliant Bejaia à Bouira, axe structurant par excellence, fait l'objet d'une modernisation afin de la valoriser et répondre au mieux aux besoins de transport de gros tonnages à partir des installations portuaires d'une part, et l'adapter aux ambitions locales de développement économique et social, d'autre part.

L'infrastructure ferroviaire dispose d'une voie longue de 90 Km (Bejaia – Beni Mansour) et de 07 gares au niveau des principaux centres urbains de la vallée de la Soummam par lesquelles ont transités près de 26 817 voyageurs. Ce réseau pourrait jouer un rôle des plus importants dans la vie économique de la région, et insuffler une réelle relance de l'activité des zones industrielles et d'activités se trouvant de part et d'autre de son tracé.

142. L'infrastructure portuaire

Avec les infrastructures routières et ferroviaires, le port de Bejaia constitue un atout stratégique pour toute la région aussi bien pour le transport de marchandises que celui des voyageurs. Sa consistance est composée de 03 bassins d'une superficie de plus de 156 Ha, d'un terre-plein de 50 Ha et 2 730 ml de quais cernés par cinq (05) jetées d'une longueur totale de 3 400 ml.

Les mouvements de la navigation ont été en 2008 de 1 213 navires pour une jauge brute entrante de 13 779 680 T de 1 208 navires pour une jauge sortante 13 722 880 T. Pour le trafic de marchandises, les quantités embarquées sont de l'ordre de 8 693 845 T et celles débarquées de 6 990 931 T soit au total 15 684 776 Tonnes. Le trafic des passagers quant à lui est de 17 980 personnes débarquées et 16 681 personnes embarquées soit au total 34 661 voyageurs sur la ligne Bejaia - Marseille.

143. L'infrastructure aéroportuaire

Le réseau aéroportuaire relie Bejaia au Sud algérien, à Alger et à l'Europe avec des vols réguliers. L'infrastructure se compose d'une piste de 2 400 ml x 45, d'une aérogare de 250 passagers/jour en moyenne et une aire de stationnement de 24 576 m².

Durant l'année 2008, l'aéroport de Bejaia a enregistré sur les lignes internationales l'arrivée de 75 414 voyageurs et le départ de 78 141 et sur les lignes intérieures l'arrivée de 25 854 voyageurs et le départ de 25 903.

15. Opportunités d'investissement

Les opportunités d'investissement dans la Wilaya de Bejaia se présentent comme suit :

151. Agriculture

La superficie agricole utile de la Wilaya est de 130 306 ha dont 6 600 ha en irrigué soit 5,07%. Les principales productions sont les cultures maraîchères avec 539 775 quintaux et l'arboriculture notamment l'olivier avec une production de 130 520 Qx (en zone de montagne) ; le figuier avec une production de 132 825 Qx. L'élevage bovin et ovin reste limité et très en deçà des possibilités existantes dans la Wilaya avec respectivement 26 859 bovins, 77 530 ovins et 47 250 caprins dont 24 630 chèvres.

152. Industrie

Bejaia dispose d'un tissu industriel significatif avec une prédominance des activités manufacturières et de transformation qui compte plus de 220 unités en activité. Les industries textiles et du cuir, composées de 06 grands complexes (03 à Bejaia ville - R'Mila- kherrata et akbou), occupent une grande partie (1/3) de la population du secteur industriel. La branche des matériaux de construction est essentiellement orientée vers la valorisation des potentialités locales (argile, gypse, agrégats, pierre de taille...).

153. Mines et Carrières

En plus de l'existence de 22 exploitations minières (carrières), le territoire de la wilaya recèle des gisements de substances minérales, métalliques et non métalliques importantes :

- Les gisements d'Argile de R'Mila (réserves 16 millions de tonnes)
- Le gisement de gypse de Boudjellil.
- Le gisement de Célestine (srso4) dans la région de Beni Manssour.
- Les grés siliceux de T/GHIL.
- Le gisement de polymétaux dans le massif vulcano-sédimentaire d'Amizour.

En tenant compte de la diversité des ressources et des richesses minérales et de l'existence d'infrastructures d'appoint, le secteur local de l'industrie et des mines offre de nombreuses opportunités d'investissements dans les domaines de l'agro alimentaire, la sous-traitance, les activités liées aux bâtiments et travaux publics et l'industrie de transformation en général et de l'exploitation minière.

154. Tourisme et Artisanat

L'un des atouts majeurs qui donne à Bejaia sa vocation touristique réside dans le relief (mer, montagne, forêts) ajouté à une zone côtière avec de véritables curiosités qui constituent des potentialités touristiques certaines ; l'offre hôtelière de la région est insuffisante au regard de la demande exprimée surtout en été.

Par ailleurs, 42 projets d'investissements touristiques (hôtellerie) d'une capacité de 2 727 lits sont recensés dont 25 sont en cours de réalisation.

155. Pêche et ressources halieutiques

La façade maritime de la wilaya de Bejaia s'étend sur 100 Km, caractérisée par un relief accidenté et un plateau continental très réduit, les zones d'intervention pour la production halieutique sont la zone côtière, la pêche au large, la pêche hauturière, la pisciculture en milieu continental et en mer ouverte avec plusieurs embouchures d'oueds qui s'y déversent (Oued- Soummam, Oued-Agrioun, Oued- Djemaa, Oued Daas).

Le stock péchable de la frange côtière est estimé à 10.000 T/An, en plus des possibilités de pêche en sites aquacoles continentaux grâce à l'existence d'un réseau hydrographique dense. La wilaya dispose des infrastructures maritimes suivantes :

- 01 appontement avec 02 quais de 120 ml chacun, situé dans le port mixte, un quai est réservé pour l'accostage des sardiniers et des chalutiers, l'autre est réservé à l'accostage des petits métiers, avec des tirants d'eau respectivement de 07 mètres et de 2à4 mètres, avec 42 postes d'accostages théorique.
- 03 pontons flottants de 12 mètres chacun comptant 30 postes d'accostages pour petits métiers.
- 01 plage d'échouage à Béni K'Sila en phase d'exploitation.

La flottille immatriculée dans la wilaya de Bejaia compte 189 Embarcations réparties en 11 chalutiers, 25 sardiniers, 152 petits métiers et 01 corailleur.

Au plan de la valorisation, il est à signaler qu'actuellement, seule la frange côtière est exploitée et la production moyenne annuelle est de l'ordre de 2 915 tonnes (toutes espèces confondues), dont 88,37 % de poissons pélagiques (bleu). La faiblesse de cette production s'explique surtout par le manque de qualification des pêcheurs, la méconnaissance des nouvelles techniques de pêche et par le caractère artisanal de la flottille.

2. Données globales sur les Pme privées dans la Wilaya de Bejaia

Le nombre total de Pme dans la wilaya de Bejaia arrêté en fin décembre 2009, déclaré auprès de la caisse nationale des assurances sociales (CNAS), s'élève à 11 449 Pme. Celles opérationnelles sur le territoire de la wilaya emploient, selon la même source, un effectif total de 41 594 emplois déclarés sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la Caisse Nationale des Non Salariés.

Le nombre de Pme privées quant à lui, il s'élève à 11 418 PME, ces entreprises constituent la composante majeure de la population des Pme opérationnelles, soit 99,73 % et emploient, selon la même source, un effectif total de 39 782 emplois déclarés.

21. Evolution de la dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia

Ces deux dernières décennies sont marquées par un développement remarquable du secteur privé dans la wilaya de Bejaia, qui s'est traduit par une forte création d'emplois. Le nombre de Pme privées est passé de 1 731 Pme en fin 1994 à 4 949 en fin 2000, pour atteindre neuf ans après 11 418 Pme. Le tableau ci-dessous illustre la chronologie de cette évolution :

Tableau 32 : Répartition des entreprises par année de création

Périodes	Nombre de Pme privées créées	%	Taux d'évolution	%	Nombre de Pme créées par an
Jusqu'à 1994	1 731	15,16%	Jusqu'à 1994	/	/
1994 - 2000	4 218	36,94%	1994 - 2000	243,67%	703 Pme / an
2000 - 2009	5 469	47,90%	2000 - 2009	91,93%	608 Pme / an
Total (2009)	11 418	100%	1994 - 2009	559,62%	762 Pme / an

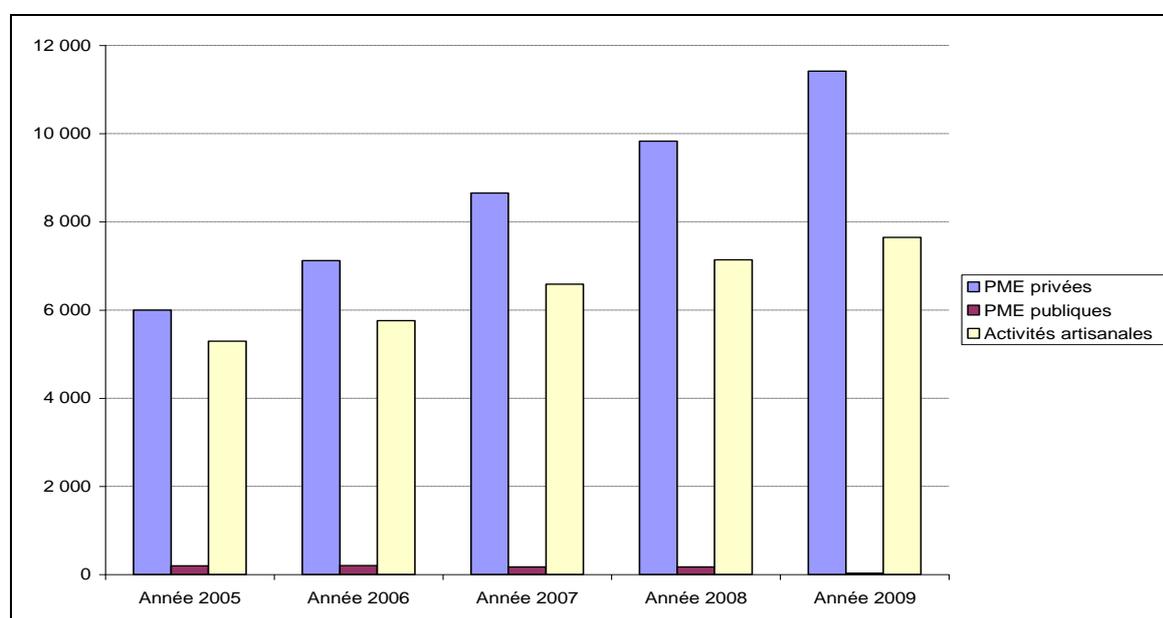
Source : Etabli par le listing de la CNAS et Benalloua A. (2002), Contribution à l'étude de la localisation des entreprises en Algérie : Cas de la wilaya de Bejaia, Mémoire de Magister, Université de Bejaia.

La lecture du tableau 32, nous indique qu'effectivement sur les 11 418 Pme recensées en fin 2009, près de la moitié, soit 47,90% sont créées durant ces neuf dernières années, 36,94% durant la période 1994-2000 et seulement 15,16% avant 1994. Durant ces quinze dernières années, le parc de Pme privée dans la wilaya de Bejaia a connu une évolution considérable, estimée à un taux de 559,62%, soit près de 762 Pme par an, le premier boom est enregistré surtout durant la période allant de 1994 jusqu'à la fin de la décennie 90', période qui coïncide avec l'installation d'une représentation de l'Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI), créée dans le cadre du nouveau code des investissements promulgué par le décret législatif n° 93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Cette évolution se justifie aussi par l'installation d'une antenne de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (Ansej) en juillet 1998 au niveau de la wilaya de Bejaia, d'une Agence locale de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) en janvier 2004, d'une coordination de l'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (Angem) en fin

2005. Enfin d'un Guichet Unique Décentralisé (GUD) en octobre 2006, dans le cadre de l'ordonnance 01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement, d'où la création de l'Agence Nationale de Développement des Investissements (Andi) qui succède ainsi à l'APSI.

Cette dynamique concerne aussi le secteur de l'artisanat, qui a connu lui aussi une évolution considérable, et cela depuis la création de la Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) par l'ordonnance 96-01 du 10 janvier 1996, fixant ainsi les règles régissant l'artisanat et les métiers. En revanche, le secteur public ne cesse de régresser, suite à la politique de privatisation menée par l'Etat après son engagement dans l'économie de marché au début des années 90. Le graphique suivant, illustre l'évolution du secteur de la Pme (publique et privée) et le secteur de l'artisanat durant la période (2005 – 2009)

Graphique 12 : Evolution du nombre de Pme et des activités artisanales (2005 – 2009)



Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS (2005 – 2009)
Chambre de l'Artisanat et des Métiers CAM de Bejaia pour les activités artisanales

D'après ce graphique, on constate l'évolution qu'a connue l'activité artisanale au cours de ces quatre dernières années, passant de 5 293 activités en fin 2005 à 7 647 en fin 2009, soit un taux d'évolution de 44,47%, ce qui équivaut à près de 590 nouvelles activités annuellement créées, elles engendrent actuellement près de 15 300 emplois. Par contre le secteur public, comme nous l'avons souligné ci-dessus, ne cesse de perdre sa part en faveur du secteur privé, passant de 294 entreprises en fin 2000 (dont 233 entreprises, soit 79,26% créées avant 1994) à 31 entreprises en fin 2009, représentant ainsi qu'une infime partie du parc de Pme de la wilaya de Bejaia, mais engendrant tout de même 1812 emplois, soit 4,36% de l'effectif total d'employés au sein des Pme opérationnelles sur le territoire de la wilaya de Bejaia.

22. Répartition des Pme privées et des emplois par secteur d'activités

Selon les récentes données publiées, la répartition des Pme privées opérationnelles sur le territoire de la wilaya Bejaia entre les différents secteurs d'activité reflète une certaine concentration autour de quelques grandes activités,

Tableau 33 : Répartition des Pme privées et des emplois par secteur d'activités

N°	Secteurs d'activités	Nbre de Pme	%	Emplois	%
1	Agriculture et pêche	286	2,50%	1 623	4,08%
2	Eaux et énergie	/	/	/	/
3	Hydrocarbures	/	/	/	/
4	Services et travaux publics pétroliers	/	/	/	/
5	Mines et carrières	23	0,20%	559	1,41%
6	I.S.M.M.E	262	2,29%	1 705	4,29%
7	Matériaux de construction, céramique, verre	203	1,78%	1 151	2,89%
8	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 854	25%	13 957	35,08%
9	Chimie, caoutchoucs, plastique	60	0,53%	363	0,91%
10	Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	471	4,13%	3 647	9,17%
11	Industrie Textile, bonneterie, confection	91	0,80%	201	0,51%
12	Industries des cuirs et chaussures	6	0,05%	10	0,03%
13	Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	563	4,93%	1 162	2,92%
14	Industries diverses	26	0,23%	35	0,09%
15	Transport et communication	2 079	18,21%	3 842	9,66%
16	Commerces	2 211	19,36%	5 212	13,10%
17	Hôtellerie et restauration	563	4,93%	1 438	3,61%
18	Services fournis aux entreprises	695	6,09%	2 353	5,91%
19	Service fournis aux ménages	897	7,86%	1 869	4,70%
20	Établissements financiers	13	0,11%	148	0,37%
21	Affaires immobilières	66	0,58%	189	0,48%
22	Services pour collectivités	49	0,43%	318	0,80%
	Total	11 418	100%	39 782	100%

Source : Direction des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat de Bejaia

D'après le tableau ci-dessus, on constate d'abord l'absence du privé dans trois secteurs, à savoir les secteurs : Eaux et énergie, Hydrocarbures et Services et travaux publics pétroliers, des activités réservés au secteur public. On constate aussi 70% du parc de Pme privé de la wilaya de Bejaia se partage entre quatre secteurs (BTPH, commerce, transport et communication et services fournis aux ménages) où bien sûr la part du lion revient au secteur Bâtiments et travaux publics (non pétroliers) avec 25% de l'ensemble des Pme, une tendance semblable à la répartition sectorielle au niveau nationale.

En terme d'emplois, les trois premiers secteurs cités ci-dessus (BTPH, commerce et transport et communication) emploient plus de la moitié de l'effectif total, soit 58% du total d'emplois déclarés. Quant à la moyenne d'emplois par Pme de chaque secteur, ce n'est pas forcément la même tendance, c'est d'ailleurs ce que nous révèle le tableau suivant :

Tableau 34 : Moyenne d'emplois par Pme de chaque secteur d'activité

Classement	Secteurs d'activités	Nombre d'emplois / Pme
1	Mines et carrières	24
2	Établissements financiers	11
3	Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	8
4	I.S.M.M.E	7
5	Services pour collectivités	6
6	Chimie, caoutchoucs, plastique	6
7	Agriculture et pêche	6
8	Matériaux de construction, céramique, verre	6
9	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	5
10	Services fournis aux entreprises	3
11	Affaires immobilières	3
12	Hôtellerie et restauration	3
13	Commerces	2
14	Industrie Textile, bonneterie, confection	2
15	Service fournis aux ménages	2
16	Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	2
17	Transport et communication	2
18	Industries des cuirs et chaussures	2
19	Industries diverses	1
La moyenne de l'ensemble des Pme de la wilaya		3

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS

En effet, ce sont les entreprises du secteur des mines et carrières qui sont au top du classement, avec une moyenne de 24 emplois/Pme. Les établissements financiers pour leur part occupent la deuxième place avec une moyenne de 11 emplois par Pme, même chose pour les industries agroalimentaires et les I.S.M.M.E avec une moyenne respective de 8 et 7 emplois par Pme. Le BTPH, tête du classement en terme de nombre de Pme et d'emplois générés, occupe la 9^{ème} place avec une moyenne de 5 emplois par entreprise, quant au secteurs du commerce, transport et communication, ils emploient eux aussi une moyenne de deux salariés par entreprise. Le secteur d'agriculture et pêche, quant à lui, emploie une moyenne de 6 salariés par entreprise et enfin en bas du classement, le seul secteur dont la moyenne est d'un emploi par entreprise, on trouve les industries diverses.

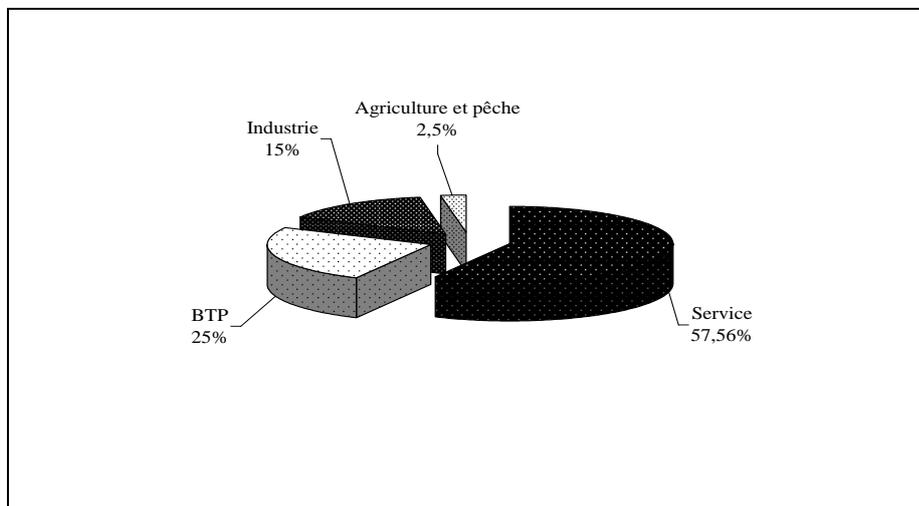
Pour la moyenne des emplois pour l'ensemble des Pme opérationnelles au niveau de la wilaya, avec 11 418 Pme recensé en fin 2009 et employant un effectif total de 39 782 emplois déclarés, la moyenne d'emplois par Pme de tous les secteurs confondus est de 3 par entreprise, c'est la même tendance en comparaison au chiffres relatifs à l'effectif des Pme recensées il y'a neuf ans de cela.

Enfin, pour rappel, la répartition des Pme de la wilaya de Bejaia par tranche d'effectif, suit la même tendance national et internationale, car sur les 11 418 Pme en question, 94% sont des Très Petites Entreprises, employant un effectif compris entre 1 à 9 salariés, 5% sont des petites entreprises, employant un effectif compris entre 10 à 49 salariés et enfin, seulement 1% de l'ensemble sont de Moyennes entreprise employant un effectif compris entre 50 à 250 salariés.

23. Répartition des Pme et des emplois par secteurs d'activité regroupés

Sur les 11 418 Pme recensées en fin 2009, un peu plus de 80% de l'ensemble des Pme et plus de 70% des emplois sont regroupées dans deux branches d'activité. Les deux graphiques ci-dessous, illustrent parfaitement cette répartition :

Graphique 13 : Répartition des PME par secteurs d'activité regroupés

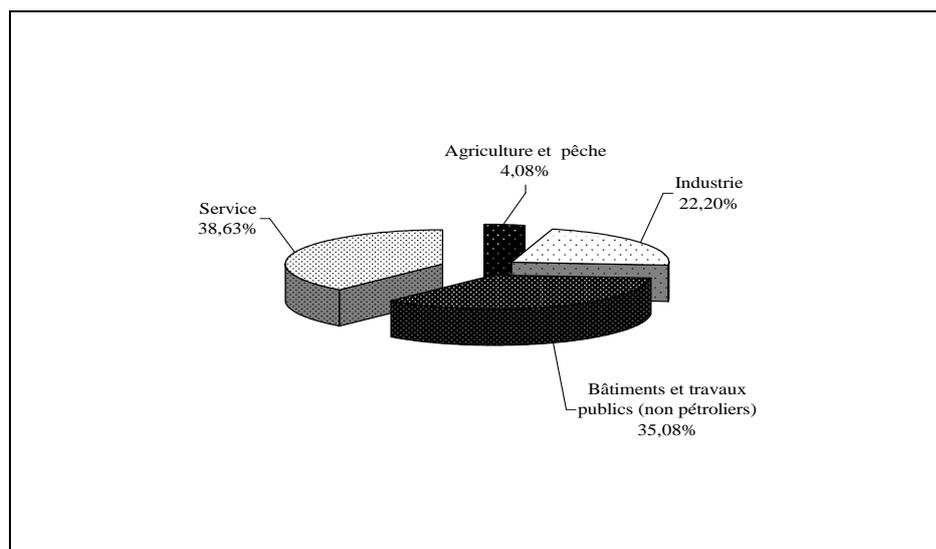


Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS

On voit clairement que la part du lion est détenue par la branche service avec 57,65% (presque la même part enregistrée en fin 2000 avec 59,62%), suivie de la branche BTPH, qui a progressé au cours de ces neuf dernières années avec une part de 25%, alors qu'en fin 2000, elle détenait 16,37%. On constate que c'est deux premières branches détiennent à elles seules plus de 80% de l'ensemble de la population des Pme. En troisième position du classement, on trouve la branche industrie avec une part de 15%, cette branche quand à elle, a fait un recul, car en 2000, elle a enregistré un taux de 22,59%, presque un quart de l'ensemble des Pme estimée à cette époque à 5 949 Pme. La quatrième place revient la branche agriculture et pêche avec un taux timide de 2,5%, progressant ainsi de 1% par rapport aux statistiques de l'année 2000.

Si on compare ces pourcentages à ceux enregistrés au niveau national, on constatera que c'est la même tendance pour les quatre branches à quelques écarts de près. Le secteur des services prend le dessus, au moment où l'agriculture et pêche prennent du recul.

Quant à la répartition des emplois par secteurs d'activité regroupés, on constate aussi la prédominance des deux branches d'activités citées ci-dessus, comme nous l'indique le graphique 14.

Graphique 14 : Répartition des Emplois par secteurs d'activité regroupés

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS

On voit bien que près de trois quarts des emplois déclarés, soit 73,71%, sont occupés dans la branche des services et BTPH. Par rapport aux chiffres que nous avons sur les emplois générés par le secteur privé, enregistrés en fin 2000, c'est l'industrie qui a perdu près de 10% de son effectif en neuf ans. A l'époque, les branches services, BTPH et l'industrie se partageaient un peu moins d'un tiers (32%) chacune du total de l'effectif. Le reste, soit 2,5% était occupé dans la branche agriculture et pêche. Cette part a presque doublé en neuf ans, pour atteindre 4,08% en fin 2009.

Quant au classement en termes de moyenne d'emplois engendrés par Pme dans chaque branche d'activité, c'est l'inverse du classement en terme de nombre de Pme et d'emplois occupés, comme nous l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau 35 : Moyenne d'emplois par Pme dans chaque branche d'activités

Classement	Branche d'activités	Nombre d'emplois / Pme
1	Agriculture et pêche	6
2	Industrie	5
3	Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	5
4	Service	2
	Total	3

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS

En effet, on trouve l'agriculture à la tête du classement avec une moyenne de 6 emplois par entreprise, suivie de la branche industrie et BTPH avec une moyenne de 5 emplois par Pme. Enfin, la branche service, qui détient 57,56% de l'ensemble des Pme de la wilaya et emplois 38,63% de son effectif déclaré, ses Pme emploient une moyenne de deux salariés par entreprise. Ces chiffres là, reflètent la typologie des entreprises de la wilaya de Bejaia, qui sont à 94% des Très Petites Entreprises, employant un effectif compris entre 1 à 9 salariés.

24. Répartition spatiale des Pme par Daïras

En termes de localisation au plan local, la dispersion des entreprises est très forte entre les dix-neuf Daïras de la wilaya et l'activité entrepreneuriale très inégalement répartie entre les différentes communes au sein de la même Daïra. Et pour non disponibilité de statistiques récentes relatives à la fin de l'année 2009, nous tenons à attirer l'intention de nos lecteurs, que les chiffres auxquels nous ferons référence dans les tableaux qui suivent, se rapportent aux résultats enregistrés en fin 2008 et le nombre de Pme concerne le secteur privé et le secteur public. Le tableau ci-dessous, nous illustre cette répartition spatiale :

Tableau 36 : Répartition spatiale des Pme par Daïras, par ordre décroissant

Classement	Daïras	Nombre de Pme	%
1	Daïra de Bejaia	3 657	36,55%
2	Daïra d'Akbou	960	9,60%
3	Daïra d'Amizour	651	6,51%
4	Daïra d'El Kseur	500	5,00%
5	Daïra de Sidi Aich	496	4,96%
6	Daïra de Kherrata	488	4,88%
7	Daïra de Tazmalt	438	4,38%
8	Daïra de Seddouk	387	3,87%
10	Daïra de Darguina	375	3,75%
9	Daïra de S.el Tenine	373	3,73%
11	Daïra de Tichy	300	3,00%
13	Daïra de Chemini	250	2,50%
12	Daïra de Timezrit	223	2,23%
14	Daïra d'Aokas	216	2,16%
15	Daïra d'Adekar	183	1,83%
17	Daïra d'Ouzellaguen	172	1,72%
16	Daïra d'Ighil Ali	142	1,42%
18	Daïra de Barbacha	135	1,35%
19	Daïra de B.Maouche	59	0,59%
Total Wilaya		10 005	100%

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS, bilan arrêté au 31.12.2008

On remarque que près de 72% de l'ensemble des Pme recensées sur le territoire de la wilaya de Bejaia se concentrent dans les sept premières Daïras (Bejaia, Akbou, Amizour, El Kseur, Sidi Aich, Kherrata et Tazmalt) et le reste est réparti sur les douze Daïras restantes. On remarque aussi l'existence des disparités entre les communes appartenant à la même Daïra, c'est le cas par exemple entre :

- La commune de Bejaia et de Oued Ghir (Daïra de Bejaia)
- La commune d'Akbou, Chellata et Ighram (Daïra d'Akbou)
- La commune d'Amizour, Semaoun, Feraoun et Beni-Djelil (Daïra d'Amizour)
- La commune d'El Kseur, Toudja et Ifnain Ilemathen (Daïra d'Amizour)
- La commune de Tazmalt, Boudjelil et Beni-Melikeche (Daïra de Tazmalt)

Maintenant, si on raisonne en terme de la répartition par commune, on trouvera que la moitié du parc de Pme de la wilaya de Bejaia se concentre dans quatre communes (Bejaia, Akbou, El Kseur et Tazmalt), et l'autre moitié se partage entre les 48 communes restantes. Le

chef lieu de la wilaya à lui seul enregistre un taux de 34,81% avec 3 483 Pme, suivi de des communes d'Akbou et d'El Kseur, avec respectivement 821 et 387 Pme. Le tableau suivant, nous répartit les communes de la Wilaya de Bejaia par tranche de nombre de Pme :

Tableau 37 : Répartition des communes par tranche de nombre de Pme

Tranche de Pme	Nombre de Communes	%	Nombre de Pme	%
Moins de 100 Pme	31	59,62%	1 804	18,03%
[100 - 300] Pme	15	28,85%	2518	25,17%
[300 - 900] Pme	5	9,62%	2200	21,99%
Plus de 3000 Pme	1	1,92%	3 483	34,81%
Total	52	100%	10 005	100%

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS, bilan arrêté au 31.12.2008

Les données du tableau ci-dessus montrent que 60% des 52 communes que compte la Wilaya de Bejaia enregistrent un taux de 18,03% de l'ensemble des Pme de la wilaya, avec moins de 100 Pme par commune, en bas de l'échelle, on trouve les communes de Boukhelifa, Beni Melikeche et Tamokra, avec respectivement, 30, 20 et 19 Pme, sachant, à notre connaissance que la commune de Boukhelifa est une région côtière, à vocation touristique et agricole, il est regrettable qu'elle ne possède que 0,3% de l'ensemble des Pme de la Wilaya. Une autre commune côtière figure sur cette liste, il s'agit de la commune de Melbou, qui, en dépit de toutes les opportunités d'investissement qu'il y'a (sa triple vocation touristique, agricole et pêche), elle connaît un vrai retard de développement.

Dans la deuxième tranche, figurent parmi les quinze communes qu'elle comprend, trois autres communes côtières, Souk el Tenine, Aokas et Tichy, qui tardent aussi à connaître un réel développement. Ces communes n'entrent en activité que durant les trois mois de la saison estivale et là encore c'est l'informel qui tire profit au détriment du formel. Une autre commune figure dans cette liste, bien qu'elle ne soit pas côtière, mais vu sa proximité avec le chef lieu de la Wilaya, elle pourrait tirer profit du développement de la commune de Bejaia, il s'agit de la commune de Oued Ghir, sur la RN 26, une route surtout qui mène vers la Alger et à quelques kilomètres du port de Bejaia.

Dans la troisième tranche, figure les deux plus importants pôles industriels de la Wilaya de Bejaia, à Akbou et El Kseur, où se concentre la majeure partie du tissu industriel de la Wilaya, en plus du pôle de la commune de Bejaia, une commune à qui revient la part du lion en termes de nombre de Pme dans toutes les branches confondues.

25. Densité des Pme sur le territoire de la wilaya de Bejaia

Pour analyser le poids de la petite et moyenne entreprise dans le tissu économique et social de la Wilaya de Bejaia, on utilisera le critère mettant en relation les stocks d'entreprises par rapport à la population. Cette mise en relation peut être détaillée par Dairas comme par Communes, et cela nous permettra d'analyser les inégalités régionales et les différents dynamismes économiques locaux dans la wilaya de Bejaia.

En matière de densité d'entreprises, la Wilaya de Bejaia a fait une avancée plus au moins considérable entre la période 2000-2008, passant de près de 7 entreprises pour 1000

habitants en 2000⁵ à près de 11 entreprises pour la même tranche d'habitants en fin 2008, avec une population estimée à 915 000 habitants, selon les résultats du RGPH d'avril 2008⁶. Le tableau ci-dessous, nous illustre la densité des Pme sur le territoire de la Wilaya :

Tableau 38 : Densité des Pme sur le territoire de la wilaya de Bejaia, par ordre décroissant

Classement	Daïras	Nombre d'habitants RGPH 2008	Nombre de PME Fin 2008	Nombre de Pme pour 1000 habitants
1	Daïra de Bejaia	196 650	3 657	19
2	Daïra de Sidi Aich	39 770	496	12
3	Daïra d'Akbou	78 860	960	12
4	Daïra de S.el Tenine	33 460	373	11
5	Daïra d'El Kseur	51 030	500	10
6	Daïra de Tazmalt	49 140	438	9
7	Daïra de Darguina	42 820	375	9
8	Daïra d'Amizour	75 610	651	9
9	Daïra de Timezrit	25 950	223	9
10	Daïra de Seddouk	46 240	387	8
11	Daïra de Tichy	37 340	300	8
12	Daïra d'Adekar	24 190	183	8
13	Daïra d'Ouzellaguen	22 810	172	8
14	Daïra de Kherrata	65 190	488	7
15	Daïra d'Aokas	29 280	216	7
16	Daïra de Chemini	36 740	250	7
17	Daïra de Barbacha	22 550	135	6
18	Daïra d'Ighil Ali	24 200	142	6
19	Daïra de B.Maouche	13 170	59	4
Total wilaya		915 000	10 005	11

Source : Etabli par l'auteur à partir du listing de la CNAS, bilan arrêté au 31.12.2008

Pour la population, à partir des résultats du RGPH d'avril 2008, actualisés au 31.12.2008 par la DPAT

Le dynamisme entrepreneurial est encore faible dans la wilaya, si on le mesure au nombre d'entreprises pour 1000 habitants, qui est d'une moyenne de 11 Pme pour 1000 habitants, avec 15 Daïras au dessous de cette moyenne et en terme de Communes, 39 des 52 que compte la Wilaya ont une densité très en dessous de la moyenne totale.

Les données relatives au nombre de Pme recensées en 2008 et les résultats du RGPH à la même année, nous montre une forte dispersion entre les 19 Daïras de la Wilaya d'une part et entre ses 52 Communes d'autre part. Le tableau ci-dessous, nous illustre cette dispersion :

Tableau 39 : Répartition des communes par tranche de Pme pour 1000 habitants

Groupes	Nombre de Communes	%	Pourcentage des entreprises	Pourcentage de la population
Moins de 5 Pme/1000 H	5	9,62%	1,99%	6,04%
[5 – 10[Pme/ 1000 H	34	65,38%	32,47%	49,84%
[10 – 20[Pme/ 1000 H	10	19,23%	25,91%	22,35%
Plus de 20 Pme/1000 H	3	5,77%	39,63%	21,78%
Total	52	100%	100,00%	100,00%

Source : Etabli par l'auteur.

⁵ Le nombre de Pme était estimé à cette époque à 6243 et la population totale à 927 089 habitants

⁶ Annuaire statistique de la DPAT, Résultats 2008, Edition 2009.

Les données du tableau 40 nous indique que trois quarts (75%) des communes de la wilaya ont une densité de moins de 10 Pme pour 1000 habitants et plus de 94% ont une densité de moins de 20 Pme pour la même tranche d'habitants. Seulement, trois communes dépassent le seuil de 20 Pme, représentant près de 40% du parc de Pme de la Wilaya. Il y'a un grand écart entre le sommet et le bas de la pyramide de la densité, allant jusqu'à 2 Pme seulement pour 1000 habitant, comme est le cas de la commune de Beni Mlikeche. Le tableau qui suit, nous nous illustre ces écarts.

Tableau 40 : Classement des trois premières communes et des cinq dernières en terme de densité

Classement	Communes	Nombre d'habitants	Nombre de Pme	Nombre de Pme pour 1000 Habitants
1	Sidi Aich	13 850	307	22
2	B. Djellil	7 950	175	22
3	Bejaia	177 460	3 483	20
48	B- Maouche	13 170	59	4
49	Ighram	12 190	49	4
50	Boukhelifa	8 650	30	3
51	T. N'Berber	12 650	41	3
52	B. Melikeche	8 600	20	2

Source : Etabli par l'auteur.

Au Top 3, on trouve la commune de Beni Djellil (Daïra de Tazmalt) avec 22 Pme pour 1000 habitants, alors qu'en terme de nombre de Pme, elle est classée 11^{ème}, c'est son nombre d'habitants qui lui a valu la 2^{ème} place du podium, classée 43^{ème} au dernier RGPH. Quant à Sidi Aich et Bejaia, leurs places se justifient par leurs nombres importants de Pme. En bas de la pyramide, on trouve 5 communes, enregistrant moins de 5 Pme pour 100 habitants, le paradoxe, c'est que parmi ces dernières, se trouve une commune parmi les huit commune côtière que compte la wilaya de Bejaia, avec sa situation stratégique, se situant sur la RN 9 ; avec une importante façade maritime et pas loin du chef lieu de la Wilaya et malheureusement, la commune de Boukhelifa ne compte que 3 Pme pour 1000 habitants.

Au terme de ce chapitre consacré à notre terrain d'étude, nous avons constaté que la wilaya de Bejaia regorge de potentialités d'investissements et d'un bassin de main d'œuvre considérable. Depuis l'ouverture du pays à l'économie de marché, la wilaya de Bejaia a fait une avancée considérable en matière d'investissement privé. Au premier semestre 2009, il est classée quatrième au niveau national en terme de nombre de Pme, mais vu ses atouts géographiques et humains, la wilaya de Bejaia peut affichée une belle performance dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Comme dans tout le territoire national, les entrepreneurs de la wilaya de Bejaia font face à plusieurs contraintes d'ordre social et économique, des contraintes qui influencent négativement sur leurs initiatives, C'est d'ailleurs l'objet de ce sixième et dernier chapitre, que nous consacrons à l'interprétation des résultats de nos deux enquête.

Chapitre VI

Méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête

Dans ce sixième et dernier chapitre de notre étude, nous analyserons les résultats de nos deux enquêtes, la première menée auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs et la deuxième auprès d'un échantillon de 35 personnes ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises.

Mais avant d'entrer dans l'analyse de nos résultats, nous détaillons dans un premier temps la méthodologie de notre recherche à travers les points suivants :

- Objectif de l'enquête
- Méthode d'échantillonnage
- Confection du questionnaire et son mode d'administration
- Les limites de notre étude

1. Méthodologie de la recherche

Pour la collecte de l'information et la vérification de nos hypothèses, notre recherche s'est axée sur l'exploration de trois axes :

- Une enquête auprès des organismes d'aide à la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia, à savoir l'Ansej, l'Angem et la Cnac. Le but de cette enquête étant de comparer le nombre de dossiers déposés au sein de ces structures à ceux jugés éligibles d'une part et du nombre de projet notifiés ou rejetés par les banques à ceux enfin financés d'autre part ; (cf. Chapitre III)
- Une première enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs, activant dans les quatre branches d'activités (Service, BTPH, Industrie et agriculture et Pêche) ;
- Et enfin, une deuxième enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de 35 personnes, initiateurs de projets mais ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises, faute de moyens financiers pour les uns, du manque d'informations et d'accompagnement pour les autres.

1.1. Enquête auprès des entrepreneurs

Il s'agit d'une enquête par questionnaire auprès de 70 entrepreneurs, tous originaires de la wilaya de Bejaia et situés sur tout son territoire.

111. Objectif de l'enquête

Cette enquête a pour objet de recueillir les informations concernant l'entrepreneur (son profil et sa trajectoire socio-économique, son comportement et son environnement socioculturel), l'accès au financement, la relation avec l'administration et le climat des investissements en général. Il s'agit pour nous, de répondre à certaines de nos interrogations, à savoir la relation entrepreneurs-banques et entrepreneurs-administration d'une part et la relation entre les entrepreneurs eux-mêmes d'autre part, et cela, à fin de vérifier nos hypothèses quant aux entraves à l'activité entrepreneuriale en Algérie, la première étant d'ordre institutionnelle (lourdeurs administratives, problèmes de financement, ...etc.) et la seconde étant l'absence de cadre d'échange en les entrepreneurs eux-mêmes. Des hypothèses qui ont fait l'objet d'une deuxième enquête, afin de vérifier leurs validités, que nous détaillerons dans les sections qui suivent.

112. Echantillonnage

Dans le choix de la taille de notre échantillon, nous avons essayé de veiller à l'efficacité statistique, tout en prenant compte de son coût. En effet, vu l'absence de moyens financiers, de logistique et du temps nécessaire à la réalisation de notre enquête de terrain et en plus des limites de cette dernière, que nous avons évalués au début de notre étude, nous étions contraints de limiter au préalable le nombre d'entrepreneurs à enquêter, c'est-à-dire la taille de notre échantillon à 100 entrepreneurs.

Le choix de l'échantillon est effectué selon la méthode d'échantillonnage par quotas et la méthode d'échantillonnage stratifié. Dans son principe, la méthode par quotas consiste à obtenir une représentativité suffisante en cherchant à produire dans l'échantillon, les distributions de certaines variables importantes, telles que ces distributions existent dans la population à étudier¹. Dans notre cas, il s'agit de prise en considération des Daïras les plus dotées en termes de Pme, en suivant la répartition spatiale du parc de Pme de la wilaya de Bejaia sur les 19 Daïras. Pour rappel, les chiffres auxquels nous nous référons pour la constitution de la population mère de notre échantillon, sont arrêtés au 31 Décembre 2008, le tableau suivant nous montre sa répartition spatiale.

¹ Redolphe GHIGHLIONE & Matalon BENJAMIN, Les Enquêtes sociologiques : Théories et pratique, 6^{ème} édition, Editions Armand Colin, Paris 2008, p 38.

Tableau 41 : Répartition spatiale de la population mère de notre échantillon

Classement	Daïras	Nombre de Pme	%
01	Bejaia	3 657	36,55
02	Akbou	960	9,60
03	Amizour	651	6,51
04	El Kseur	500	5,00
05	Sidi Aich	496	4,96
06	Kherrata	488	4,88
07	Tazmalt	438	4,38
08	Seddouk	387	3,87
10	Darguina	375	3,75
09	Souk El Tenine	373	3,73
11	Tichy	300	3,00
13	Chemini	250	2,50
12	Timzrit	223	2,23
14	Aokas	216	2,16
15	Adekar	183	1,83
17	Ifri Ouzellaguen	172	1,72
16	Ighil Ali	142	1,42
18	Barbacha	135	1,35
19	Beni Maouche	59	0,59
Total		10 005	100 %

Source : Fichier CNAS, arrêté au 31 décembre 2008

L'échantillon de 100 entrepreneurs, préalablement fixé, s'est voulu proportionnellement représentatif de l'ensemble des 19 Daïras que compte la wilaya de Bejaia. Le nombre d'entrepreneurs enquêtés par chaque Daïra correspond aux pourcentages indiqués dans le tableau ci-dessus, où plus de trois quarts de notre échantillon se concentrent dans les sept premières Daïras les mieux dotées en terme de nombre d'entreprises.

Pour l'aspect sectoriel de la structure de notre échantillon, nous avons opté pour la méthode dite *échantillonnage stratifié*, qui consiste à constituer notre échantillon en prenant des taux de sondage différents selon les catégories considérées² (le taux de sondage est la proportion d'individus faisant partie de l'échantillon par rapport à la population, ou la sous-population, dont ils sont extraits). Un tel échantillon est dit *stratifié*, les catégories en question étant les *strates*. L'échantillon total n'est plus représentatif, mais chacun des sous-échantillons des différentes strates l'est.

Pour notre étude, les deux variables de contrôle sont le nombre et le type d'entreprises (Très petites entreprises, Petites entreprises et Moyennes entreprises) dans chaque secteur d'activité. Dans notre cas, les secteurs d'activités - échantillon à enquêter pour chaque strate est fonction du nombre et de type d'entreprises opérantes dans chaque secteur d'activité.

Pour cela, on construit un tableau de répartition à double entrée dans lequel on indique en colonnes le type d'entreprises (Très petites entreprises, Petites entreprises et Moyennes entreprises) et en lignes, les secteurs d'activités.

² Redolphe GHIGHLIONE & Matalon BENJAMIN, op.cité p 35.

Tableau 42 : Répartition sectorielle de la population mère de notre échantillon

Secteurs	TPE*	PE**	ME***	TOTAL
Agriculture et pêche	232	53	4	289
Mines et carrières	13	10	3	26
I.S.M.M.E	210	22	6	238
Matériaux de construction, céramique, verre	166	13	5	184
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	2 182	189	44	2 415
Chimie, caoutchoucs, plastique	45	8	1	54
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	409	32	17	458
Industrie Textile, bonneterie, confection	86	3	0	89
Industries des cuirs et chaussures	9	0	1	10
Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	507	11	3	521
Industries diverses	34	1	0	35
Transport et communication	1 655	23	6	1 684
Commerces	1 955	66	4	2 025
Hôtellerie et restauration	458	17	2	477
Services fournis aux entreprises	555	23	4	582
Service fournis aux ménages	636	14	2	652
Établissements financiers	8	19	5	32
Affaires immobilières	52	2	1	55
Services pour collectivités	165	5	0	170
TOTAL	9377	511	108	9996

Source : Fichier CNAS (excepté les secteurs de la branche Services liés aux industries), arrêté au 31.12. 2008

Notes : * Très Petite Entreprises (Effectif : 1 à 9 salariés)

** Petites Entreprises (Effectif : 10 à 49 salariés)

*** Moyennes Entreprises (Effectif : 50 à 250 salarié)

A partir du tableau de répartition sectoriel de notre population mère, nous pourrons maintenant, dégager le pourcentage de chaque strate, que nous illustre le tableau suivant (le pourcentage de chaque case est obtenu en divisant le nombre d'entreprises de chaque strate par le nombre totale d'entreprises, qui est dans notre cas de 9996 entreprises).

Tableau 43 : Le pourcentage de chaque strate

Secteurs	% TPE	% PE	% ME	Total %
Agriculture et pêche	2,32%	0,53%	0,04%	2,89%
Mines et carrières	0,13%	0,10%	0,03%	0,26%
I.S.M.M.E	2,10%	0,22%	0,06%	2,38%
Matériaux de construction, céramique, verre	1,66%	0,13%	0,05%	1,84%
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	21,83%	1,89%	0,44%	24,16%
Chimie, caoutchoucs, plastique	0,45%	0,08%	0,01%	0,54%
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	4,09%	0,32%	0,17%	4,58%
Industrie Textile, bonneterie, confection	0,86%	0,03%	0,00%	0,89%
Industries des cuirs et chaussures	0,09%	0,00%	0,01%	0,10%
Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	5,07%	0,11%	0,03%	5,21%
Industries diverses	0,34%	0,01%	0,00%	0,35%
Transport et communication	16,56%	0,23%	0,06%	16,85%
Commerces	19,56%	0,66%	0,04%	20,26%
Hôtellerie et restauration	4,58%	0,17%	0,02%	4,77%
Services fournis aux entreprises	5,55%	0,23%	0,04%	5,82%
Service fournis aux ménages	6,36%	0,14%	0,02%	6,52%
Établissements financiers	0,08%	0,19%	0,05%	0,32%
Affaires immobilières	0,52%	0,02%	0,01%	0,55%
Services pour collectivités	1,65%	0,05%	0,00%	1,70%
TOTAL	93,81%	5,11%	1,08%	100%

Source : Etabli par l'auteur

Ainsi le nombre d'entrepreneurs à enquêter dans chaque strate est donné par le pourcentage de la strate multiplié par la taille n de l'échantillon, et comme notre échantillon préalablement souhaité étant de 100 entrepreneurs, sa structure est détaillée par le tableau suivant :

Tableau 44 : Echantillon Souhaité

Secteurs	TPE	PE	ME	TOTAL
Agriculture et pêche	2	1	0	3
Mines et carrières	1	0	0	1
I.S.M.M.E	1	0	0	1
Matériaux de construction, céramique, verre	2	0	0	2
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	22	2	1	25
Chimie, caoutchoucs, plastique	0	0	0	0
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	4	1	0	5
Industrie Textile, bonneterie, confection	0	0	0	0
Industries des cuirs et chaussures	0	0	0	0
Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	5	0	0	5
Industries diverses	0	0	0	0
Transport et communication	17	0	0	17
Commerces	20	1	0	21
Hôtellerie et restauration	5	0	0	5
Services fournis aux entreprises	6	0	0	6
Service fournis aux ménages	6	0	0	6
Établissements financiers	0	0	0	0
Affaires immobilières	1	0	0	1
Services pour collectivités	2	0	0	2
TOTAL	94	5	1	100

Source : Etabli par l'auteur

Toutefois, il est à noter qu'un certain nombre de difficultés ont entravé notre enquête et que le nombre de 100 entrepreneurs à enquêter n'a pas été atteint. Un nombre important d'entrepreneurs a répondu défavorable à notre demande d'entretien, certains par méfiance, d'autres pour leur indisponibilité ou absence de culture d'enquête. Puisque l'objet de notre enquête est l'entrepreneur lui-même et non pas son entreprise, donc il fallait s'entretenir avec l'initiateur de projet en personne et non pas avec son comptable ou bien son gérant, c'est ce qui a rendu difficile notre tâche. De même, dans la crainte d'obtenir des résultats biaisés, nous avons tenu à ce que ce soit nous même qui dirige l'entretien, car il s'est avéré au début de notre enquête, que certains questionnaires remplis sans notre présence, présentent certaines contradictions, ce qui nous a poussé à les annuler. En plus de ces questionnaires mal remplis, d'autres entretiens s'avèrent non crédible et cela à cause du faible niveau scolaire de l'enquêté, ou nous avons constaté durant l'entretien que la personne enquêté répond sans connaissance de cause parfois et au hasard d'autres fois, ce qui nous contraint d'annuler cette deuxième catégorie de questionnaires.

Notre échantillon s'est ainsi modifié en taille et structure, en taille, il s'est réduit à 70 questionnaires remplis, et en structure, notre enquête n'a pas pu couvrir 9 secteurs d'activités (I.S.M.M.E, Chimie, caoutchoucs et plastique, Industries des cuirs et chaussures, Industrie du bois, liège, papier, imprimerie, Industries diverses, Services fournis aux entreprises,

Établissements financiers, Affaires immobilières et enfin les Services pour collectivités), ces derniers représente 17% du parc de Pme de la wilaya de Bejaia. Néanmoins, la structure finale de notre échantillon a répondu à la méthode de stratification qu'on a entrepris tout au départ de notre enquête, à savoir d'une part, le type d'entreprises de notre échantillon (TPE, PE et ME) et une large représentativité des secteurs d'activités les plus dominants (BTPH, Commerces et Transport et communication) d'autre part. Le tableau ci-dessous, nous résume la taille et la structure finale de notre échantillon :

Tableau 45 : Structure de notre échantillon définitif par secteurs d'activités

Secteurs	TPE	PE	ME	TOTAL
Agriculture et pêche	3	1	0	4
Mines et carrières	2	0	0	2
Matériaux de construction, céramique, verre	2	0	0	2
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	22	2	1	25
Industries agroalimentaires, tabac, allumettes	4	1	0	5
Industrie Textile, bonneterie, confection	1	0	0	1
Transport et communication	10	0	0	10
Commerces	10	1	0	11
Hôtellerie et restauration	4	0	0	4
Service fournis aux ménages	6	0	0	6
Total	64	5	1	70
Pourcentages	91,43%	7,14%	1,43%	100%

Source : Résultats de l'enquête

En termes de secteurs d'activités regroupés, la structure de notre échantillon va dans le sens de la répartition globale du nombre de Pme de la wilaya de Bejaia sur les quatre branches d'activités, où la part du lion revient à la branche Services, suivie du BTPH, Industrie et Agriculture et Pêche. Le tableau 46 illustre la structure de notre échantillon final par secteurs d'activités regroupés :

Tableau 46 : Structure de notre échantillon définitif par branches d'activités

Branches d'activité	Nombre de Pme	%
Agriculture et pêche	5	7,14%
Industrie	10	14,29%
Bâtiments et travaux publics (non pétroliers)	23	32,86%
Services	32	45,71%
Total	70	100%

Source : Etabli par l'auteur

En plus des neuf secteurs non représenté dans notre échantillon final suite aux entraves rencontrées, il se trouve qu'on a pas pu accéder à certaines Daïras, faute de temps et de moyens financiers pour les unes et du problème d'insécurité pour les autres. De ce fait, six Daïras ne sont pas représentées dans notre échantillon, il s'agit des Daïras de Chemini, Timzrit, Adekar, Ighil Ali, Barbacha et Beni Maouche. A noter enfin que ces dernières représentent 10% du parc de Pme de la wilaya. Ainsi, la structure croisée (spatiale et sectorielle) de notre échantillon final est détaillée par le tableau suivant :

Tableau 47 : Structure croisée de notre échantillon définitif par Daïras et par secteurs d'activités

Daïras	Répartition spatiale de l'échantillon	%	Répartition sectorielle de l'échantillon			
			Service	BTPH	Industrie	Agriculture
Bejaia	21	30%	15	2	4	/
Akbou	8	11,43%	4	1	3	/
Amizour	6	8,57%	2	3	/	1
El Kseur	6	8,57%	4	/	2	/
Sidi Aich	4	5,71%	2	2	/	/
Kherrata	4	5,71%	/	3	/	1
Tazmalt	4	5,71%	/	2	1	1
Seddouk	3	4,29%	/	3	/	/
Darguina	3	4,29%	/	2	/	1
Souk El Tenine	3	4,29%	1	1	/	1
Tichy	3	4,29%	2	1	/	/
Aokas	3	4,29%	2	1	/	/
Ifri Ouzellaguen	2	2,86%	/	2	/	/
Totaux	70	100%	32	23	10	5
Pourcentages			45,71%	32,86%	14,29%	7,14%

Source : Résultats de l'enquête

La structure de ce tableau à double entrée est proche de la population mère, où en terme spatial, la part du lion du parc de Pme de la wilaya de Bejaia revient d'abord à son chef lieu, suivie surtout d'Akbou, Amizour et El Kseur, et en terme sectoriel, le grand lot revient à la branche Services.

113. Confection du questionnaire et son mode d'administration

Pour cerner toutes les informations liées aux entraves à l'activité entrepreneuriale et pour mener à bien notre recherche, nous avons confectionné un questionnaire qui comporte six (06) axes (Voir les annexes). Le choix de ces axes est motivé par le souci d'identifier les contraintes socio-économiques de l'environnement local de l'entrepreneur.

- **Axe 1** : Données générales sur l'entrepreneur

Dans ce premier axe, il s'agit de recueillir des données générales sur l'enquêté, à savoir, son âge, son sexe et sa situation matrimoniale, son origine géographique et son secteur d'activité. Enfin l'année de création de son entreprise et si sa formation correspond à son secteur d'activité. L'objet de ce premier axe est l'identification de notre échantillon.

- **Axe 2** : Profil et trajectoire socioéconomique de l'entrepreneur

Le deuxième axe est une sorte de suite à son précédent, il va un peu dans les détails des antécédents de la personne enquêtée. Il comporte des questions relatives à son niveau d'études, sa situation avant d'entreprendre son affaire, la situation professionnelle antérieure pour les entrepreneurs ayant fait un passage par la vie salariale et enfin l'influence de celle-ci sur la réussite de leurs entreprises. L'objectif à travers cet axe, comme d'ailleurs son nom l'indique, est de dégager un profil des personnes enquêtées et de tenter de faire un lien entre leurs antécédents (étudiant, migrant, chômeur, salarié...etc.) et leur nouvelle activité entrepreneuriale.

- **Axe 3** : Le comportement de l'entrepreneur

Pour ce troisième axe, il s'agit pour nous d'étudier le comportement de l'entrepreneur, d'abord son choix quant à l'initiation de son projet ainsi qu'à sa dimension, les raisons de sa localisation dans la wilaya de Bejaia, ses motivations et le type de rapports existants entre lui et les autres entrepreneurs du même secteur et enfin s'il est pessimiste ou plutôt optimiste quant à l'avenir de son entreprise. Notre but, étant de savoir quelles sont les motivations qui ont poussé la personne enquêtée à entreprendre son affaire et y a-t-il une entraide entre les entrepreneurs du même secteur ou bien la seule relation qui existe est bien la concurrence.

- **Axe 4** : Environnement socioculturel de l'entrepreneur

A partir du quatrième axe, on commencera à s'intéresser à l'environnement de l'entrepreneur. D'abord, son environnement socioculturel, à commencer par son entourage immédiat (parents, conjoint et toute sa famille élargie), les institutions de formation qu'il a fréquenté, l'environnement instauré par l'Etat à travers sa politique de promotion de l'entrepreneuriat et enfin l'influence des médias et des entrepreneurs déjà en activité. De là, nous essayerons de voir si son environnement socio-culturel lui est favorable ou pas, et quelles sont ses doléances et ses suggestions pour instaurer une culture entrepreneuriale chez les futurs candidats à l'entrepreneuriat.

- **Axe 5** : Accès au financement

Dans cet avant dernier axe, nous verrons quels sont les différents modes d'accès aux ressources financières, par voies formelles ou informelles, et quelle est la relation entre banques et entrepreneurs d'une part et entre ces derniers et les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises d'autre part, confiance ou méfiance ? Enfin le recours à la famille et parfois à certains circuits informels comme seule issue pour échapper aux lourdeurs administratives des circuits formels.

- **Axe 6** : Environnement des affaires et relation avec l'administration

Enfin, un dernier axe consacré à l'environnement des affaires de l'entrepreneur et la relation entre ce dernier et l'administration. Nous essayerons de dégager les obstacles auxquels il fait face et leurs degrés de sévérité, sa façon d'interpréter les lois qui réglementent son secteur et le temps, en moyenne, que lui prennent les lourdeurs administratives.

Ce questionnaire comporte 32 questions dont certaines sont fermées et nécessitent des réponses par oui ou par non. D'autres, semi-fermées, laissent au promoteur le choix de donner d'autres réponses envisageables. Enfin, un troisième type de questions ouvertes à plusieurs réponses possibles. Quant à son mode d'administration, au début de notre enquête, nous avons distribué une quinzaine de questionnaires à certains entrepreneurs pour les re-contacter à nouveau, parfois vainement, afin de les récupérer, le constat est que ces questionnaires récupérés étaient mal remplis, d'une part, à cause du bas niveau d'instruction des entrepreneurs et d'autre part à cause du peu d'importance que donnent certains aux enquêtes sociologiques. Tout compte fait, nous avons opté à diriger nous même l'enquête par une auto-administration du questionnaire, enquête complétée par quelques entretiens d'environ une

demi heure sur des questions non prévues dans le questionnaire et ce pour collecter les doléances et remarques des entrepreneurs.

Cette enquête a été effectuée par nous même, et vu que la plupart de nos questions sont liées à des sujets dont seule la personne enquêtée (l'entrepreneur) détient les réponses, donc il fallait s'entretenir avec l'entrepreneur (initiateur du projet) lui-même. Comme pour tout chercheur en science sociale dans les enquêtes sociologiques, notre tâche était difficile, et pour aboutir, nous avons dû faire recours à nos relations personnelles, par voies d'amis, collègues et surtout nos étudiants.

12. Enquête auprès des personnes ayant renoncés à la création de leurs entreprises

Notre première enquête menée auprès de entrepreneurs, nous a permis de savoir quelles sont les contraintes post-crétion d'entreprises, d'où l'idée de réaliser une deuxième enquête, afin de comprendre ce qui entrave les futurs candidats à la création de leurs entreprises.

121. Objectif de l'enquête

Notre deuxième enquête a pour objectif d'identifier les obstacles auxquels se heurtent les jeunes initiateurs de projets. Il s'agit pour nous de recueillir des informations concernant leurs degrés d'information, leurs contraintes et doléances et leur opinion à l'égard des dispositifs publics, censés les sensibiliser d'abord, les aider, les orienter et surtout les accompagner. Notre objectif étant de vérifier l'une de nos hypothèses ayant trait à l'absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs et l'absence d'organisation des jeunes dans des associations de création d'activités et d'entreprises, cela prive les futurs candidats des expériences vécues par leurs aînés.

122. Echantillonnage

En l'absence d'une base de sondage des personnes que nous désirons enquêter, nous avons choisi une stratégie d'échantillonnage dite *effet boule de neige ou chaîne*, qui consiste à identifier des bons cas grâce à des personnes qui connaissent d'autres personnes qui connaissent des cas riches en information³. Dans notre enquête, il s'agit de personnes ayant renoncés à l'idée de création de leurs entreprises, une enquête qui a touché 35 personnes.

123. Confection du questionnaire et son mode d'administration

Afin de recueillir le maximum d'information sur les raisons qui poussent certains initiateurs de projets à renoncer à l'idée de créations de leurs entreprises, nous avons scindé notre deuxième questionnaire en quatre (04) axes (voire les annexes) :

- **Axe 1** : Données générales sur l'enquêté (e)

Comme dans tout questionnaire, le premier axe s'agit d'une identification de la personne enquêtée, age, sexe, niveau scolaire et enfin sa situation actuelle.

- **Axe 2** : Les dispositifs publics vus par les jeunes initiateurs de projets

³ Matthew B.MILES & A.Michael HUBERMAN, Analyse des données qualitatives, 2^{ème} édition française, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2005, p 60.

Pour le deuxième axe, son choix est motivé par la définition de la relation jeunes initiateurs de projets – dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises : s'agit-il d'une relation de confiance ou de méfiance ? De même, nous cherchons à travers cet axe, de savoir s'il y'a sensibilisation ou pas à travers ces organismes et enfin si ces jeunes initiateurs de projets sont informés des avantages accordés par l'Etat dans le cadre de sa politique publique de promotion de l'entrepreneuriat.

- **Axe 3 :** Le degré d'information des jeunes initiateurs sur leur créneau préféré

A travers ce troisième axe, nous cherchons à tester le degré d'information des jeunes initiateurs de projets sur le créneau de leur choix, ainsi que, d'identifier la relation avec leurs aînés d'une part et leur famille d'autre part, et surtout l'influence de ces derniers sur ces futurs candidats : négative et démotivante pour les uns, positive et motivante pour les autres et sans aucune influence pour certains.

- **Axe 4 :** Les contraintes et doléances des jeunes initiateurs de projets

Enfin, un dernier axe qui se veut comme plate-forme de revendications, en identifiant d'abord leurs contraintes, allant de l'initiation de leur projet jusqu'à sa consolidation en passant par deux étapes très délicates, qui sont la préparation de la réalisation du projet et l'entrée en activité. Cet axe nous permettra d'identifier leurs préoccupations et leurs doléances, et proposer une alternative à ce malaise, par le biais des Institutions de Microfinance (IMF) et les mouvements associatifs.

Ce questionnaire comporte 23 questions, comme dans le précédent. Certaines sont fermées et nécessitent des réponses par oui ou par non, d'autres semi-fermées laissent à la personne enquêtée le choix de donner d'autres réponses envisageables, et enfin, un troisième type de questions à plusieurs réponses multiples.

Dans le souci d'obtenir des résultats fiables et crédibles, cette enquête comme sa précédente a été menée par nous même. Son déroulement s'est passé dans de bonnes conditions, vu d'abord la facilité d'obtenir un entretien avec les personnes enquêtées, chômeurs pour les uns et travailleurs au noir ou dans le cadre du pré-emploi pour les autres, disponibles et facilement joignables. En plus, vu que ces personnes n'avaient rien à voir ni avec l'administration fiscale, ni la direction du commerce, cela nous a valu de ne pas être pris pour des agents du fisc ou des contrôleurs de qualité et prix, comme c'est le cas avec les entrepreneurs enquêtés au cours de notre première enquête. A noter que cette enquête a été complétée par quelques entretiens de plus d'une heure pour certains, sur des questions non prévues sur le questionnaire.

2. Analyse des résultats de l'enquête

Après avoir détaillé la méthodologie de la recherche dans la section précédente, nous consacrons cette seconde à l'interprétation des résultats de nos deux enquêtes. Pour rappel, le traitement des données s'est effectué à l'aide du logiciel *SPSS 10*, et après avoir conçu une base de données avec des variables de notre questionnaire, ce logiciel nous a permis de

traduire les caractéristiques de notre échantillon en chiffres (fréquences, pourcentages, tableaux croisés), que nous interprétons dans les deux sous-sections qui suivent :

21. L'entrepreneur face aux contraintes socio-économiques de son environnement local

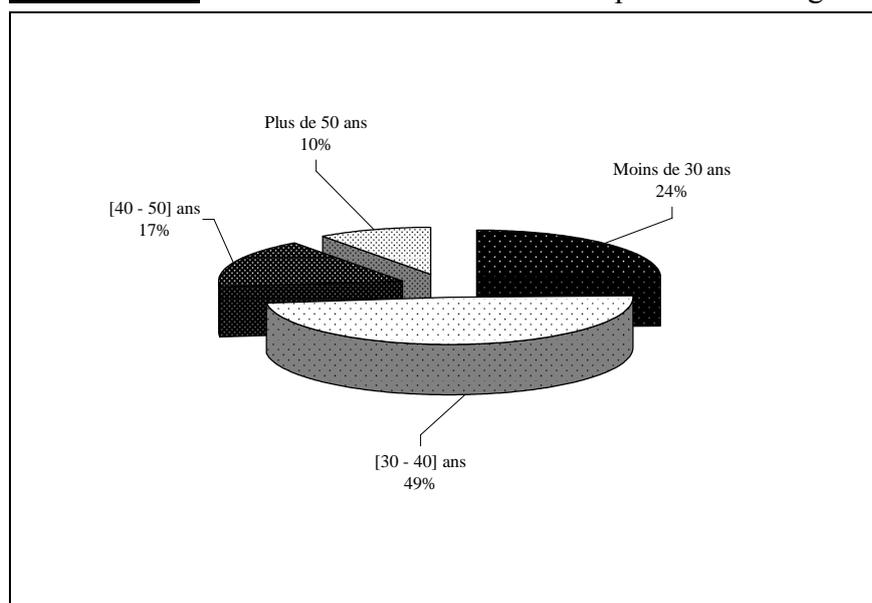
Il s'agit dans cette première sous-section, d'analyser les résultats de l'enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs.

211. Quelques données globales sur la structure de notre échantillon

D'abord, l'une de nos premières constatations juste à la fin de notre enquête, est que 100% des personnes enquêtées sont de sexe masculin. Quant à la moyenne d'âge, elle est de près de 36 ans, avec un minimum d'âge de 24 ans et un maximum de 61 ans, et pour la situation matrimoniale, notre échantillon est composé de 64% d'entrepreneurs mariés et de 36% d'entrepreneurs célibataires. En croisant les deux variables (âge et situation matrimoniale), il résulte que 88% des moins de 30 ans sont célibataires et 81% des plus de 30 ans sont mariés.

Pour la répartition de notre échantillon par tranche d'âge, il ressort la prédominance des entrepreneurs âgés entre 30 et 40 ans, comme nous l'illustre ce graphique.

Graphique 15 : Structure de notre échantillon par tranche d'âges



Source : Résultats de l'enquête

Notre échantillon de 70 entrepreneurs, est composé de près de la moitié, soit 49% de personnes âgées entre 30 et 40 ans et de 17% entre 40 et 50 ans. Pour les moins de 30 ans, ils représentent 24% et enfin, les plus de 50 ans avec 10% de l'échantillon.

La deuxième constatation est que 96% des entrepreneurs enquêtés, affirment que c'est leur première entreprise créée. Quant aux années de création, on les a regroupées en trois périodes, la première avant 1990, soit avant le passage de l'Algérie à l'économie de marché, la deuxième au cours de la décennie 90' et enfin la troisième à partir de 2000, que nous illustrons à travers le tableau croisé suivant :

Tableau 48 : Tableau croisé tranche d'âges / périodes de créations

Tranche d'ages	Période de création			Total
	Avant 1990	[1990 - 2000]	A partir de 2000	
Moins de 30 ans	0	0	17	17
[30 - 40] ans	0	1	33	34
[40 - 50] ans	0	4	8	12
Plus de 50 ans	2	4	1	7
Total	2	9	59	70
%	3%	13%	84%	100%

Source : Résultats de l'enquête

D'après les résultats de notre enquête, 84% des entrepreneurs enquêtés ont créé leurs entreprises à partir des années 2000, 13% juste après la libéralisation de l'économie algérienne et enfin, seulement 3% durant l'ère de l'Algérie socialiste.

D'après le tableau 48, il ressort que 100% des entrepreneurs enquêtés, dont l'âge est inférieur à 30 ans, ont créé leur entreprise à partir de 2000. La tendance est la même pour les entrepreneurs âgés entre 30 et 40 ans, où 97% affirment avoir créé leur entreprise au cours de la décennie 2000' et seulement 3% durant les années 90'. Pour les entrepreneurs de la troisième tranche d'âges, soit ceux dont l'âge varie entre 40 et 50 ans, 67% ont entrepris leur affaire au début du troisième millénaire et 33% juste après l'ouverture de l'économie algérienne, et enfin, pour les personnes enquêtées, âgés de 50 ans et plus, 57% affirment avoir réalisé leur projet d'investissement entre la période allant de 1990 à 2000, 29% au cours des années 80' et seulement 14% durant la décennie 2000.

La répartition croisée de notre échantillon par tranches d'âges et de période de création, illustrée par le tableau ci-dessus, nous fait ressortir quatre générations d'entrepreneurs, que nous définissons comme suit :

- *Entrepreneurs âgés moins de 30 ans* : Il s'agit d'entrepreneurs nés à partir du début des années 80', ils n'avaient que 10 ans lorsque l'Algérie a opté pour l'économie de marché en 1990, ayant grandi dans une société en transition. Ce contexte socioéconomique les a initiés à l'entrepreneuriat et leur moyenne d'âge au moment de création de leurs entreprises est de 25 ans ;
- *Entrepreneurs âgés entre [30 - 40] ans* : Natifs de la décennie 70', pour la plupart diplômés, à l'aube des années 90', ils étaient à l'âge de 20 ans. Contrairement à leurs aînés, ont passé leur jeunesse à l'ombre du capitalisme naissant. Ils ont profité de la politique de l'Etat en faveur des investissements privés qui a été entreprise à partir des années 2000. A cette époque ils avaient atteint 30 ans et étaient munis d'un diplôme. Leur moyenne d'âge au moment de la création de leurs entreprises est de 32 ans ;
- *Entrepreneurs âgés entre [40-50] ans* : Cette troisième génération d'entrepreneurs est native de la décennie post-indépendance. Ils ont grandi dans un contexte instable, d'une part d'un pays en pleine reconstruction et d'autre part d'une société fondée sur l'idéologie socialiste où il était tabou, si ce n'est une trahison, d'évoquer l'initiative privée. Du primaire jusqu'à l'université, ils ont suivi leurs études sur les bancs de l'école algérienne, ce qui fait d'eux, la première génération de cadres de la nation. Ils sont considérés par

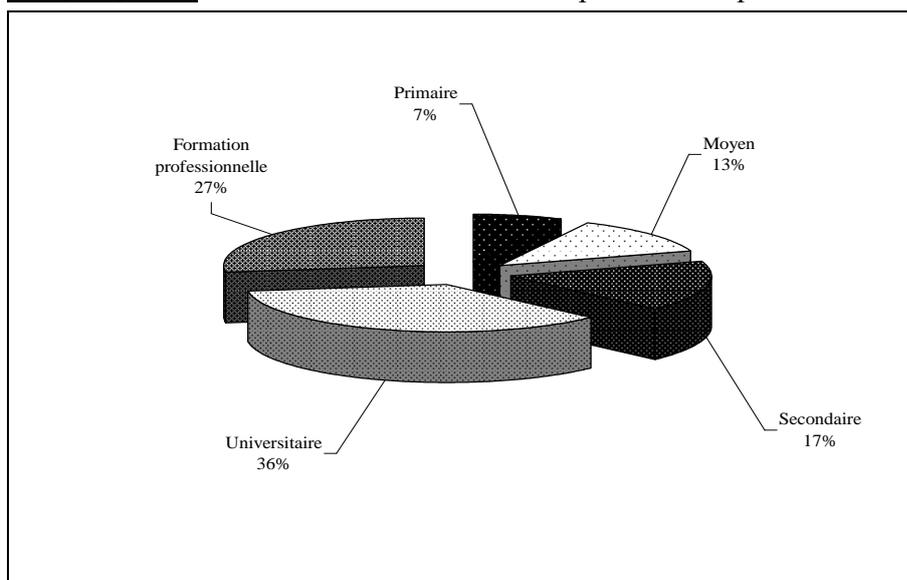
certain auteurs comme « *les héritiers de Boumediene* »⁴. Pour créer leurs entreprises, ils ont su profiter de l'ouverture de l'économie algérienne durant la décennie 1990 et le renforcement des réformes à partir des années 2000. Leur moyenne d'âge au moment de création de leurs entreprises est de 35 ans ;

- *Entrepreneurs âgés plus de 50 ans* : Natifs de la période coloniale, ayant grandi en pleine période de guerre, ils ont fait leurs études sur les bancs de l'école coloniale. Sans diplôme supérieur et pour la plupart d'anciens salariés, commerçants ou artisans, la libéralisation de l'économie algérienne et les séries de réformes entreprises au début des années 90' ont fait d'eux les premiers bénéficiaires de l'ouverture, surnommés parfois « *les enfants gâtés de l'ouverture* ». Leur âge moyen au moment de création de leurs entreprises est trop tardif, il est en moyenne de 37 ans.

222. Profil et trajectoire socioéconomique

Il ressort des résultats de notre enquête que plus de 60% des entrepreneurs enquêtés possèdent un diplôme, dont 25 de nature universitaire. La répartition de notre échantillon selon le niveau d'étude est illustrée par le graphique ci-dessous :

Graphique 16 : Le niveau d'étude des entrepreneurs enquêtés



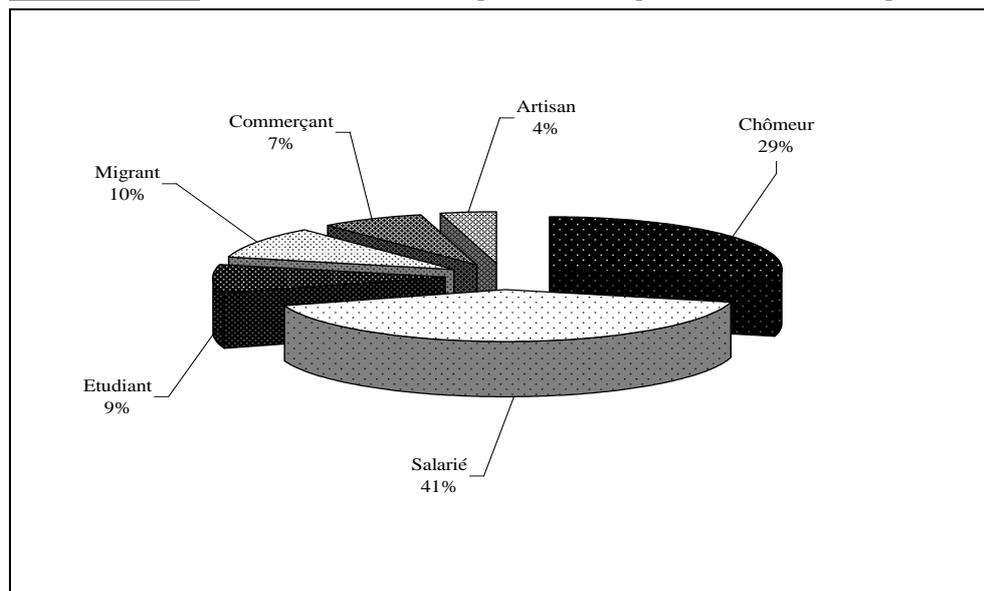
Source : Résultats de l'enquête

Après avoir évoqué le niveau d'étude des entrepreneurs enquêtés, où on a vu que 27% uniquement ne possèdent pas de diplômes, dont 7% avec un niveau primaire, nous tenterons dans les deux points qui suivent, de dresser une typologie des entrepreneurs de notre échantillon selon leurs situations avant d'entreprendre leur affaire, où nous verrons à la fin l'influence de l'activité déjà exercée sur la réussite de leurs projets.

a. La typologie d'entrepreneurs

La répartition des entrepreneurs enquêtés selon leurs situations avant d'entreprendre leurs affaires est illustrée par le graphique suivant :

⁴ Abdelatif BENACHENHOU, Les entrepreneurs Algériens, OPU éditions. Alger 2007, p 94.

Graphique 17 : Situations des entrepreneurs enquêtés avant d'entreprendre leurs affaires

Source : Résultats de l'enquête

Selon les résultats de notre enquête, il ressort que plus de 40% des entrepreneurs enquêtés étaient des salariés avant de créer leurs entreprises, 29% des chômeurs, 10% des migrants, 9% des étudiants, 7% des commerçants et enfin 4% des artisans.

Notre analyse a abouti à un classement des entrepreneurs à partir de leurs trajectoires socioprofessionnelles, ce qui nous emmène à proposer six types d'entrepreneurs :

- *L'entrepreneur anciennement salarié*: Ce groupe représente 41% des entrepreneurs enquêtés. Après un passage par la vie salariale, ils ont opté pour l'initiative privée. Anciens salariés, cadre moyens ou supérieurs, du secteur administratif ou économique, ils ont bénéficiés de plusieurs cycles de formations au cours de leur carrière professionnelle, ce qui représente un avantage supplémentaire à leur savoir faire et à leur expérience dans le domaine. Leur choix pour l'entrepreneuriat est survenu suite à un départ à retraite à l'âge l'égal ou anticipée pour les uns et suite au licenciement, au départ volontaire ou à une démission du poste pour les autres. En plus de leur niveau d'étude considérable, diplômés universitaires et des centres de formation professionnelle pour la plupart, ils ont fait leur entrée dans le monde des affaires munis d'un capital social (capital-connaissance et capital-relation) très important. Ils ont su mettre en valeur leurs relations professionnelles (avec l'administration, les banques, les fournisseurs et les éventuels clients), leurs compétences acquises auparavant dans le domaine administratif, technique et de gestion aussi, pour la réussite de leur affaire. Leur passage par le secteur public, leur a valu une entrée un peu tardive dans le monde des affaires, c'est ce qui justifie leur moyenne d'âge au moment de création de leurs entreprises, qui est de 37 ans.
- *L'entrepreneur anciennement chômeur*: Cette catégorie représente 29% de notre échantillon. Diplômés pour la plupart, leur situation de chômeur les a poussés à entreprendre afin de trouver une vie meilleure et avoir une place dans la société.

Certains ont valorisé leur diplôme en bénéficiant de l'un des dispositifs public d'aide à la création d'entreprises, d'autre ont travaillé au noir pendant une longue période et ont lancé leur projet avec leur épargne personnelle. Enfin, d'autres ont fait appel à leurs proches (famille) et amis. Ils ont investi dans toutes les branches d'activités et surtout la branche service.

- *L'entrepreneur «Migrant »* : Ces entrepreneurs représentent 10% des personnes interrogées. Anciens émigrés qui sont de retour en Algérie à partir de la fin des années 90', période qui coïncide avec le retour de la stabilité sécuritaire, de l'aisance financière de l'Algérie et du regain d'intérêt pour le secteur des petites et moyennes entreprises, affiché par les pouvoirs publics. Partis à l'étranger pour travailler, ils ont profité pour continuer leurs études supérieures. Certains ont eu accès à des postes importants dans de grandes sociétés ou à créer leur propre entreprise. Ils transfèrent dans leur pays d'origine, une activité dans le prolongement de celle exercée auparavant à l'étranger. Ils sont revenus en Algérie avec un capital financier, technique et managérial très important, mais comme ils n'ont aucune idée de leur nouveau terrain, leur capital relationnel national s'avère très modeste mais compensé par un réseau relationnel international considérable. Adeptes des nouvelles techniques managériales, de l'innovation et d'une gestion moderne des ressources humaines, le montage de leurs investissements en Algérie a été dur au début, épuisant et décevant selon leurs déclarations.
- *L'entrepreneur anciennement étudiant*: Ils représentent 9% des entrepreneurs rencontrés. Influencés par leurs études, ils ont entrepris leur affaire en mettant en valeur leur diplôme et les compétences théoriques acquises au cours de leur cursus. Comme les entrepreneurs migrants, ils sont aussi adeptes des nouvelles techniques managériales et du marketing moderne. Avec un capital relationnel relativement faible et sans expérience professionnelle dans le domaine, ils ont compensé ces lacunes par l'application de leur connaissance acquise à l'université. Malgré leur faible capital financier, ils ont créé leurs entreprises dans le cadre des dispositifs d'aide à la création d'entreprises pour les uns et l'apport financier familial pour les autres.
- *L'entrepreneur anciennement commerçant* : Ce groupe d'entrepreneur représente 7% des personnes interrogées. Pour ces entrepreneurs, le commerce est une tradition familiale, un métier acquis de père en fils. D'anciens commerçants, avec un niveau d'étude faible, ont au fil du temps, acquis une expérience dans le domaine de la gestion mais ils restent relativement modestes dans le domaine technique. Avec un capital financier très important et un réseau relationnel considérable, ils ont créé leurs entreprises avec leur épargne personnelle.
- *L'entrepreneur anciennement artisan* : Cette dernière catégorie représente 4% de notre échantillon. Il s'agit d'artisans maçons, avec un faible niveau d'étude qu'après avoir longtemps travaillé au noir dans leurs villages respectifs, ont acquis une certaine renommée et des compétences techniques dans le domaine du bâtiment. Chez ces entrepreneurs, la maçonnerie est aussi une tradition familiale, le père et ses fils décident

alors de créer leur entreprise familiale en faisant appel à l'aide financière des proches (famille) et amis. Le caractère familial de leur entreprise fait que leur marché est un peu limité. Dans l'attente d'un diplômé supérieur dans la famille correspondant au domaine du bâtiment, ces entrepreneurs espèrent associer leur capital connaissance futur au capital financier et technique déjà existant pour promouvoir leur entreprise au rang des grandes. En effet, ils n'ont pas tort, car ils s'inspirent de beaucoup d'exemples de réussite de certains grands entrepreneurs actuellement renommés dans la région et qui ont connu un démarrage similaire.

b. Influence de la situation professionnelle antérieure

Sur les 44 entrepreneurs interrogés et qui ont déjà une activité professionnelle à leur actif, 40 d'entre eux, soit 91% affirment avoir été fortement influencé par l'activité qu'ils ont déjà exercée. Par contre 9% seulement affirment que leur situation professionnelle antérieure n'avait aucune influence sur la réussite de leur initiative. Quant aux compétences acquises au cours de leur vie professionnelle, les entrepreneurs enquêtés affirment avoir acquis trois types, que nous illustrons dans le tableau ci-dessous :

Tableau 49 : Influence de l'activité déjà exercée

Nature de la compétence	Fréquence	Pourcentage
Compétences de gestion	10	25%
Compétences administratives	9	22,5%
Compétences techniques	21	52,5%
Total	40	100%

Source : Résultats de l'enquête

Selon les résultats de notre enquête, 52,5% des personnes concernées estiment avoir acquis des compétences techniques au cours de leur vie professionnelle antérieure. On trouve ce type de compétences surtout chez les anciens salariés des entreprises publiques (Industrie et BTPH), chez les migrants ayant travaillé dans de grandes sociétés françaises utilisant les nouvelles technologies et aussi chez les anciens artisans. Pour les compétences administratives, elles sont acquises par 22,5% des entrepreneurs concernés, en totalité chez les anciens salariés des administrations publiques et certains anciens commerçants qui connaissaient déjà les rouages de l'administration. Et enfin un troisième type de compétences, lié à la gestion, qu'on trouve chez les ex-salariés des entreprises publiques économiques et les anciens commerçants.

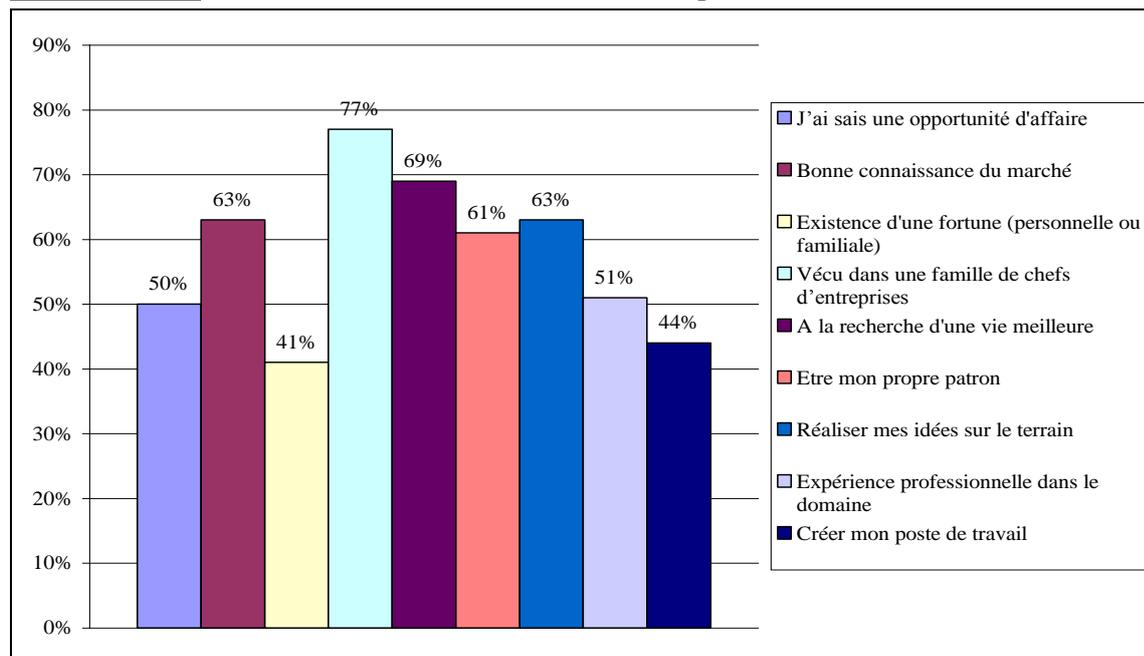
223. Le comportement de l'entrepreneur : Entre logique sociale et logique économique

Il s'agit là de tenter d'étudier le comportement des entrepreneurs, un comportement motivé par une logique sociale pour les uns et une logique économique pour les autres. L'une de nos premières constatations à la fin du dépouillement des questionnaires, est que 93% des entrepreneurs interrogés s'estiment confiants dans l'avenir de leurs entreprises, et ce, malgré toutes les entraves qu'ils rencontrent au quotidien dans l'exercice de leur activité.

a. Les motivations à la création d'entreprises

Les motivations d'un entrepreneur à la création de son entreprise sont diverses. Il peut s'agir d'une opportunité qui se présente et qu'il va saisir, d'une bonne connaissance du marché, de la disponibilité des capitaux et d'une expérience dans le domaine, et comme il peut s'agir d'une volonté de fuir le chômage ou la vie salariale, à la recherche d'une vie meilleure. Les résultats de notre enquête nous ont montré que ces motivations dépendent surtout de la situation sociale de l'entrepreneur avant d'entreprendre son affaire.

Graphique 18 : Les motivations à la création d'entreprises



Source : Résultats de l'enquête

A travers les pourcentages illustrés dans le graphique ci-dessus, on peut dégager neuf types de motivations que nous définissons comme suit :

- *Une opportunité d'affaire qui se présente* : La moitié des entrepreneurs enquêtés estiment que la présence d'une opportunité d'affaire est à l'origine de la création de leur entreprise. Il s'agit des anciens salariés du secteur public, qui, bien informés des opportunités d'investissement existantes dans la région, ont opté pour le créneau qu'ils estiment porteur. Il s'agit aussi d'anciens commerçants et de migrants de retour au pays.
- *Bonne connaissance du marché* : 63% des personnes interrogées, déclarent avoir entrepris leur affaire suite à une bonne connaissance du marché. On trouve surtout les migrants de retour au pays avec un prolongement de leur activité déjà exercée à l'étranger, des anciens salariés du secteur public qui au cours de leur vie professionnelle connaissent parfaitement le marché et les anciens commerçants avec leur tradition familiale dans le domaine du commerce, ont pris l'habitude de connaître toutes les caractéristiques du marché.
- *Existence d'une fortune (personnelle ou familiale)* : Il s'agit d'entrepreneurs qui ont profité de l'existence d'une fortune personnelle pour les uns et familiale (fils d'immigrés)

pour les autres, pour monter leur projet. C'est 41% de entrepreneurs qui affirment que cette fortune est à l'origine de leur initiative. Nous avons surtout les entrepreneurs « *étudiants* », qui à leur sortie de l'université, leurs parents ont mis à leur disposition les capitaux disponibles au montage de leur projet, les migrants de retour au pays avec des capitaux transférés de l'étranger et enfin des anciens commerçants, qui au fil de leur ancienne activité, ont épargnés des sommes d'argent considérables.

- *Vécu dans une famille de chefs d'entreprises* : Grandir dans un milieu où existent plusieurs chefs d'entreprises motive les jeunes à l'initiative privée. C'est le cas de 77% des entrepreneurs que nous avons enquêté et qui déclarent que l'origine de leur acte entrepreneurial est l'imitation de certains chefs d'entreprise de la famille (au sens large) qui ont réussi dans leurs investissements. En effet, les jeunes initiateurs de projets sont souvent influencés par leurs aînés, dans la réussite comme dans l'échec des ces derniers. Dans notre cas, nous avons surtout les étudiants et les chômeurs, sans bien sûr oublier le cas des commerçants, pour qui l'entrepreneuriat est avant tout une affaire de famille.
- *A la recherche d'une vie meilleure* : Fuir la misère du chômage, la vie pénible de l'artisan qui travaille au noir ou le stress de la vie salariale, motive certaines personnes à ouvrir une boîte à leur compte, à la recherche du prestige. Du moins, c'est ce que déclarent 69% de notre échantillon. C'est le cas des salariés qui ne se contentent pas de leur salaire mensuel afin de subvenir à tout leurs besoins, des chômeurs qui vivent des petits boulots du jour en jour, et enfin des artisans qui travaillent sans assurance, dans des conditions pénibles et soumis aux dangers de leur métier au quotidien.
- *Etre son propre patron* : Créer sa propre entreprise est pour certains une façon d'être le patron de soi-même, c'est ce qu'affirment 61% des entrepreneurs questionnés dans le cadre de notre enquête. Effectivement, certains entrepreneurs « *salariés* » affirment avoir démissionné de leur poste suite à des différends avec leur supérieur. Fuir la soumission aux ordres de leurs hiérarchies dans une administration qu'ils estiment bureaucratique, les a motivé à réfléchir au montage de leur propre affaire. C'est le cas aussi de certains chômeurs et de certains étudiants, qui déclarent que la vie salariale est synonyme de soumission où les efforts ne sont pas récompensés et que seule la tutelle en tire profit.
- *Réaliser ses idées sur le terrain* : Ce type de motivation concerne 63% des entrepreneurs que nous avons questionnés. Il s'agit de personnes qui veulent valoriser leur acquis théorique qu'ils ont accumulé au cours de leur cursus universitaire et l'appliquer sur le terrain. C'est ce que nous ont affirmé les entrepreneurs « *étudiants* » et les entrepreneurs « *migrants* » ayant suivi des études supérieures à l'étranger, que nous avons rencontrés. Ils déclarent que leur formation est à l'origine de leur initiative. C'est le cas aussi de certains salariés à qui l'idée de leur projet remonte à leur activité déjà exercée.
- *Expérience professionnelle dans le domaine* : L'expérience professionnelle dans le domaine est un des atouts les plus importants pour tout entrepreneur, c'est la clé de réussite pour les entrepreneurs qui ont fait leur passage par la vie salariale. Plus de la moitié de notre échantillon (51%) confirment cette thèse. Il s'agit surtout de deux types

d'entrepreneurs, d'abord les anciens salariés du secteur public, qui ont investi dans le même secteur que leur ancienne activité, surtout les branches Bâtiment et Industrie, qui nécessitent une expérience professionnelle dans le domaine. C'est aussi le cas des entrepreneurs « migrants » qui sont rentrés de l'étranger avec des capitaux mais aussi une expérience professionnelle acquise par le biais des postes qu'ils ont occupé dans les grandes sociétés françaises.

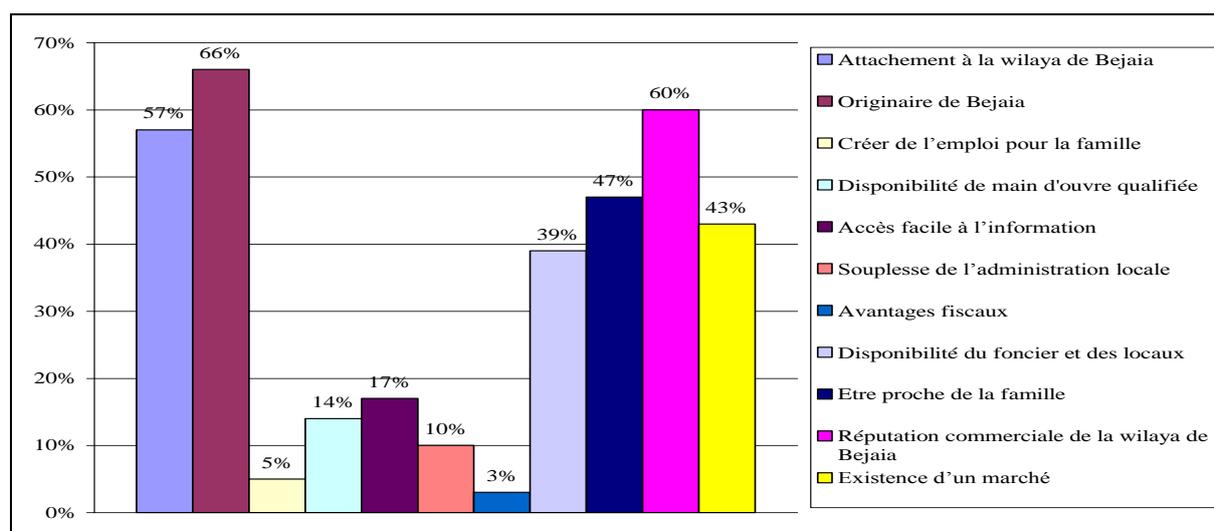
- *Créer son poste de travail* : Enfin un dernier type de motivation est affirmé par 44% des entrepreneurs enquêtés. Il s'agit des étudiants et des chômeurs qui veulent avant tout, garantir leur poste de travail au lieu d'exercer au noir ou dans le cadre du pré-emploi.

Il est à noter qu'une seule personne peut être motivée par un des points que nous avons énumérés ci-dessus, comme par plusieurs.

b. Les raisons de la localisation dans la wilaya de Bejaia

Toujours dans l'étude du comportement des entrepreneurs enquêtés, et après avoir largement évoqué les raisons qui les ont motivés au montage de leur projet, nous essayerons de développer dans ce qui suit, les raisons de leur localisation dans la région de Bejaia.

Graphique 19 : Les raisons de localisation dans la wilaya de Bejaia



Source : Résultats de l'enquête

D'après les résultats de notre enquête, aucune raison de localisation ne fait l'unanimité des entrepreneurs enquêtés, parmi les plus répondues, on peut citer :

- *Attachement à la wilaya de Bejaia* : 57% des personnes enquêtées déclarent que parmi l'une des raisons de leur localisation dans la wilaya de Bejaia et leur attachement à cette région. En effet, natifs de Bejaia, ces entrepreneurs ont passé la majeure partie de leur vie dans cette région et ont effectué leurs études du primaire jusqu'à l'université à Bejaia, ce qui les attache à cette région.
- *Originaire de Bejaia* : Sur ce point, 66% des entrepreneurs rencontrés font l'unanimité. Ils déclarent avoir choisi la wilaya de Bejaia parce qu'ils sont originaires de cette région. C'est un grand avantage pour eux, par rapport aux autres entrepreneurs originaires d'une

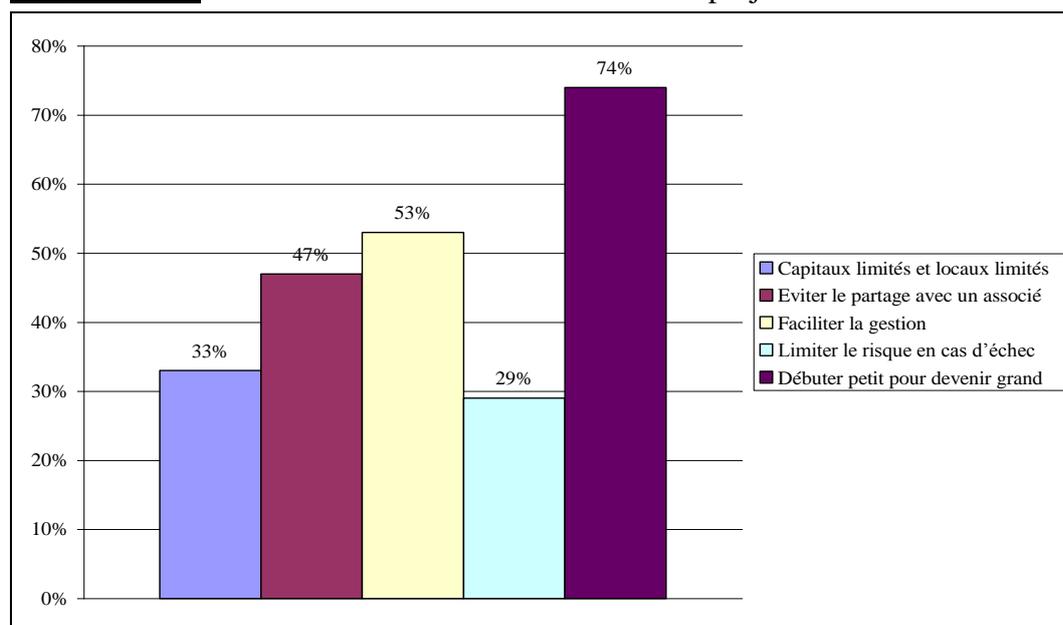
autre wilaya. Investir dans sa propre région est un atout supplémentaire au montage du projet, et cela, grâce aux réseaux personnels formés au cours de leurs études d'abord, et aux relations amicales et familiales. Ces relations permettent à l'entrepreneur d'accéder à certaines informations et d'obtenir certains privilèges et facilitations auprès de l'administration locale.

- *Etre proche de la famille* : La famille est un avantage pour certains et un inconvénient pour d'autres, surtout pour les entrepreneurs mariés, qui rappelons-le représentent 64% de notre échantillon. Certains de cette catégorie d'entrepreneurs affirment être condamné par leur situation matrimoniale qui les empêche d'aller chercher d'autres opportunités d'investissement dans d'autres Wilayas du pays. Ce n'est pas le cas pour les entrepreneurs célibataires que nous avons rencontrés et qui se sentent mobile vu qu'ils n'ont pas d'obligations conjugales. En tout cas, 47% des entrepreneurs de notre échantillon, affirment s'être localisés dans la wilaya de Bejaia pour être proche de leur famille, afin de veiller sur leurs foyers (Education des enfants surtout) pour les uns et d'être proche de la famille et profiter du parrainage des parents et frères pour les autres.
- *Réputation commerciale de la wilaya de Bejaia* : La quatrième place au niveau national en termes de nombre de Pme (avec 14 946 Pme au 1^{er} semestre 2009) occupée par la wilaya de Bejaia lui a valu une réputation commerciale d'envergure régionale et nationale. Cette réputation est à l'origine de la localisation de 60% des entrepreneurs, touchés par notre enquête, dans la wilaya de Bejaia.

Par contre, comme l'illustre le graphique 19, très peu d'entrepreneurs affirment s'être localisé dans la wilaya de Bejaia pour les raisons suivantes : Créer de l'emploi pour la famille (5%), disponibilité de main d'oeuvre qualifiée (14%), accès facile à l'information (17%), souplesse de l'administration locale (10%) et les avantages fiscaux (3%).

c. Le choix de la dimension du projet

Quant au choix de la dimension de leurs projets, les raisons sont diverses, c'est ce que nous illustre le graphique 20.

Graphique 20 : Raisons du choix de la dimension du projet

Source : Résultats de l'enquête

D'après le graphique ci-dessus, on peut définir cinq (05) types de comportements chez les entrepreneurs dans la dimension de leur projet lors du montage de ce dernier :

- *Capitaux limités* : Sur les 70 entrepreneurs interrogés, 33% affirment que la dimension de leurs projets était dépendante du capital financier en leur possession. Un capital nécessaire soit pour le montage individuelle du projet ou pour l'apport personnel dans le cas d'un montage mixte (promoteur-banque) ou triangulaire (promoteur-banque-dispositif d'aide à la création d'entreprises).
- *Eviter le partage avec un associé* : Parfois si le montage d'un projet nécessite l'union entre deux ou plusieurs apporteurs en capital, il est recommandé de faire appel à un (des) associé (s), mais notre enquête a révélé que 47% des entrepreneurs interrogés déclarent avoir évité le montage de leur projet en association avec d'autres personnes. Selon leurs dires, cette union ne tiendra pas longtemps vu l'exemple d'échecs de plusieurs associés. Ils nous répètent souvent ce dicton populaire très utilisé dans la société algérienne lorsque on évoque l'association des capitaux : « *Echerka Helka Walaou Fi Dar Mekka* », ce qui veut dire que l'association vouera à l'échec même à la *Mekke*, le lieu le plus saint de l'Islam.
- *Faciliter la gestion* : On dit souvent que *la petite entreprise ne connaît pas la crise*, c'est ce que nous ont déclaré 53% des personnes que nous avons rencontrées. En effet, un petit projet ne nécessite pas tellement de ressources humaines ni de comptable permanent.
- *Limiter le risque en cas d'échec* : Il s'agit de parer à une éventuelle faillite en limitant les dégâts si jamais l'entrepreneur ferme boutique, car une entreprise de petite dimension est facile à sauver en cas de difficultés, et c'est 29% des entrepreneurs questionnés qui confirment cette thèse.

- *Débuter petit pour devenir grand* : Comme nous le disait un des entrepreneurs que nous avons interrogés, *pour gagner le grand pain, il faudra d'abord gagner le petit pain* ». En effet, la composante majeure de note échantillon, soit 74%, s'appuie sur cette citation pour dire que c'est petit à petit qu'on devient grand entrepreneur, exemple à l'appui, le cas de plusieurs grands investisseurs réputés dans la wilaya de Bejaia.

d. Le type de rapports existants entre les entrepreneurs eux-mêmes

L'une de nos premières constatations lors du déroulement de notre enquête est la primauté de l'esprit de concurrence sur l'esprit d'entraide chez les entrepreneurs (du même secteur) enquêtés, c'est ce que nous démontre le tableau 50t :

Tableau 50 : Le type de rapports existants entre les entrepreneurs

Types de rapports	Fréquences	Pourcentages
Concurrents	48	68%
Echange de travailleurs qualifiés	15	21%
Dépannage en matière première	25	36%
Aide financière	14	20%
Aide de maintenance	10	14%
Echange d'expérience	18	25%
Accord sur les salaires	9	13%

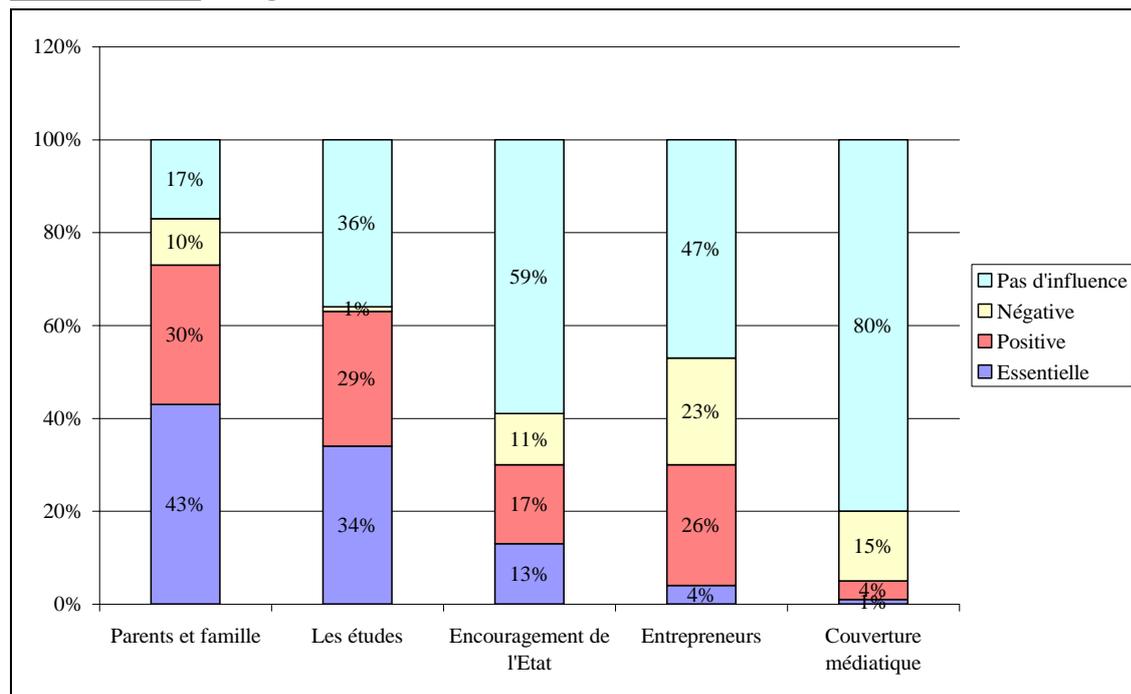
Source : Résultats de l'enquête

Comme l'illustre le tableau ci-dessus, 68% des entrepreneurs interrogés déclarent que la relation entre eux-mêmes se limite uniquement à la concurrence, contre une moyenne de 23% qui déclarent qu'il y'a de l'entraide. C'est l'une des faiblesses des entrepreneurs algériens. Le fait de ne pas s'entraider en se regroupant dans des associations professionnelles les prive de partager leurs préoccupations, de s'accorder sur des sujets relatifs à leur métier, et de s'entraider dans l'exercice de leur activité, sachant que l'union fait la force et non pas l'inverse. C'est d'ailleurs comme cela que les clusters industriels ont été créés.

Enfin, sur une question relative aux associations patronales, en citant le cas de Confédération Algérienne du Patronat (CAP) qui possède une représentation à Bejaia, la plupart étaient unanimes, ce genre d'associations ne sert qu'une petite minorité d'entrepreneurs « bourgeois », qui se partagent les privilèges.

224. L'entrepreneur et son environnement socioculturel : Quelle influence ?

Après avoir étudié, dans la précédente section, le comportement des entrepreneurs composants notre échantillon, nous tenterons d'analyser dans cette section, l'influence du milieu socioculturel sur eux. Le graphique 21, illustre le degré de cette influence :

Graphique 21 : Degré d'influence du milieu socioculturel

Source : Résultats de l'enquête

D'après le graphique 21, les grands appuis des entrepreneurs enquêtés dans leur environnement socioculturel, sont bien la famille, en premier lieu, et les centres d'enseignement et de formation qu'ils ont fréquentés. Selon les résultats de notre enquête, on a pu tirer cinq (05) constatations que nous énumérons comme suit :

a. Le rôle important de la famille

En effet, 43% des entrepreneurs que nous avons interrogés estiment avoir eu un grand soutien moral et financier, surtout, de la part des membres de leurs familles, une influence essentielle non négligeable pour la réussite de leurs projets. De même, 30% estiment que l'influence de leurs parents et famille a été positive lors du montage de leur investissement, donc en tout, plus de 70% des entrepreneurs composant notre échantillon étaient influencés positivement par leur parents, conjoint, frères et proches. Par contre, 27% déclarent le contraire, dont 10% qui estiment avoir été démotivé par leurs parents pour les uns et leurs conjoints pour les autres, par crainte de l'échec du projet. Seuls 17% qui estiment que leur entourage n'avait aucune influence sur leur acte entrepreneurial, du fait que la décision d'investir été prise sans leur avis. A noter enfin, que l'influence de la famille est essentielle et positive surtout pour la jeune génération d'entrepreneurs contrairement aux plus âgés.

b. L'influence des études

Après la famille, c'est les études qui influencent les entrepreneurs enquêtés dans leur décision d'investir, du moins pour les 44 diplômés de notre échantillon (25 diplômés universitaires et 19 diplômés des centres de formation professionnelle). En effet, 34% estiment cette influence essentielle et 29% l'estiment positive. Selon leurs dires, leur cycle d'études les a initié à entreprendre et à acquérir un esprit d'entreprise. Pour les non diplômés

(26 entrepreneurs de notre échantillon), ils estiment, ce qui est logique, que leur faible niveau d'études n'avait aucune influence sur leur décision d'investir.

c. L'Etat et son rôle de sensibilisateur

Le rôle de l'Etat à travers sa politique de sensibilisation est différemment apprécié par les entrepreneurs interrogés. Pour certains, l'Etat remplit parfaitement son rôle de sensibilisateur, et pour d'autres, la politique des pouvoirs publics en matière de sensibilisation et d'encouragement à l'investissement et l'instauration de l'esprit d'entreprises chez les jeunes, est vouée à l'échec. Les partisans de la première thèse sont généralement les personnes qui ont bénéficié de l'aide de l'Etat dans le montage de leurs investissements, surtout dans le cadre du dispositif Ansej, ils sont 30% à estimer que l'influence de l'Etat dans la réussite de leur acte entrepreneurial est essentielle (13%) ou positive (17%). Par contre, les partisans de la deuxième thèse, qui représentent 70% de notre échantillon, 23% estiment qu'il a été démotivé par la politique menée par l'Etat en matière d'investissement au point où ils ont failli à un moment renoncer carrément à l'idée de création de leurs entreprises, plus encore, 59% estiment avoir monté leur projet sans être influencé ni avoir bénéficié du moindre avantage accordé dans le cadre des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises.

d. Absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs et leurs aînés

Sur les 70 entrepreneurs enquêtés dans le cadre de notre étude, 30% seulement estiment être *indirectement* influencé « essentiellement ou positivement » par leurs aînés, il faut bien le noter que c'est une influence *indirecte*, car selon leurs dires, ils n'ont jamais été encouragés par un contact direct. Au contraire, s'ils les auraient consultés, leurs avis auraient été automatiquement démotivants. Donc, ce genre d'influence se manifeste à travers l'imitation de la réussite de leurs aînés et de leur bonne conduite des affaires. Par contre, d'autres déclarent que l'échec de certains anciens entrepreneurs dans leur activité entrepreneuriale ou la consultation d'autres pour avis a été d'une influence négative lors du montage de leur projet, ils sont 23% à avoir déclaré cela. Enfin, près de la moitié des personnes interrogées, soit 47%, estiment n'avoir jamais été influencés par d'autres entrepreneurs, tant par leurs échecs que par leurs succès.

e. Manque de couverture médiatique sur l'entrepreneuriat

En effet, nous même avons constaté qu'il y'a un manque de médiatisation de l'entrepreneuriat en Algérie, soit à travers la presse écrite, soit par l'audiovisuel, alors que les médias ont un grand rôle à jouer dans l'instauration de l'esprit d'entreprise dans une société. En Algérie, ces derniers temps avec le regain d'intérêt pour le secteur des Pme, on assiste à des campagnes de sensibilisation sur l'entrepreneuriat à travers les médias, mais ça reste encore insuffisant vu l'importance et l'actualité du thème. De ce fait, 80% de notre échantillon affirment que les médias n'avaient aucune influence sur leur décision d'investir.

f. Absence du mouvement associatif

Sur une question relative au rôle que peuvent jouer les associations professionnelles et la société civile en général, en citant le cas du mouvement français *France Initiative* (cf.

Chapitre III), la totalité des entrepreneurs rencontrés étaient unanimes pour dire que si ce genre d'associations avait existé en Algérie, le nombre de créations d'entreprises aurait connu une évolution considérable, et ce, à travers une triple mission de sensibilisation, d'incubation et d'accompagnement jusqu'au décollage.

g. Enseignement de l'entrepreneuriat

Enfin un dernier point crucial, abordé lors de nos entrevues avec les personnes enquêtées, il s'agit de l'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités, les centres de formations et les chambres de commerce et d'industrie. Les entrepreneurs diplômés estiment que malgré l'influence de leurs études dans la réussite du montage de leurs projets, ils ont encore des lacunes dans la gestion de leurs entreprises, et cela à cause du manque de formation dans le domaine de l'entrepreneuriat. Par contre les non-diplômés estiment vouloir compenser leur faible niveau d'étude par des formations dans le domaine de l'entrepreneuriat, du moins les notions de base de ce dernier. Normalement c'est le rôle des *Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI)* et des *Chambres d'Artisanat et des Métiers (CAM)*. Malheureusement, ces rôles en Algérie se réduisent à l'organisation de certaines foires et expositions annuelles.

225. Accès au financement : Entre voies formelles et informelles

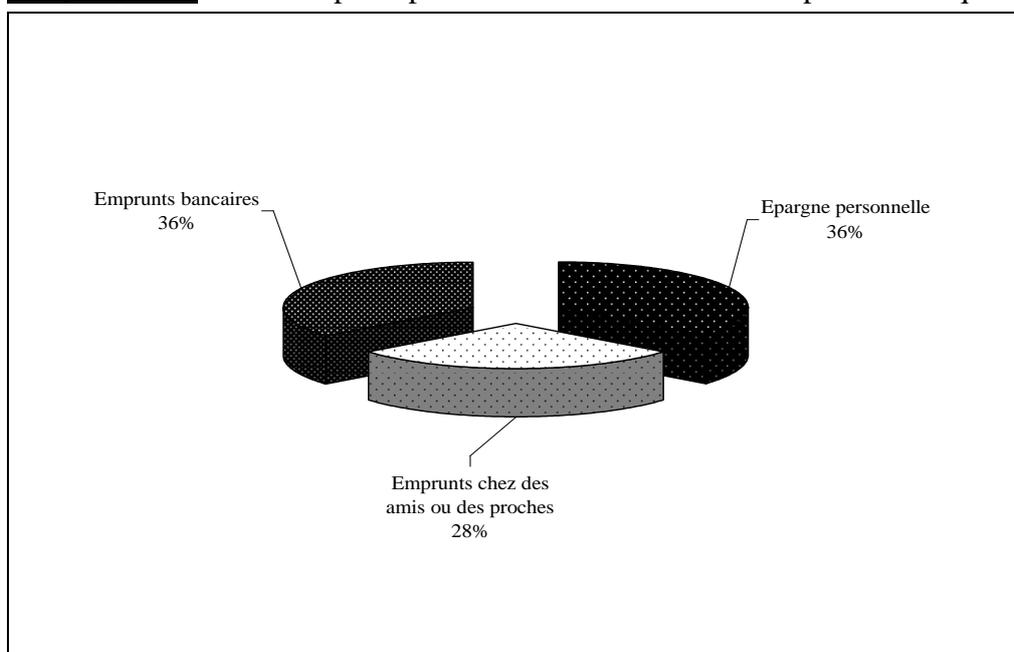
D'après les résultats de notre enquête, pour le montage financier du projet, on distingue cinq (05) voies d'accès au financement :

- *Financement bancaire ou mixte* : Il s'agit d'une forme de financement par un circuit bancaire, qui peut être soit sur une demande direct auprès d'une institution bancaire ou dans le cadre de l'un des dispositifs d'aide à la création d'entreprises, exemple : financement mixte (Banque-Promoteur) dans le cadre de l'Ansej.
- *Financement triangulaire* : Il s'agit d'une forme de financement pour les bénéficiaires des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises. Le montage financier se réalise par l'union de trois apports : personnel, bancaire et le Prêt Non Rémunéré (PNR).
- *Financement personnel* : Il s'agit d'un montage financier par l'épargne personnelle du promoteur, qui peut être soit des économies tirées de son salaire, soit d'un transfert de fonds de l'étranger ou bien d'un cumul de bénéfices pour les anciens commerçants.
- *Financement par emprunt chez la famille, les proches et les amis* : Lorsque la banque lui refuse le prêt et que son épargne personnelle est insuffisante, l'entrepreneur fait appel à l'aide de sa famille, de ses proches et de ses amis.
- *Financement par emprunt au marché informel* : Enfin, il existe un dernier moyen de financement, il s'agit d'un emprunt auprès d'une tierce personne avec un taux d'intérêt très élevé par rapport au taux pratiqué par les banques. C'est une forme de financement très répandue ces derniers temps. Contrairement à l'emprunt bancaire, ce financement ne nécessite pas beaucoup de temps, ni de démarches administratives ni même de biens à hypothéquer. Pour se préserver d'une éventuelle insolvabilité de l'emprunteur, le prêteur exige la signature d'une reconnaissance de dette et le versement des intérêts s'effectue

informellement. Question un peu gênante certes et tous les entrepreneurs interrogés affirment n'avoir jamais eu recours à ce moyen de financement, qui selon eux, génère beaucoup de conflits futurs entre les deux parties.

Après ce bref aperçu de quelques voies de financement constatées au cours de notre enquête, nous verrons, comme nous l'illustre le graphique ci-dessous, les sources principales de financement des entrepreneurs enquêtés dans le cadre de notre étude :

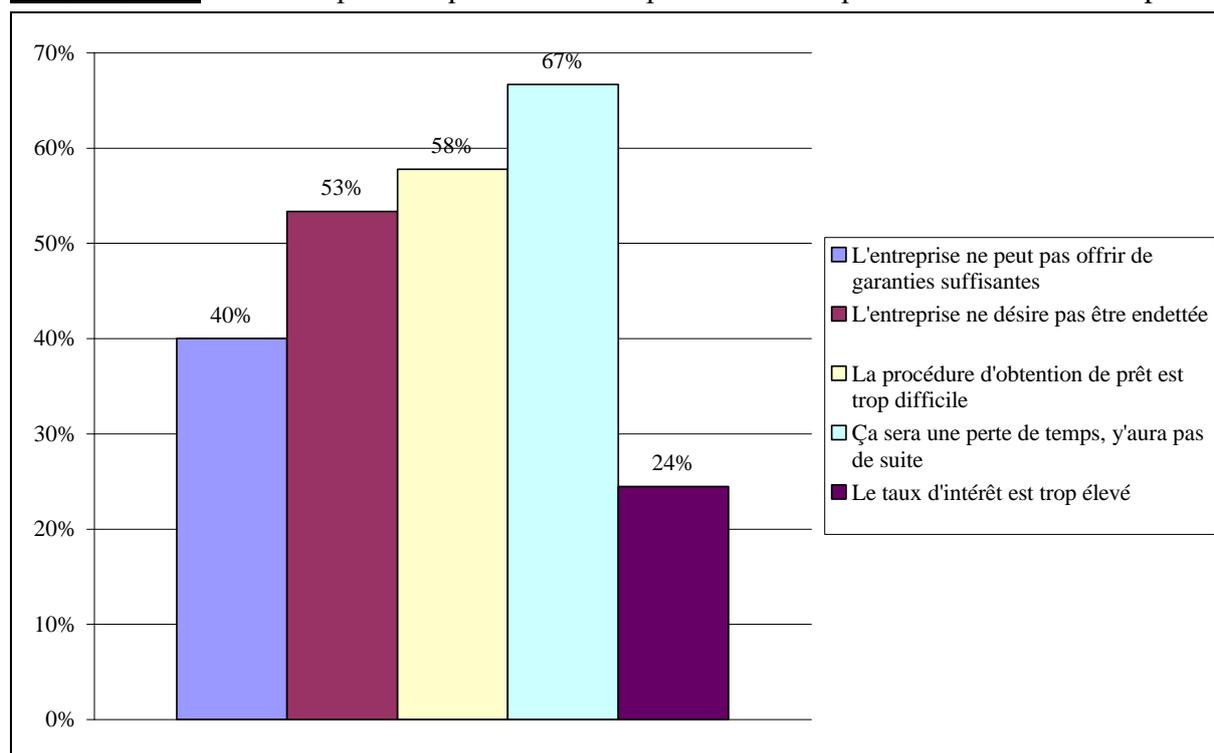
Graphique 22 : Sources principales de financement des entrepreneurs enquêtés



Source : Résultats de l'enquête

Près de 65% des entrepreneurs interrogés déclarent que la source principale de leur capital investi provient soit de leur épargne personnelle (36%) ou d'un emprunt auprès des proches (famille) et amis (28%). Alors que seulement 36% déclarent que leur source principale provient d'un emprunt bancaire, dont 30% dans le cadre du dispositif Ansej (financement triangulaire).

En effet, ce que nous avons constaté auprès des entrepreneurs que nous avons interrogés, c'est que la relation entre eux et les banques publiques est basée sur la méfiance. Sur les 70 entrepreneurs de notre échantillon, 57%, soit 40 personnes, déclarent n'avoir jamais fait une demande de prêt auprès d'une institution bancaire, et ce, pour des raisons diverses que nous illustrons dans le graphique 23.

Graphique 23 : Raisons pour lesquelles les entrepreneurs n'ont pas fait de demande de prêt

Source : Résultats de l'enquête

D'après ce tableau, on remarque que les entrepreneurs avancent plusieurs raisons pour n'avoir jamais introduit une demande de prêt auprès d'une banque, et parmi elles, on cite :

- *L'entreprise ne peut pas offrir de garanties suffisantes* : Certains entrepreneurs (40%) déclarent qu'ils ne peuvent pas répondre aux exigences des banques en termes de garanties et c'est la raison pour laquelle ils n'ont pas fait de demande de prêt.
- *L'entreprise ne désire pas être endettée* : D'autres, soit 53% préfèrent investir avec leur propre capital, pour ne pas se sentir condamné par le versement des intérêts et le remboursement de la dette, dans la crainte de voir ses biens confisqués par la banque en cas d'échec.
- *La procédure d'obtention de prêt est trop difficile* : Un peu plus de la moitié, soit 58% des entrepreneurs n'ayant pas fait de demande de prêt, estiment que la procédure d'obtention d'un prêt est difficile et nécessite beaucoup de relations personnelles et informelles.
- *Ça sera une perte de temps, il n'y aura pas de suite* : Enfin, 67% estiment d'avance qu'il n'y aura pas de suite à leur demande d'obtention de prêt. Selon eux, le système bancaire algérien est infecté par la bureaucratie.

Sur les cinq (05) personnes ayant fait une demande de prêt auprès d'une banque publique, quatre d'entre eux déclarent que leur demande a été rejetée sans que l'institution bancaire leur avance les raisons du rejet, et une personne déclare que son dossier est en cours depuis plus de six mois.

Enfin, à noter que sur les 70 entrepreneurs composant notre échantillon, 21 ont bénéficié d'un prêt dans le cadre de l'Ansej, Angem et Cnac. Pour la majorité, l'échéance est encore à son début. Ils estiment qu'une fois entrés en activité, ces structures ne se préoccupent que du remboursement de la dette et non de la réussite de leur activité. Dans un besoin d'accompagnement, ces entrepreneurs déclarent être livrés à eux-mêmes. Pour les entrepreneurs qui n'ont pas tenté de bénéficier de ces dispositifs, ils estiment qu'au départ avec tous les avantages accordés ça va pour le mieux mais et une fois que le promoteur commence à rembourser sa dette, les vrais ennuis commencent.

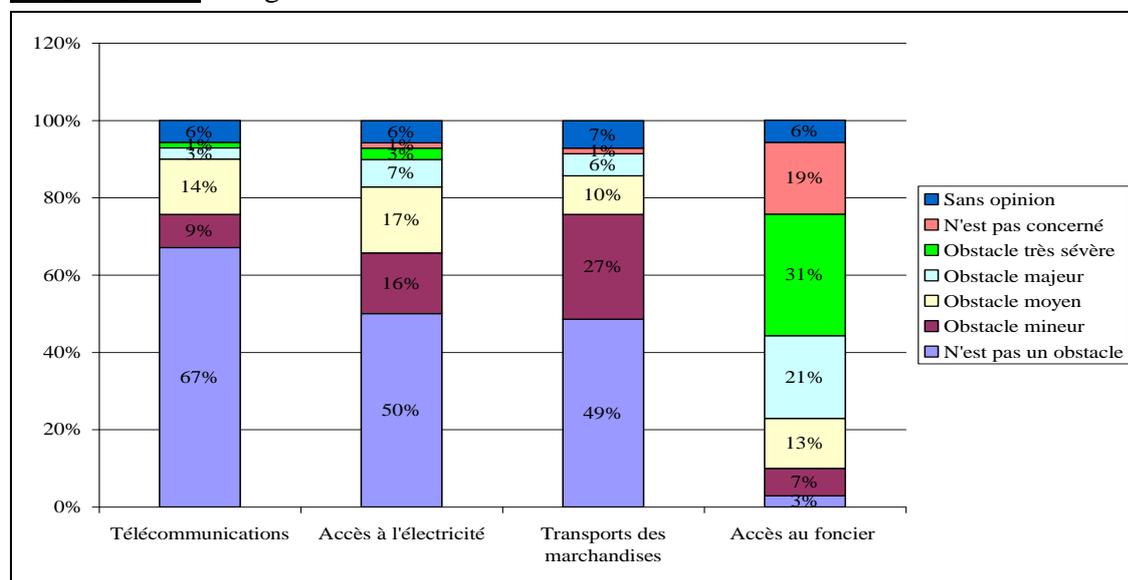
226. Climat des affaires et relation avec l'administration

Dans ce dernier point des résultats de notre première enquête auprès d'un échantillon de soixante-dix (70) entrepreneurs, nous verrons comment jugent les entrepreneurs le climat des affaires dans lequel ils évoluent, et ce, à travers le degré de sévérité d'un certain nombre de contraintes que nous avons regroupé comme suit

- Contraintes liées aux infrastructures et au foncier
- Contraintes liées à la fiscalité et à la relation avec l'administration fiscale et douanière
- Contraintes liées à la création d'entreprises, au crédit (coût et accès) et l'inflation
- Contraintes liées à la corruption, criminalité, contrefaçon et au secteur informel

Pour chaque contrainte, nous verrons quel est son degré de sévérité sur une échelle de 4, mineur, moyen, majeure ou très sévère, que nous illustrons à travers les graphiques suivants.

Graphique 24 : Degré de sévérité des contraintes liées aux infrastructures et au foncier

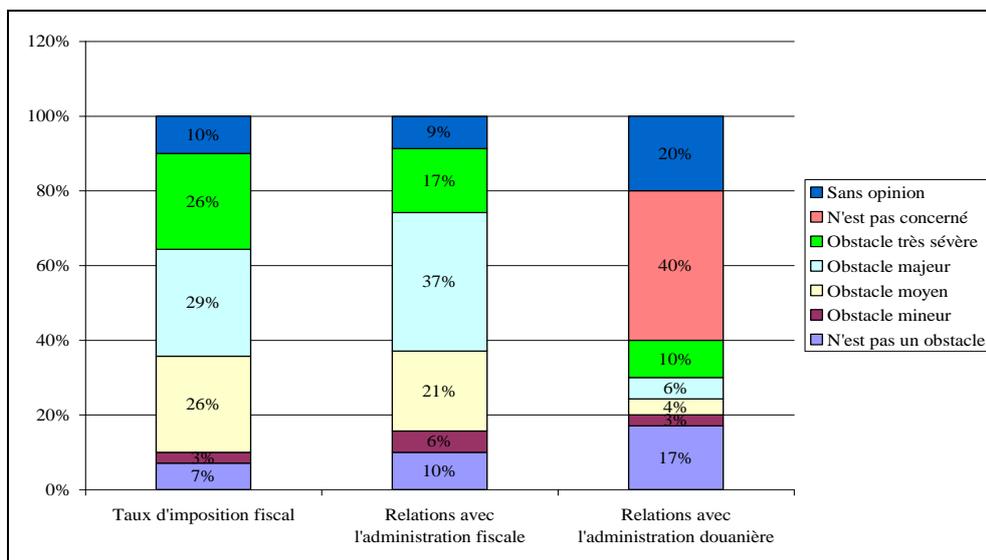


Source : Résultats de l'enquête

Plus de la moitié des entrepreneurs enquêtés estiment que les télécommunications, l'accès à l'électricité et le transport de marchandises ne représentent pas un obstacle pour leur activité. Pour l'accès à l'électricité, il est pour 3% une contrainte très sévère et pour les télécommunications, 67% estiment qu'elles ne représentent pas d'obstacle pour eux, car pour les entrepreneurs que nous avons enquêtés, les télécommunications ne représentent que la

téléphonie mobile du moment qu'ils ne sont pas utilisateurs de l'outil Internet dans leur activité. Enfin pour le foncier, c'est un obstacle majeur pour 21% des enquêtés et très sévère pour 31%, une vraie contrainte de degré 3 et 4 sur une échelle de 4, pour plus de la moitié des personnes interrogées. A noter que la contrainte du foncier ne se limite pas au secteur industriel, mais aussi l'agriculture, le BTP et le tourisme.

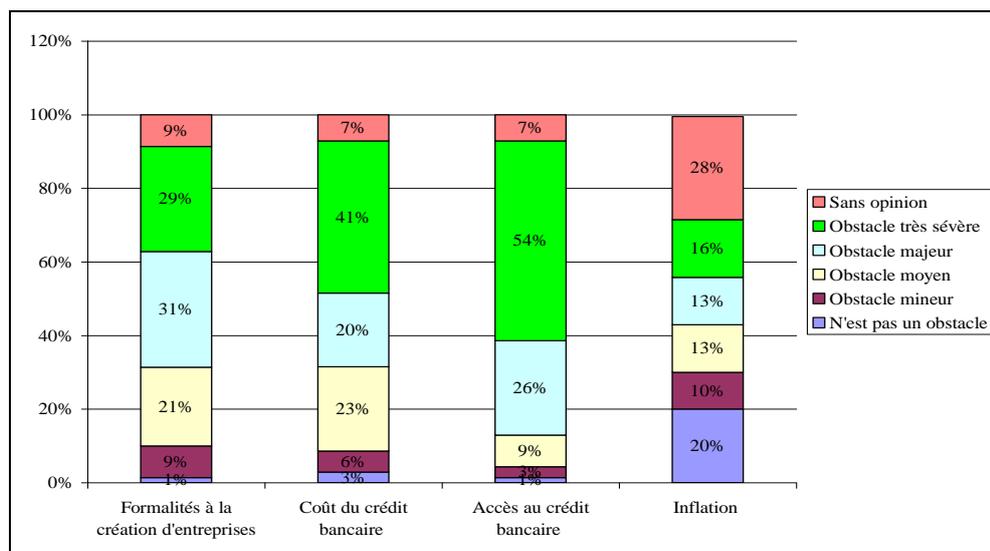
Graphique 25 : Degré de sévérité des contraintes liées à fiscalité et à la relation avec l'administration fiscale et douanière



Source : Résultats de l'enquête

26% des entrepreneurs enquêtés estiment que le taux d'imposition fiscale est une contrainte très sévère pour leur activité et 29% l'estiment comme une contrainte majeure et pour l'administration fiscale, elle représente une contrainte de degrés 3 et 4 pour 54% des entrepreneurs enquêtés. Enfin pour leur relation avec l'administration douanière, 40% déclarent ne pas être concernés, 20% sans opinion et 10% comme une contrainte très sévère, surtout pour les entrepreneurs du secteur industriel et du bâtiment et travaux publics.

Graphique 26 : Degré de sévérité des contraintes liées à la création d'entreprises, au crédit et à l'inflation



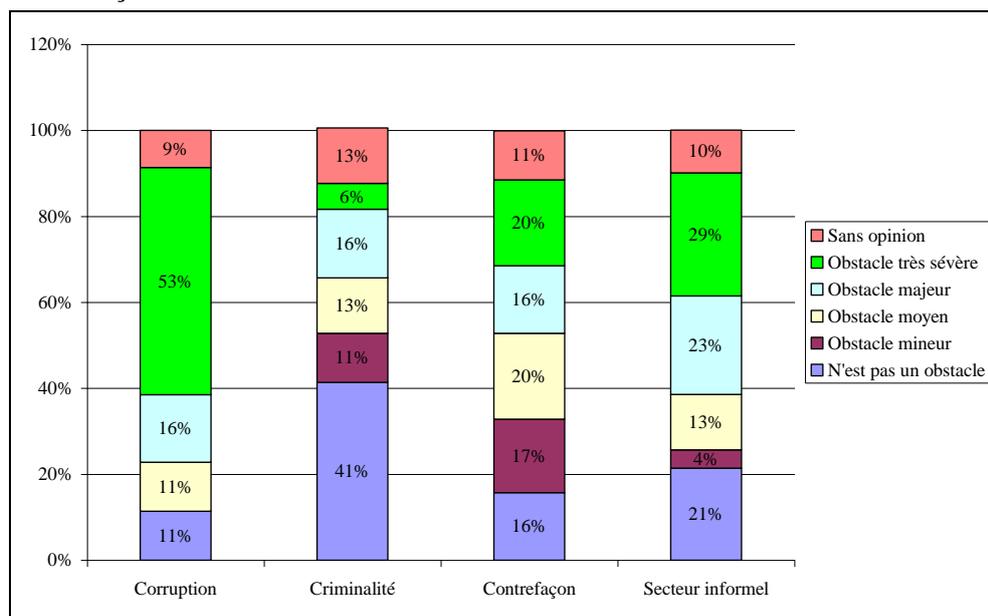
Source : Résultats de l'enquête

L'accès au crédit est une contrainte très sévère pour 54% des personnes enquêtées et une contrainte majeure pour 26%. Pour ceux qui ont déjà bénéficiés d'un crédit bancaire, ils estiment que leur aventure a été dure et pour ceux qui n'ont pas fait de demande de prêt, ils déclarent être démotivés d'avance. Le coût du crédit représente aussi une sérieuse contrainte pour le montage financier de leur projet. Les personnes ayant bénéficiés d'un prêt dans le cadre de l'Ansej estiment que les taux d'intérêts sont un peu élevés.

Pour les formalités administratives nécessaires à la création d'une entreprise, 31% des entrepreneurs rencontrés estiment que ces formalités représentent une contrainte majeure dans le processus entrepreneurial et 29%, les estiment comme une contrainte très sévère. En effet, selon le classement de la Banque Mondiale sur le climat des affaires dans le monde, l'Algérie est classée 141^{ème} sur 181 pays en terme d'indice de création d'entreprise, devancée par la Tunisie et le Maroc, respectivement à la 37^{ème} et la 72^{ème} place.

L'inflation, elle, est considérée comme contrainte très sévère par 16% des entrepreneurs interrogés et comme contrainte majeure par 13%. Les plus vulnérables à l'inflation sont surtout les entrepreneurs du secteur du bâtiment, qui subissent parfois la différence entre les prix de soumission et les prix futurs des matières premières, une inflation importée ou causée par la hausse de la demande.

Graphique 27 : Degré de sévérité des contraintes liées à la corruption, criminalité, contrefaçon et au secteur informel



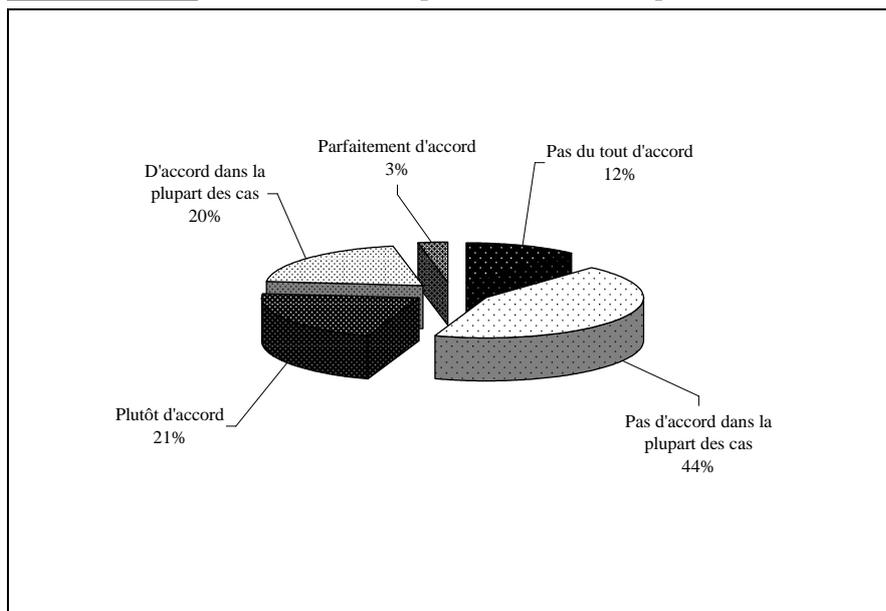
Source : Résultats de l'enquête

Dans la conduite des affaires en Algérie, c'est le phénomène de la corruption qui décourage le plus les investisseurs. Selon les résultats de notre enquête, ils sont 53% à affirmer que cette contrainte est très sévère dans leur processus entrepreneurial. En effet, ce phénomène touche en Algérie deux secteurs vitaux de l'économie, le secteur du bâtiment et des travaux publics, et le secteur des hydrocarbures, faisant l'objet de plusieurs scandales ces derniers mois.

Quant à l'insécurité, l'Algérie a connu une stabilité depuis le début des années 2000, à l'exception de quelques actes de vols. L'insécurité n'est pas considérée comme une contrainte pour 41% des entrepreneurs interrogés dans le cadre de notre enquête.

Deux autres phénomènes prennent de l'ampleur en Algérie ces dernières années, il s'agit de l'inondation du marché par des produits contrefaits, asiatiques pour la majorité, et le développement des activités informelles. La première contrainte est considérée comme très sévère par 20% des entrepreneurs, surtout pour le secteur industriel et le secteur du bâtiment, pour la deuxième, qui touche surtout le secteur des services, elle est considérée aussi comme très sévère par 29% des entrepreneurs et majeure par 23%.

Enfin, sur une question relative aux lois et règlements qui affectent leurs entreprises, s'ils sont interprétés de manière claire et constante par l'administration, près de la moitié des entrepreneurs affirment ne pas être d'accord dans la plupart des cas. Leurs réponses sont illustrées par le graphique ci-dessous :

Graphique 28 : L'avis des entrepreneurs sur l'interprétation administrative des lois et règlement

Source : Résultats de l'enquête

44% des entrepreneurs interrogés, affichent leurs désaccords dans la plupart des cas avec l'administration dans l'interprétation des lois et règlements qui affectent leurs entreprises contre seulement 3% qui déclarent être parfaitement d'accord. Selon eux, il y'a trop d'amalgames et de contradictions dans l'interprétation des texte réglementaires par les agents administratifs.

Sur une dernière question relative au temps consacré à des visites aux diverses administrations pour l'obtention des papiers, ainsi qu'à d'autres tâches liées à la «bureaucratie», les entrepreneurs que nous avons interrogés déclarent qu'en moyenne, les obstacles administratifs prennent près de 36% d'une semaine, soit en moyenne, près de trois jours par semaines.

22. Les jeunes initiateurs de projets à la recherche d'appuis et d'accompagnements

Après avoir interprété dans la sous-section précédente, les résultats de notre première enquête auprès d'un échantillon de soixante-dix entrepreneurs, nous tenterons dans la suivante d'analyser les résultats de notre deuxième enquête, menée auprès d'un échantillon de trente-cinq personnes, ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises.

221. Quelques données globales sur les personnes enquêtées

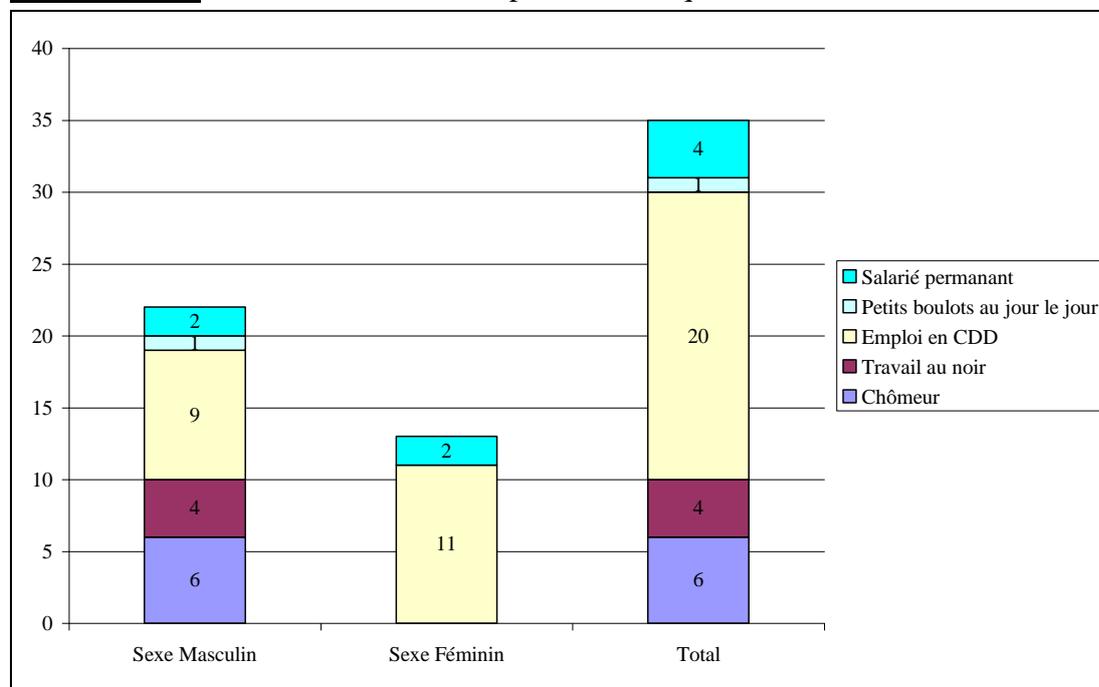
Comme nous l'avons souligné auparavant, notre deuxième enquête a touché trente-cinq personnes, leur moyenne d'âge est de 28 ans, avec un maximum de 34 ans et un minimum de 24. Quant au genre et à la situation matrimoniale, notre échantillon est composé de 22 personnes, soit 63% de sexe masculin (dont une personne mariée) et de 13 personnes, soit 37% de sexe féminin (dont trois personnes mariées).

Autres caractéristiques de notre échantillon, toutes les personnes que nous avons interrogé possèdent un diplôme, 80% de nature universitaire et 20% des centres de formation professionnelle et d'apprentissage (CFPA). Sur les 28 diplômés universitaires de notre

échantillon, on dénombre 12 licenciés, 2 ingénieurs, 11 DES (Diplôme d'Etudes Supérieures) et enfin 3 post-graduants.

Pour la situation des personnes interrogées au moment de l'enquête, on dénombre six situations, que nous illustre le graphique 29 :

Graphique 29 : Situation actuelle des personnes enquêtées



Source : Résultats de l'enquête

D'après ce graphique, 57% des personnes interrogées occupent un emploi en CDD (Contrat à Durée Déterminée), contre 11% qui occupent un emploi permanent, 17% en de chômage, 11% travaillent au noir et 3% avec des petits boulots au jour le jour. A noter que ces trois dernières situations ne concernent que les personnes de sexe masculin.

222. Les dispositifs publics vus par les jeunes initiateurs de projets

Il s'agit dans ce point, d'analyser la relation qui existe entre les jeunes initiateurs de projets et les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises. L'une de nos premières constatations au moment de notre enquête, est le sentiment de méfiance qui s'est instauré chez les personnes interrogées à l'égard de ces dispositifs publics, sachant que ces personnes sont dans le besoin de cette aide publique, car 91% d'entre eux affirment ne pas avoir de moyens propres pour un montage personnel de leur projet.

Sur les 35 personnes que nous avons interrogés, 100% déclarent être informés des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises qui existent en Algérie, surtout les deux dispositifs qui conviennent à leur âge, l'Ansej et l'Angem, mais seulement 46%, soit 16 personnes, déclarent être bien informés sur les avantages accordés, les formules de financement (montage financier) et les modalités de remboursement dans le cadre de ces dispositifs.

Il ressort aussi des résultats de notre enquête, que 60% des personnes questionnées, soit 21, déclarent avoir essayé à un moment de bénéficier de l'un de ces dispositifs. Et au vu de l'accueil qui leur a été réservé lors de leur visite à ses structures, 15 d'entre eux estiment ne pas s'être vraiment bien accueillis, conseillés, orientés ou informés par les agents d'accueil et d'orientation de l'agence, et que le temps qui leur a été accordé par ces derniers, a été en moyenne de 5 minutes, avec un maximum de 10 minutes pour les uns et un minimum d'une minute, pour ne pas dire quelques secondes, pour les autres. En effet, nous l'avons constaté nous même, en faisant une visite d'investigation à l'une de ces structures à Bejaia, lors d'une journée de réception, avec un grand nombre de visiteurs et une petite salle d'accueil, les agents d'orientation n'ont pas le choix : faire passer le maximum de gens en un temps record afin de céder la place aux autres. Le visiteur peut se satisfaire d'une brève entrevue et d'un papier offert par l'agent, où sont précisés les conditions d'éligibilité, le dossier à fournir et les formules de financement. Mal menés parfois, certains porteurs de projets, découvrent le jour même, l'une des premières contraintes auxquelles ils doivent faire face dans la conduite de leurs affaires, si ça aboutit un jour, qui est la contrainte liée aux lourdeurs administratives.

Enfin sur une question relative à leur vision à l'égard de ces dispositifs, 69% s'estiment méfiants quant à la politique de l'Etat dans ses encouragements à la création d'entreprises, surtout chez les jeunes diplômés. Selon leurs affirmations, parmi les faiblesses de ces dispositifs, on peut citer :

- Le manque ou l'inexistence d'une politique de vulgarisation et de sensibilisation surtout auprès de futurs diplômés des universités et des centres de formation,
- Le manque d'informations, de conseils et d'orientations mis à la disposition des porteurs de projets par les structures locales de ces dispositifs,
- Le non suivi du dossier, une fois jugé éligible et transmis à la banque, où cette dernière le met en instance pour une longue période indéterminée, car il suffit de faire le calcul entre les dossiers jugés éligibles et ceux financés par les banques (cf. Chapitre III), et ce, en dépit des consignes de la tutelle, ordonnant toutes les banques publiques à procéder au financement des projets jugés éligibles (Voire les annexes), ce qui pousse ces porteurs de projets à partir à la conquête de relations informelles pour se voire enfin financés par l'institution bancaire, et c'est comme cela que ça aboutit dans la plupart des cas,
- Le manque d'expertise dans l'étude technico-économique des projets par les chargés d'études de ces structures,
- Et enfin, toujours d'après les affirmations des personnes que nous avons interrogées dans le cadre de notre deuxième enquête, ils reprochent à ces dispositifs publics de ne pas accompagner sur le terrain les initiateurs de projets au démarrage de leur activité et de ne se soucier que du remboursement des crédits.

223. Le degré d'information des jeunes initiateurs de projets

Toujours selon les résultats de notre enquête, 57% des personnes interrogées désirent investir dans la branche services, 20% dans l'industrie, 11% dans le bâtiment et travaux

publics, 6% dans l'agriculture en enfin 6% dans l'artisanat.

Ce que nous avons constaté au cours de nos entrevues avec ces jeunes initiateurs de projets, est leur manque d'informations sur le créneau de leur choix. En effet, 64% affirment leur totale ignorance des données clés du secteur dans lequel ils veulent s'investir (Si le marché est porteur ou pas ? S'il est concurrentiel ? Combien est le nombre de concurrents ? Comment s'approvisionner ? Comment commercialiser ?), un grand nombre d'interrogations auxquelles ils ne trouvent pas de réponses. D'où la nécessité de mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets, une banque de données, où ils trouvent tout ce qui est relatif au créneau de leur choix (opportunités d'investissement, clients, fournisseurs,...).

Le manque ou l'inexistence de données, est l'un des faits saillants de la première étape de la création d'une entreprise, qui est *l'initiation ou l'idée du projet*, et qui consiste à l'identification de l'occasion d'affaires et la réflexion et le développement de l'idée d'affaires. Dans l'indisponibilité de ces données, les porteurs de projets seront dans l'obligation d'aller chercher l'information ailleurs, soit chez un cabinet privée de conseils, chose qui n'existe pas en Algérie, soit auprès d'une *Organisation Non Gouvernementale (ONG)*, le cas de l'Association *Touiza-solidarité*, une activité qui n'est pas encore développé dans notre pays. Donc il ne reste q'un seul repère, c'est bien leurs aînés dans le domaine des investissements.

A ce titre, on a aussi constaté l'absence d'un cadre d'échange entre les jeunes initiateurs de projets eux-mêmes d'une part, et entre ces derniers et leurs aînés d'autre part. Du moins, c'est ce que nous révèle notre enquête, car 69% des personnes interrogées (24 personnes) estiment n'avoir jamais demandé l'avis des anciens entrepreneurs opérant dans le secteur de leur choix. Selon leurs dires, ce serait une perte de temps, pour la simple raison que leurs avis seraient démotivants, dans la mesure où un concurrent de plus pour lui est synonyme d'un bénéfice en moins.

Nous avons vérifié cette thèse chez les 11 personnes ayant consulté leurs aînés, 55% (soit 6 personnes) déclarent avoir eu le sentiment de ne pas avoir été les bienvenus dans le groupe, car leurs avis ont été non seulement démotivants mais ils poussent à renoncer carrément à l'idée de création de l'entreprise. Un avis d'après eux, qui prend seulement en considération les risques et les inconvénients de l'activité et non pas les avantages de cette dernière.

Tout compte fait, si l'Etat ne les encourage pas et si leurs aînés dans l'activité les démotivent, leur entourage est la seule et unique source d'énergie qui leur reste. Pour se ressourcer, il faut qu'ils aillent donc demander de l'aide auprès de leurs familles, mais nous verrons que ce n'est pas le cas de tout le monde. Pour les personnes de sexe féminin, elles déclarent que la consultation de leurs familles est un passage obligatoire, un grand paramètre à prendre en considération dès la première étape de leurs projets. Par contre pour les personnes de sexe masculin, certains déclarent que la consultation de leur famille n'est pas obligatoire, le tableau ci-dessous, illustre cette consultation pour les deux genres :

Tableau 51 : Les personnes ayant demandé l'avis de leurs familles

Sexe	Oui	Non	Total
Masculin	15	7	22
Féminin	11	2	13
Total	26	9	35
%	74%	26%	100%

Source : Résultats de l'enquête

D'après les résultats de notre enquête, 32% des personnes interrogées de sexe masculin, soit sept (07) personnes, déclarent n'avoir jamais demandé l'avis de leurs familles, un avis qu'ils estiment sans influence. Par contre, 85% des personnes de sexe féminin, déclarent avoir consulté leurs proches, parents et frères pour les unes et conjoint pour les autres. En totalité, c'est près de trois quarts des personnes enquêtées qui affirment avoir demandé l'avis de leurs familles, un avis qui n'est pas forcément motivant pour l'ensemble, c'est ce que nous illustre ce second tableau :

Tableau 52 : Les personnes ayant demandé l'avis de leurs familles

Sexe	Motivants	Démotivants	*NPC	Total
Masculin	13	2	7	22
Féminin	4	7	2	13
Total	17	9	9	35
%	49%	26%	26%	100%

Source : Résultats de l'enquête

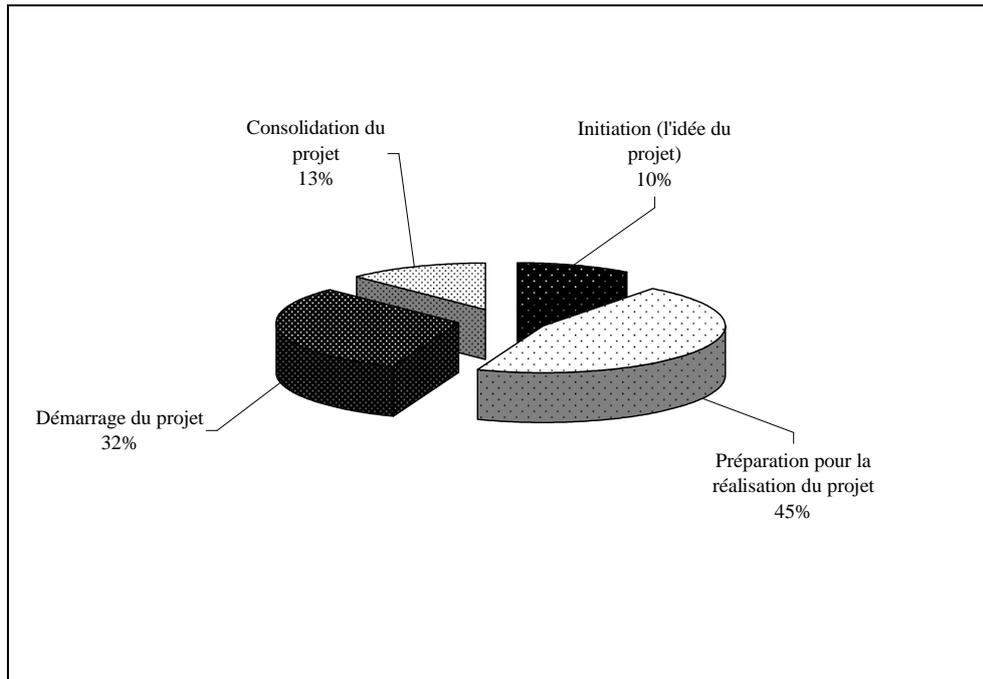
Note : *NPC : Ne sont Pas Concernés (Personnes n'ayant pas demandé l'avis de leur entourage)

La lecture de ce tableau, nous renvoie à conclure que l'entrepreneuriat féminin est encore mal perçu dans notre société. L'avis de la famille, est une des contraintes très sévère à laquelle doit faire face toute femme désirant entreprendre, du moins, c'est ce que nous renseignent les résultats de notre enquête. En effet, sur les 11 personnes ayant demandé l'avis de leurs entourages, sept (07) d'entre elles déclarent que leurs parents et frères les ont démotivés dans leurs projets, par crainte d'échec ou de mésaventure, projet qui selon elles reste en instance, dans le souhait de le relancer dans le futur avec le soutien de leurs conjoints.

Quant aux personnes interrogées de sexe masculin, sur les quinze (15) ayant demandé l'avis de leurs parents et frères déclarent que ces derniers leur ont été d'un grand soutien moral d'abord et financier si le projet avait abouti. Enfin, dans l'ensemble et sans prendre en considération le genre des enquêtés, près de la moitié, soit 49%, estiment que leur seule source d'énergie à entreprendre est bien leur entourage familial.

224. Quelques contraintes à l'initiative entrepreneuriale

Dans ce dernier point d'analyse des résultats de notre enquête, nous tenterons d'énumérer les contraintes auxquelles se heurtent les jeunes initiateurs de projets et enfin par quels mécanismes l'Etat ou la société civile, peuvent leur venir en aide. Mais avant cela, nous verrons, toujours selon leur expérience, quelles sont les étapes de la réalisation de leur projet où ils trouvent plus de difficultés. C'est ce que nous illustre le graphique ci-dessous :

Graphique 30 : Répartition des contraintes des jeunes promoteurs sur les 4 étapes de leur projet

Source : Résultats de l'enquête

Lorsque nous avons confectionné notre questionnaire, nous avons réparti le processus de création d'une entreprise en quatre étapes, comme suit :

Étape 1 (l'idée du projet) : Il s'agit dans cette première étape, de rechercher de l'idée du projet à travers :

- L'observation de la vie quotidienne pour connaître les besoins des gens et de quelle manière ils les satisfont ;
- La visite des salons et des foires ;
- La consultation des catalogues ;
- La discussion avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

Après avoir eu l'idée du projet, on passe à sa validation à travers :

- L'analyse des motivations, savoir-faire, compétences et contraintes professionnelles ;
- La connaissance des forces et des faiblesses des concurrents ainsi que leur manière de fabriquer et de vendre leurs produits.

Selon les résultats de notre enquête, cette première étape, représente à elle seule une moyenne de 10% de l'ensemble de contraintes des personnes interrogées. En effet, selon leurs déclarations, les obstacles de cette étape sont

- L'absence de données économiques (banque de données) sur le secteur de leur choix ;
- La non collaboration de leurs aînés dans le recueillement d'informations nécessaires ;
- Un esprit d'entreprise plus au moins faible.

Ce sont ces trois raisons parmi d'autres qui handicapent les jeunes initiateurs de projets dans la prise de leur décision d'investir et sa validation.

Étape 2 (Préparation pour la réalisation du projet) : Dans cette deuxième étape, on se prépare à la réalisation du projet, il s'agit de :

- La mobilisation des ressources
- La mise en place des financements ;
- L'acquisition et l'installation des équipements ;
- Constitution de l'équipe entrepreneuriale.

Cette deuxième étape, est la plus délicate selon les personnes interrogées, car elle représente en moyenne 45% de l'ensemble de leurs contraintes et près de la moitié du parcours. Deux obstacles font la particularité de cette seconde étape, il s'agit d'abord du montage financier de leurs projets, face à des banques publiques souvent réticentes et trop longues dans le traitement des dossiers, et une lourde administration publique, caractérisée par la bureaucratie, qui impose un grand nombre de démarches pour créer une entreprise. A ces deux obstacles, s'ajoute celui rencontré par les jeunes initiateurs de projets dans le cadre de l'un des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise, à savoir peu d'orientation, peu d'expertise dans l'étude technico-économique de leur projet et enfin le non-suivi de leur dossier une fois transmis à la banque pour un long séjour parfois sans suite.

Étape 3 (Le démarrage du projet) : Il s'agit d'une étape cruciale, car l'entreprise va être confrontée aux réalités de l'environnement, il s'agit de :

- L'enregistrement juridique de l'entreprise
- L'engagement à temps plein dans le projet
- L'aménagement des installations et des équipements
- Le développement du premier produit ou service
- L'embauche des employés
- La réaliser des premières ventes.

Quant à la troisième étape, elle aussi, cruciale dans tout processus entrepreneurial, représente une moyenne de 32% de l'ensemble des contraintes des personnes interrogées. Selon leurs déclarations, l'accompagnement de la part de l'Etat ou d'une ONG serait d'un apport considérable, il leur permettra de faire leurs premiers pas dans le monde des affaires sans erreurs.

Étape 4 (la consolidation du projet) : La première vente du produit ou du service marque l'entrée de l'entreprise dans une nouvelle étape que nous avons appelée « consolidation », étape souvent traitée dans les écrits comme étant celle du « post-démarrage » ou du « développement »⁵, il s'agit de :

- Réaliser des activités de promotion ou de marketing
- Vendre à grandes quantités
- Atteindre le seuil de rentabilité

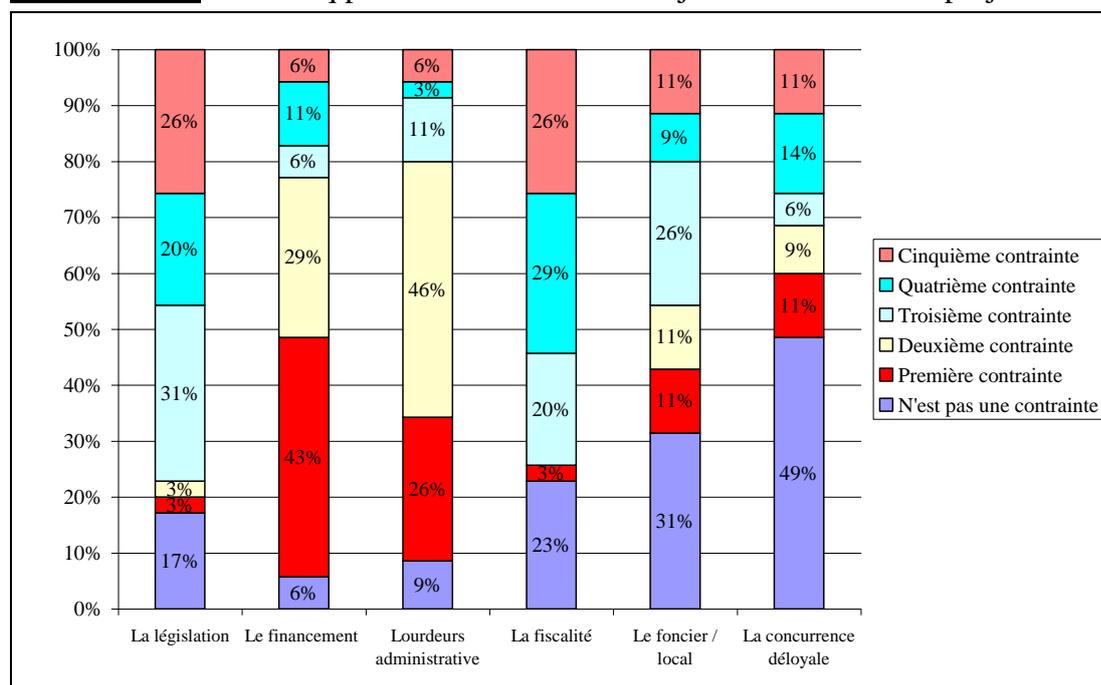
⁵ Louis Jacques FILION, Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et Pme, « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

- Gestion et planification formelle

Enfin une quatrième et dernière étape, bien que les personnes interrogées estiment qu'ils ne sont pas les mieux placés pour la juger, mais selon leur situation actuelle, ils déclarent que cette étape représente une moyenne de 13% de l'ensemble de leurs contraintes. Selon leurs dires, l'une des plus grandes contraintes de cette dernière étape est certainement la persistance des lourdeurs administratives et les problèmes de refinancement.

Toujours à propos des obstacles auxquels se heurtent les jeunes initiateurs de projet et sur une question relative aux cinq premières contraintes des personnes interrogées, leurs réponses sont illustrées par le graphique ci-dessous :

Graphique 31 : Les cinq premières contraintes des jeunes initiateurs de projets



Source : Résultats de l'enquête

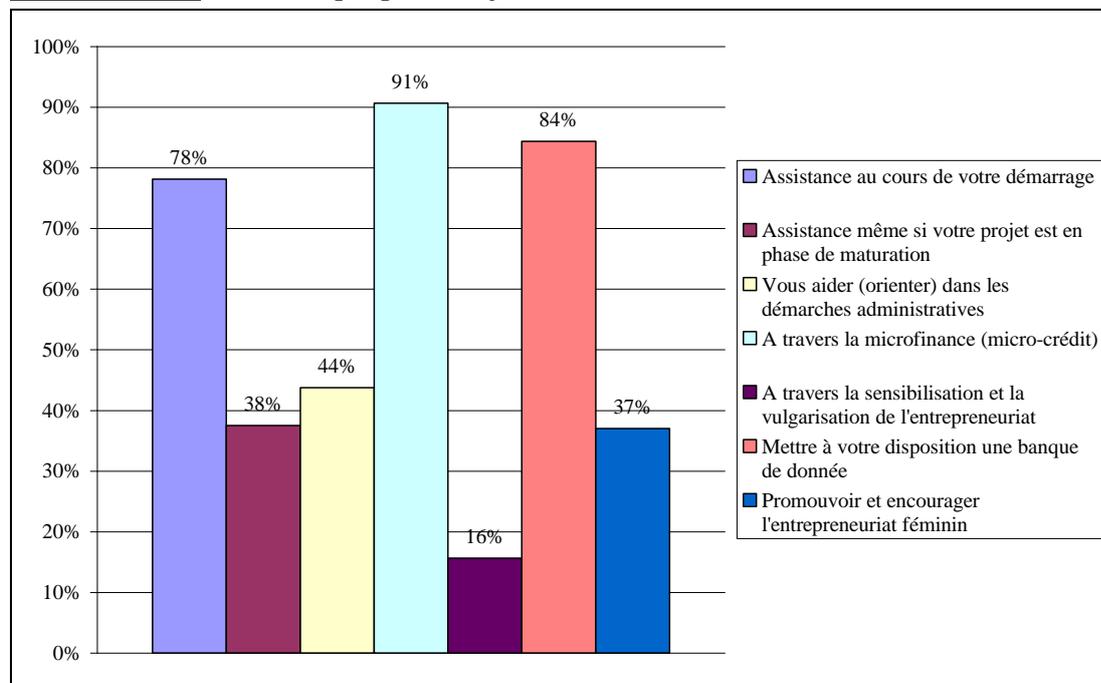
D'après ce graphique, on peut retenir deux remarques relatives aux contraintes auxquelles se heurtent les personnes que nous avons interrogé, il s'agit de :

- *La contrainte du financement* : Celle-ci est classée première par 42% des personnes enquêtées et par 29% comme seconde.
- *La contrainte administrative* : Il s'agit des entraves liées aux lourdeurs administratives, elle est évaluée par 26% des personnes rencontrés comme première contrainte et par 46% comme seconde.

A noter aussi que le foncier et/ou les locaux à usage commercial et la concurrence déloyale, représentent respectivement la première contrainte pour 11% des personnes questionnées et enfin pour la législation et la fiscalité, ils sont troisième au podium des contraintes, respectivement par 31% et 20% des personnes enquêtées.

Enfin, sur une question relative au rôle que peuvent jouer les ONG et la société civile en général dans leur contribution à la réussite de processus de création d'entreprises dans toutes ces étapes, 91% des personnes que nous avons questionnés, étaient unanimes à dire que si ces organisations étaient développées en Algérie, comme dans les autres pays développés, leurs projets qui n'ont pas abouti, auraient pu voir leur jour. Quant aux mécanismes d'interventions, ils sont illustrés par le graphique ci-dessous :

Graphique 32 : Le rôle que peuvent jouer les ONG



Source : Résultats de l'enquête

Cette dernière illustration graphique de notre enquête de terrain, nous renseigne sur certains mécanismes d'intervention des ONG et de la société civile à travers les points suivants :

- *Assistance au cours de votre démarrage* : Sur les 35 personnes interrogées, 78% ont exprimé leur besoin d'assistance et d'accompagnement au cours du démarrage de leurs activités, un souhait exprimé aussi par les entrepreneurs rencontrés dans le cadre de notre première enquête, surtout les bénéficiaires des dispositifs Ansej et l'Angem. En France par exemple, le parrainage permet aux jeunes initiateurs de projets de bénéficier de l'expérience de personnes expérimentées dans le domaine de l'entrepreneuriat, il peut s'agir de cadres dirigeants, d'experts comptables, d'enseignants universitaires ou d'anciens chefs d'entreprises à la retraite. En Algérie, il existe (malheureusement que dans les textes) deux projets allant dans ce sens, il s'agit des pépinières d'entreprises et des centres de facilitation, mais ces deux structures n'arrivent pas à voir réellement le jour.
- *A travers la microfinance (micro-crédit)* : L'expérience des autres nous démontre que les personnes exclues du système bancaire peuvent être bancarisables et ce à travers les Institutions de Microfinance (IMF), des structures qui ne se soucient pas que du remboursement de la dette mais aussi de la réussite de la personne financée. Sur ce point,

91% des personnes interrogées estiment que les ONG et la société civile peuvent agir en développant l'activité de la microfinance.

- *Mettre à votre disposition une banque de donnée* : L'une des faiblesses de tout porteur de projet est l'inexistence de données stistico-économiques relatives aux créneaux de leurs choix, un vrai handicap pour la conception de l'idée d'entreprendre et sa validation. Selon les résultats de notre enquête, 84% des personnes questionnées, estiment qu'il est souhaitable que les mouvements associatifs interviennent dans ce sens afin de concevoir une banque de données au service des jeunes initiateurs de projets. Dernières nouvelles, l'Etat algérien vient de créer un nouveau ministère chargé des prospectus et des statistiques économiques, à l'issue du récent remaniement gouvernemental, dans l'espoir que ce nouveau département produise une information économique fiable.
- *Promouvoir et encourager l'entrepreneuriat féminin* : Ce dernier point que nous n'avons pas prévu dans notre questionnaire, nous a été signalé par les personnes enquêtées de sexe féminin. Pour rappel, notre échantillon comporte 13 femmes (37% de l'ensemble), toutes diplômées, elles sont victime d'une société qui perçoit encore mal l'entrepreneuriat féminin. A travers l'implication de la société civile, elles espèrent que cette dernière parvienne à instaurer une culture d'entreprise chez les femmes, rurales surtout, car ces dernières regorgent de grandes potentialités. L'Angem est pionnière dans ce genre d'initiative, elle prévoit en collaboration avec l'Union Nationale des Femmes Algériennes (UNFA), de faire du porte à porte, dans les milieux urbains comme dans les milieux ruraux, afin de sensibiliser les femmes à entreprendre. Le problème malheureusement ne se réside pas chez les femmes seulement, mais chez leurs familles aussi. Donc il s'agit d'un projet de société qui n'implique pas seulement l'Etat et les mouvements associatifs, mais aussi et surtout, la première cellule de la société qui est la famille (parents, frères et conjoints).

Au terme de ce dernier chapitre de notre étude où nous avons analysé les résultats de notre enquête, nous pourrions conclure que l'activité entrepreneuriale en Algérie s'exerce sous plusieurs contraintes à la fois sociales et économiques.

L'analyse des résultats de notre première enquête auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs, nous a renseignés sur les différentes contraintes socioéconomiques auxquelles se heurtent ces entrepreneurs, il s'agit :

- Contraintes liées au problème de financement ;
- Contraintes liées aux lourdeurs administratives ;
- Contraintes liées à l'absence d'organisation de ces entrepreneurs en associations professionnelles, pour leur permettre de partager leurs préoccupations et d'échanger leurs idées,
- Contraintes liées au manque de clarté de certains textes législatifs.

Quant à notre deuxième enquête réalisée auprès d'un échantillon de 35 personnes ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises, ces résultats nous ont renseigné sur les entraves qui privent les porteurs de projets de leur entrée en activités. Parmi ces entraves, on cite :

- Problèmes d'accès au financement ;
- Manque de banques de données ;
- Absence de cadre d'échange entre les jeunes initiateurs d'une part et entre eux et leurs aînés d'autres parts, les privant ainsi de l'expérience de ces derniers ;
- Lourdeurs administratives dans la démarche de création d'entreprises ;
- Manque d'accompagnement au cours du démarrage,
- Absence du mouvement associatif ;
- Mépris de la société envers l'entrepreneuriat féminin.

Suite aux contraintes que nous avons énumérées et analysées tout au long de ce chapitre, nous pouvons dire que pour pallier à toutes ces insuffisances et pour un meilleur environnement entrepreneurial, il est nécessaire que l'Etat revoie sa politique publique d'aide à la création d'entreprises, avec plus de clarté, de transparence et une meilleure prise en charge des doléances des entrepreneurs. Car ces derniers n'ont pas besoins de beaucoup d'avantages mais plutôt de moins d'entraves. Ce projet, qui est un projet de société, doit impliquer non seulement les pouvoirs publics mais aussi la société civile à travers le bénévolat dans le cadre des mouvements associatifs, la famille qui est la première cellule de la société, les médias qui sont un grand outil de vulgarisation et de sensibilisation, l'université et les centres de formation, avec une meilleur enseignement dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Conclusion de la partie III

Cette partie, réservée exclusivement aux résultats de notre enquête, nous constatons qu'en dépit de toutes les potentialités que possède la wilaya de Bejaia, l'activité entrepreneuriale dans cette région demeure confrontée à plusieurs contraintes que nous avons tenté de démontrer à travers l'analyse des résultats de nos deux enquêtes.

Ces contraintes sont d'ordre social et économique, leur résolution implique en premier lieu l'Etat, ensuite les entrepreneurs eux-mêmes et la société civile. A chacun ses obligations, l'Etat doit instaurer un environnement favorable à l'initiative entrepreneuriale, les entrepreneurs doivent s'unir entre eux-mêmes en association professionnelles, partager leurs préoccupations et constituer ainsi une force importante dans la promotion de l'entrepreneuriat, bien évidemment, en tendant la main aux futurs candidats à l'entrepreneuriat. Enfin, la société civile, peut s'impliquer à travers la solidarité, ce que nous démontre l'expérience des autres pays et c'est malheureusement ce qui manque en Algérie.

Conclusion générale

Au terme de notre étude sur les contraintes socioéconomiques liées à l'activité entrepreneuriale en Algérie, nous avons constaté que l'entrepreneur algérien fait encore face à plusieurs obstacles liés à son environnement qui entravent son activité, et ce, en dépit de toutes les séries de réformes entreprises depuis l'engagement du pays dans la voie de l'économie de marché.

L'Algérie a, certes, fait des progrès en matière de promotion de l'entrepreneuriat, avec un regain d'intérêt affiché au cours de cette dernière décennie à l'égard de l'entrepreneur et de la petite et moyenne entreprise. A ce titre, il suffit de faire une lecture de la législation en matière d'investissements privés dans le cadre de la politique publique prônée à partir du code des investissements d'août 2001, suivi de la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, promulguée à la fin de la même année. Mais vingt ans après l'ouverture à l'économie de marché et dix ans après les récentes séries de réformes, le bilan en matière d'investissement privé est loin d'être à la hauteur des attentes, pour ne pas dire décevant. La cause est que cette volonté affichée à travers les textes législatifs, n'est pas conjuguée sur le terrain et c'est la réalité de ce dernier qui nous le démontre.

Pour rappel, l'objet de notre étude, est d'identifier les contraintes socioéconomiques à l'activité entrepreneuriale en Algérie. Tout au long de notre modeste contribution nous avons procédé d'abord par un rappel théorique relatif à notre thème, une collecte de données auprès de certains organismes d'aide à la création d'entreprises (Ansej, Angem et Cnac) et enfin une enquête de terrain. Ce qui nous a permis, en connaissance de cause, d'émettre quelques recommandations pour un meilleur environnement entrepreneurial. Mais avant cela, nous ferons un bref rappel des différentes étapes de notre travail et les enseignements que nous avons pu tirer.

La première partie qu'on a intitulée : « *L'entrepreneur et son environnement socioéconomique* », est une sorte d'assise théorique à notre étude. Dans son premier chapitre, nous nous sommes référé à l'histoire de la pensée économique pour comprendre l'évolution de la notion d'entrepreneur où nous avons tenté de réexaminer la théorie économique de l'entrepreneur, pour, d'une part, comprendre l'évolution du concept, prendre la mesure de la diversité des écoles de pensée et pour, d'autre part, nous permettre d'accéder à une meilleure compréhension des cas de figures et des formes de l'entrepreneur. Ces théories nous ont enseignés que le comportement de l'entrepreneur constitue un élément non négligeable dans le processus entrepreneurial. Acteur économique incontestable chez certains auteurs et négligeable chez les autres, avec sa capacité de jugement rapportée dans les écrits de Jean Baptiste Say à son esprit capitaliste chez Marx et Weber. Un innovateur (*destruction créatrice*) selon la théorie de J. Schumpeter jusqu'à son caractère de preneur de risque dans un environnement incertain, définit par I. Kirzner et F. Knight.

Toujours dans le cadre théorique de notre étude, le deuxième chapitre, nous a renseigné qu'au delà de la simple volonté d'entreprendre et de la capacité à réunir des compétences particulières pour réaliser des projets, l'environnement socioéconomique, s'il est propice, contribue fortement au succès, comme dans le cas contraire, il peut être à l'origine de l'échec et de l'entrave aux initiatives. En s'inspirant du rapport de la Banque Mondiale¹, pour instaurer un climat d'investissement favorable à l'initiative entrepreneuriale, les pouvoirs publics doivent agir à la résolution de quatre problèmes interdépendants, il s'agit de : *Stabilité et sécurité, réglementation et fiscalité, financements et infrastructure et enfin la main d'oeuvre et marchés du travail*. A cet effet, il est nécessaire de prôner une politique macroéconomique saine, d'instaurer un environnement microéconomique propice et un environnement juridique, réglementaire et administratif favorable.

Après avoir établi une assise théorique à notre thème, on est passé au cas de l'Algérie et son expérience dans la promotion de l'entrepreneuriat. Ce point a fait l'objet d'une deuxième partie qu'on a intitulé : « *Entrepreneuriat en Algérie : Dynamisme et limites socioéconomiques* ». Le premier chapitre de cette partie est un état des lieux de la politique de l'Etat en matière d'encouragement à l'initiative privée, et ce, à travers les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises qui existent. Ce chapitre nous a révélé l'écart important qui existe entre le nombre de dossiers éligibles dans le cadre de ces dispositifs et ceux financés par les banques, une des grandes failles de cette politique publique. Il nous a révélé aussi, le paradoxe existant entre les textes législatifs et la réalité du terrain, dans le cadre de la politique de l'Etat en matière de promotion de la petite et moyenne entreprise. Avec des retards considérables dans la mise en œuvre de la politique de mise à niveau des Pme, un faible bilan pour l'Agence Nationale de Développement de la Pme (ANDPME), la Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement (CGCI-Pme) et le Fonds de Garantie des Crédits aux Pme (FGAR) et enfin les pépinières d'entreprises et les centres de facilitations qui existent dans les textes depuis février 2003 et qui tardent malheureusement à voir le jour.

Le deuxième chapitre de cette partie consacrée à l'entrepreneuriat en Algérie, est un essai d'explication à la faible création d'entreprises en Algérie, où nous avons tenté d'énumérer les principales contraintes à la fois économiques et sociales qui freinent l'activité entrepreneuriale en Algérie. En effet, avec une densité 924 Pme pour 100 000 habitants (Année 2008) et un nombre de 80 Pme créées pour la même tranche d'habitant, toujours à la même année, on a estimé que ces chiffres sont faibles par rapport à ceux enregistrés dans les pays développés, de même chez nos voisins marocains et tunisiens. Les causes sont diverses et on a cité que quelques unes, les plus répandues, à l'image de la contrainte du financement, de la défaillance de l'administration, du foncier, de l'absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs et le faible rôle de la société civile et des collectivités locales dans la vie économique des Pme

¹ Rapport sur le développement dans le monde 2005 : Un meilleur climat d'investissement pour tous.

Enfin, la troisième et dernière partie, que nous avons intitulé « *Terrain d'étude, méthodologie de la recherche et résultats de l'enquête* », nous a permis de vérifier nos hypothèses, à travers l'analyse des résultats des deux enquêtes que nous avons menées. Ces enquêtes nous ont renseignés d'abord sur les opportunités d'investissements dont regorge la wilaya de Bejaia et son important gisement de main d'œuvre. On a vu que malgré la quatrième place au niveau national qu'occupe la wilaya en terme de nombre d'entreprises, avec 14 946 Pme recensées au 1^{er} semestre 2009², le bilan de l'activité entrepreneuriale demeure insuffisant, si on le compare aux atouts humains et géographiques de la région. En effet, comme toutes les autres régions du territoire national, la wilaya de Bejaia est caractérisée par un environnement socioéconomique qui entrave les entrepreneurs et les porteurs de projets dans leurs initiatives, c'est d'ailleurs ce que nous a révélé notre investigation.

La première enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de 70 entrepreneurs, a révélé que les entrepreneurs en activité, sont d'abord entravés par les lourdeurs administratives et l'interprétation de certains textes législatifs à la guise de chaque administrateur. Vient après, le problème du financement, où on a vu que 64% des entrepreneurs enquêtés, ont procédé au montage financier de leur projet, soit par leur épargne personnelle ou par emprunt chez des amis ou des proches (famille), ce qui nous renseigne du degré de méfiance qu'il y'a entre les entrepreneurs et les institutions bancaires. Autres renseignements de cette enquête, on a constaté l'absence d'un cadre d'échange entre les entrepreneurs.

Quant à la deuxième enquête que nous avons menée auprès d'un échantillon de 35 personnes ayant renoncé à l'idée de création de leurs entreprises, celle-ci nous a renseigné sur les contraintes qui privent les futurs candidats à l'entrepreneuriat de réussir leur initiative. En effet, on a constaté à travers notre investigation que les jeunes porteurs de projets, comme leurs aînés, font face à la contrainte de financement, d'où la nécessité de développer une finance plus adaptée à cette catégorie de jeunes investisseurs. On a constaté aussi le manque d'accompagnement approuvé par les personnes interrogées, un sentiment de solitude dans un environnement caractérisé par l'inexistence de données statistiques (*Banque de données*) sur l'activité économique de la région (Potentialités de la région, opportunités d'investissements, les créneaux porteurs, ...etc.). A cet effet, on a constaté le vide laissé par le mouvement associatif, qui peut fortement contribuer à l'assistance de ces porteurs de projets, à travers la sensibilisation, l'orientation et l'accompagnement durant la période d'incubation. De même, on a constaté l'inexistence d'une mutualité entre ces jeunes porteurs de projets et les entrepreneurs déjà en activité. Enfin un dernier renseignement de cette enquête, ces sont ces femmes que nous avons interrogées et qui ont les même facultés que les hommes pour entreprendre, qui hélas, se trouvent otages d'une société qui perçoit encore mal l'entrepreneuriat féminin, alors qu'elles aussi, peuvent réunir leurs compétences et réussir dans leurs initiatives.

² Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009.

Après ce bref rappel sur les renseignements que nous avons pu tirer de notre étude, et ce, à travers les différentes démarches de notre recherche, nous pouvons enfin valider les hypothèses émises dans notre problématique quant aux contraintes à l'activité entrepreneuriale en Algérie. A savoir, Les barrages mis en place par le système bancaire et les lourdeurs administratives et à l'absence de cadre d'échange entre les jeunes entrepreneurs.

Suite à notre enquête menée dans le cadre de notre étude et à l'analyse des ses résultats, s'il nous est demandé d'attribuer une mention à l'Algérie, comme à la région de Bejaia, en matière de promotion d'entrepreneuriat, nous dirons que : « *L'Algérie / Bejaia peut mieux faire* ». Car il suffit seulement de conjuguer la volonté affichée dans les textes législatifs, d'assouplir l'administration et de lutter contre le phénomène de la bureaucratie et de la corruption, qui prennent de plus en plus d'ampleur en Algérie. A la question « *Si l'Algérie / Bejaia peut-elle compter sur ses entrepreneurs ?* », la réponse est « *Oui* », mais il doivent faire preuve de patience et de persévérance et surmonter les entraves, nées de la politique économique publique et des pratiques bureaucratiques. Ils doivent, de leur côté, faire des efforts de stratégie, de gouvernance, d'organisation et de gestion. Enfin et en guise de conclusion, nous recommandons aux pouvoirs publics de :

- Appliquer les textes législatifs existants, avec clarté et transparence ;
- Alléger les procédures de demandes de prêts ;
- Régler le problème du foncier ;
- Alléger les procédures administratives liées à la bureaucratie ;
- Promouvoir des institutions de microfinance IMF ;
- Vulgariser la culture entrepreneuriale en impliquant la société civile ;
- Encourager l'entrepreneuriat féminin ;
- Promouvoir l'enseignement de l'entrepreneuriat et la formation de entrepreneurs ;
- Mettre une banque de données la disposition des entrepreneurs et des porteurs de projets ;
- Créer des structures d'accompagnement efficaces ;
- Former le personnel des différents dispositifs (Ansej, Angem, Cnac, ...) ;
- Développer la solidarité et l'entraide à travers les mouvements associatifs.

I. Ouvrages

1. ABEDOU (Abderrahmane), BOUYACOUB (Ahmed), LALLEMENT (Michel) & MADOU (Mohamed), (Ouvrage Collectif) : « Entrepreneur et Pme : Approches algéro-françaises », L'HARMATTAN, Paris 2004.
2. ABEDOU (Abderrahmane), BOUYACOUB (Ahmed), LALLEMENT (Michel) & MADOU (Mohamed), (Ouvrage Collectif) : « De la gouvernance des PME-PMI : Regards croisés France – Algérie », L'HARMATTAN, Paris 2006.
3. ARDILLY (Pascal) (Sous la direction de) : « Echantillonnage et méthodes d'enquêtes », Editions Dunod, Paris 2004.
4. ARKOUN (Mohamed) (Traduit de l'arabe par) : « Le Coran », Editions Garnier-Flammarions, Paris 1970.
5. BELATTAF (Matouk) : « Localisation des activités et aménagement du territoire : Aspects théoriques et pratiques », Office des Publications universitaires, Alger, Mars 2009
6. BENACHENHOU (Abdelatif) : « Les entrepreneurs Algériens », OPU éditions. Alger 2007
7. BENBITOUR (Ahmed) : « L'Algérie au troisième millénaire : Défis et potentialités », Editions MARINOOR, Alger 2000.
8. BOURDIEU (Pierre) : « Sociologie de l'Algérie », Collection « Que sais-je ? » n° 802, Presse Universitaire de France, Paris 1974.
9. BOUTLLIER (Sophie) & UZUNDIS (Dimitri) : « L'Entrepreneur : Une analyse socio-économique », Editions Economica, Paris 1995.
10. CASSON (Mark) : « L'Entrepreneur », Editions Economica, Paris 1991.
11. DE SOTO (Hernando) : « Le mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs », Editions Nouveaux Horizons, Paris 2002.
12. DRUCKER (Peter) : « Structure et changement », Village Mondiale, Paris 1996.
13. ESPOSITO (Marie-claude) & ZUMELLO (Christine) : « L'Entrepreneur et la dynamique économique : Approche anglo-saxonne », Editions Economica, Paris 2003.
14. FAYOLLE (Alain) : « Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre », Editions Dunod, Paris 2004.
15. GHIGHLIONE (Redolphe) & BENJAMIN (Matalon) : « Les Enquêtes sociologiques : Théories et pratique », 6^{ème} édition, Editions Armand Colin, Paris 2008.
16. HERNANDEZ (Emile-Michel) : « Le processus entrepreneurial : Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », L'HARMATTAN, Paris 1999.
17. HUBERMAN (A.Michael) & B.MILES (Matthew) : « Analyse des données qualitatives », 2^{ème} édition française, Editions De Boeck Université, Bruxelles, 2005.
18. KEYNES (J.M) : « La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie », Editions Payot, Paris 1969.
19. KIRZNER (Israël) : « Concurrence et esprit d'entreprise », Editions Economica, Paris 2005.

20. LIABÈS (Djilali) : « Capital privé et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982 : Proposition pour une analyse de couches sociales en formation », Centre de Recherche en Economie Appliquée, CREA 1983.
21. MARX (Karl) : « Le Capital Livre I », disponible en pdf sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/Marx_karl/capital/capital_livre_1/capital_livre_1_3/fichiers_MIA/Capital_1_1_s7.pdf
22. NYSSSEN (Hubert) : « L'Algérie en 1970 : Telle que je l'ai vue », Arthaud Edition, Paris 1970.
23. PONSON (Bruno) & SCHAAN (Jean-Louis) : « L'esprit d'entreprise : Aspect managériaux dans le monde francophone », Journées scientifiques du réseau thématique de recherche « entrepreneuriat » de l'Université des réseaux et d'expression française, Ottawa, 19-20 septembre 1991, Edition John Libbey Eurotext, Paris 1993.
24. SAADI (Nacer-Eddine) : « La privatisation des entreprises publiques en Algérie, OPU », Université Pierre Mendès Grenoble, 2^{ème} Edition 2006.
25. SAY (Jean Batiste) : « Traité d'économie politique » Tome I, (Ouvrage présenté par Mohammed Tahar BOUHOUCHE) ENAG EDITION, Alger 1990.
26. SAY (Jean Batiste) : « Traité d'économie politique » Tome II, (Ouvrage présenté par Mohammed Tahar BOUHOUCHE) ENAG EDITION, Alger 1990.
27. SCHUMPETER (Joseph) : « Théorie de l'évolution économique », Editions Dalloz, Paris 1999.
28. SCHUMPETER (Joseph) : « Capitalisme, socialisme et démocratie », disponible sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/1.pdf
29. SERVET (Jean-Michel) : « Banquiers aux pieds nus : La microfinance », Editions Odile Jacob, Paris 2006.
30. SERVET (Jean-Michel) : « La Microfinance en Asie : Entre traditions et innovations », Editions Karthala, Paris 2005.
31. SOMBART (Werner) : « LE BOURGEOIS : Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne », LIVRE I, 1913, disponible en support numérique sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/sombart_werner/le_bourgeois/1.pdf
32. SOMBART (Werner) : « LE BOURGEOIS : Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne », LIVRE II, 1913, disponible en support numérique sur le site : http://classiques.uqac.ca/classiques/sombart_werner/le_bourgeois/2.pdf
33. TRIBOU (Gary) : « L'Entrepreneur musulman », L'HARMATTAN, Paris 1995.
34. VERSTAETE (Thierry) (sous la direction de) : « Histoire d'entreprendre : Les réalités de l'entrepreneuriat », Editions Management et Société, Paris 2000.
35. WEBER (Max) : « L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme », Editions GALLIMARD, Paris 2003.
36. YUNUS (Muhammad) (Préface de) : « Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté », (ouvrage collectif sous la direction éditoriale de Pascal de Lima), Editions Jean-Claude Lattès, Paris 2007.

II. Articles

1. AIT SIDHOUM (Houria) : « La dynamique et les déterminants de la création des PME : cas de la wilaya de Bejaia », Création d'entreprises et territoires», Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
2. AKNINE SOUIDI (Rosa) : « Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : Le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprise, Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
3. ASSALA (Khalil) : « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME «L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse
4. ASSALA (Khalil) & TOUNÉS (Azzedine) : « Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens », 5^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat - Sherbrooke - Canada - Octobre 2007.
5. AYADI (Ghassen) : « Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes », XII^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Les Côtes de Carthage – 3, 4, 5 et 6 juin 2003.
6. BARES (Frank) : « La mutation de l'accompagnement à la création d'entreprises : regards croisés d'une déclinaison locale de la politique nationale », 7^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME 27, 28 et 29 Octobre 2004, Montpellier.
7. BEDRANI (Slimane) : « Nouveaux entrepreneurs dans la transition à l'économie de marché : les entrepreneurs ruraux », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro: 40. 2^{ème} trimestre 1997.
8. BOUKRIF (Moussa) & BELATTAF (Matouk) : « Politique algérienne d'insertion des jeunes dans le cas de la micro-entreprise : Entre logique économique et vision sociale », 2^{èmes} Rencontres Jeunes & Sociétés en Europe et autour de la Méditerranée, Marseille, les 24-26 octobre 2005.
9. BOUKRIF (Moussa) & MADOU (Mohamed) : « De l'économie administrée à l'économie de marché : Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie », La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 1^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
10. BELATTAF (Matouk) : « L'aide à la création d'entreprises et dynamique de l'emploi : évaluation de l'expérience de la micro-entreprise dans la wilaya de Bejaia », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro: 58. 4^{ème} trimestre 2001.
11. BELATTAF (Matouk) : « Les déterminants de la localisation des entreprises et attractivité des territoires dans les pays en développement : cas des délocalisations et des IDE dans le bassin méditerranéen » in Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia les 21 et 22 juin 2006.

12. BELATTAF (Matouk) & MOULOUD (Abdenour) : « Climat institutionnel de l'investissement des PME Maghrébines : Etude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie », Colloque international, Pme Maghrébines : Facteurs d'intégration régionale, Tlemcen – Algérie : Les 27 et 28 Mai 2009.
13. BELATTAF (Matouk) & MOULOUD (Abdenour) : « Entrepreneuriat en Algérie : Entre dynamisme et limites institutionnelles », Premières Journées Scientifiques Internationales sur l'Entrepreneuriat, L'entrepreneuriat : Formations et opportunités d'affaires, Biskra – Algérie, les 06, 07 et 08 Avril 2010.
14. BELMIHOUB (Mouhand-Cherif) : « La réforme administrative en Algérie : Innovations proposées et contraintes de mise en œuvre », Forum euro-méditerranéen sur les innovations et les bonnes pratiques dans l'administration, Tunis 15-17 juin 2005.
15. BELMIHOUB (Mouhand-Cherif) : « Le comportement de l'entrepreneur privé face aux contraintes institutionnelles : approche à partir de données d'enquêtes et de panels sur la PME privée en Algérie », Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
16. BELMIHOUB (Mouhand-Cherif) : « Les rigidités institutionnelles face aux transformations économiques en Algérie : un problème de gouvernance », in Special workshop on public administrations in arab-mediterranean countrie, Madrid, INAP, 19-22 Septembre 2007.
17. BOUKELLA (Mourad) & BOUAITA (Ahmed) : « Entrepreneurs et milieu entrepreneurial : Cas des IAA dans la région de Bejaia », Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
18. BOUKHARI (Mohamed) : « Rôle de l'État vis-à-vis des TPE/PME dans un pays nouvellement adhérent à l'économie de marché : cas de l'Algérie », La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
19. BOUMGHAR (M.Y) : « La relation PME-Banque : Un essai de compréhension », Centre de Recherches en Economie Appliqué au Développement, Document de travail n°02/2006 – CREAD – Octobre 2006.
20. BOURDIEU (Pierre) : « Le capital social: notes provisoires », Actes de la recherche en sciences sociales, n° 31, Paris 1980.
21. BOUTALEB (Kouider) : « La problématique de la création d'entreprises face aux contraintes socio-économiques de l'environnement local en Algérie », Colloque International : « Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 3-4 Décembre 2006.
22. BOUTLLIER (Sophie) : « L'économie de l'entrepreneur ou l'entrepreneur deus ex machina du capitalisme? », Cahier n°146 du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du Littoral Côte d'Opale, Mars 2007, document disponible sur le site : <http://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2007/03/doc%20146.pdf>
23. BOUTLLIER (Sophie) & UZUNDIS (Dimitri) : « Enseigner la fonction d'entrepreneur à propos du DESS « Entrepreneuriat et Redéploiement Industriel », Document de travail n°22 du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du Littoral

Côte d'Opale, Février 1999, Disponible sur le site : <http://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2007/04/doc22.pdf>

24. BOUYACOUB (Ahmed) : « Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro: 40. 2ème trimestre 1997.
25. DAOUD (Sultana) : « Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : cas de l'Algérie », La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
26. DAHMANI (Ahmed) : « L'État dans la transition à l'économie de marché. L'expérience algérienne des réformes », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro: 50. 4ème trimestre 1999.
27. FILION (Louis Jacques) : « Étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes », L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
28. HERNANDEZ (Emile-Michel) : « Enseigner l'entrepreneuriat à une population étudiante : Possibilités et limites », Actes du 1^{er} congrès de l'académie de l'entrepreneuriat « Enseignement et entrepreneuriat : Rôle des institutions de formation, programmes, méthodes et outils », Actes édités par le Pôle Universitaire Européen, Lille nord - Pas de Calais-, Novembre 1999.
29. LEGHIMA (Amina) & MEGUELTI (Sonia) : « Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées », Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.
30. LIABÈS (Djillali) : « Entreprises, entrepreneurs et bourgeoisies d'industrie en Algérie. Quelques éléments pour une sociologie de "l'entreprendre" », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro 01. 1er trimestre 1984.
31. LIABÈS (Djillali) : « Qu'est-ce qu'entreprendre ? Éléments pour une sociologie des espaces productifs », Revue trimestrielle publiée par le Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD), Numéro 11. 3ème trimestre 1987.
32. MADOUÏ (Mohamed) : « De l'économie administrée à l'économie de marché : Vers la réhabilitation de l'entrepreneur et de la petite entreprise en Algérie », Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia les 21 et 22 juin 2006.
33. MELBOUCI (Leïla) : « De l'économie administrée à l'économie de marché : quelles stratégies pour l'entrepreneur algérien face à la concurrence mondiale ? » 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

34. PERRET (Cécile) : « Coopération, confiance et encastrement : L'expérience des *Nuclei* d'entreprises en Algérie », IREGÉ, Université de Savoie, article accessible sur : <http://www.nucleus-international.net>
35. PERRET (Cécile) : « Capital social et *Nuclei* d'entreprises en Algérie », Colloque international, Pme Maghrébines : Facteurs d'intégration régionale, Tlemcen – Algérie : Les 27 et 28 Mai 2009
36. TAHRAOUI (Mohammed) : « Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes : Cas de la Société Générale Algérie », Centre de Documentation Economique et Sociale, Oran, accessible sur : <http://www.cdesoran.org/doc/tahraoui28.pdf>.
37. TESSA (Ahmed) : « La fiscalité : Un instrument de financement du développement local », Colloque international « L'articulation espace local-espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université de Bejaia juin 2006
38. ZORELI (Mohamed-amokrane) : « Mesures de soutien public et développement de territoires par Pme/Pme en Algérie », Création d'entreprises et territoires », Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.

III. Rapports et Documents

1. Agence Française de Développement (AFD) en collaboration avec le ministère des finances algérien : « Bancarisation de masse en Algérie : Opportunités et défis », Rapport final de la mission conjointe du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Juin 2006 .
2. Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière : « Note de conjoncture du foncier économique », éditée par l'Aniref, juillet 2009. Disponible sur : www.aniref.dz
3. Banque Mondiale : « World development report 2005: A better investment climate for everyone », Publication de la Banque Mondiale, 2005.
4. Commission Européenne : « Promouvoir l'entrepreneuriat à la télévision et dans les autres médias audiovisuels », Rapport du groupe d'experts de la commission européenne : Direction générale Entreprises & Industrie, Décembre 2007.
5. Conseil National Economique et social : « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », Alger 2003
6. Conseil National Economique et social : « La configuration du foncier en Algérie : Une contrainte au développement économique », Rapport de la Commission Perspectives de Développement Economique et Social, , Alger, Mai 2004.
7. Doing Business 2009 : « Comparaisons des réglementations dans 181 pays » ; Publication conjointe de la Banque mondiale et de la Société financière internationale, Année 2008.
8. France Initiative : « Réussir le parrainage d'un nouvel entrepreneur : Guide à l'usage des parrains engagés dans les plateformes France Initiative », France Initiative, décembre 2009. Disponible sur le site : www.france-initiative.fr.
9. Gouvernement Français : « Les enjeux du développement de l'enseignement de l'entrepreneuriat en France », (Rapport d'étude réalisé par Alain Fayolle), disponible sur le site : <http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/rapport/fayolle/fayolle.rtf>

10. Ministère de la petite et moyenne entreprises et de l'artisanat : « Actes des assises nationales de la Pme », Document de synthèse, Publié par le ministère de la petite et moyenne entreprises et de l'artisanat, Janvier 2004
11. Organisation de Coopération et de Développement Économiques : « Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie », Document de travail No. 85, Réalisé dans le cadre du programme de recherche: Relations entre le secteur informel et les administrations et le pouvoir politique, OCDE, Mars 1993.
12. Organisation de Coopération et de Développement Économiques : « Surmonter les obstacles à la mise en oeuvre des stratégies de simplification administrative : Orientations destinées aux décideurs », ISBN 978-92-64-06063-0, OCDE 2009.
13. Organisation de Coopération et de Développement Économiques « l'expropriation indirecte et le droit de réglementer dans le droit international de l'investissement », Direction des affaires financières et des entreprises, Documents de travail sur l'investissement international, Numéro 2004/4, OCDE, Septembre 2004.
14. Organisation de Coopération et de Développement Économiques « Les pépinières d'entreprises à travers le monde : Etudes de cas », Les Editions de l'OCDE 1999.
15. Organisation de Coopération et de Développement Économiques : « Promouvoir l'entrepreneuriat et les Pme innovantes dans une économie mondialisée : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », la 2^{ème} conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises, Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004.

IV. Revues et Bulletins d'information

1. Revue de Gestion & Entreprise, Publication trimestrielle de l'Institut National de la Productivité et du développement Industriel, INPED-Bourmerdes, Numéro spécial : Assises nationales de la PME, Janvier-Avril 2004.
2. Revue *Perspectives*, éditée par le Forum des chefs d'Entreprises, Numéro 01, Septembre 2008. Disponible sur le site du FCE : www.fce.dz
3. Revue *Recherche économique et managériale*, Université de Biskra, n°2, Décembre 2007.
4. Annuaire statistique de la Direction de la Planification et de l'Aménagement du Territoire de la wilaya de Bejaia, Editions 2000 – 2010.
5. Bulletin d'Information statistique n°12 - Ministère de la Pme et de l'artisanat, Indicateurs de l'année 2007.
6. Bulletin d'Information statistique n°13 - Ministère de la Pme et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2008.
7. Bulletin d'Information statistique n°14 - Ministère de la Pme et de l'artisanat, Indicateurs de l'année 2008.
8. Bulletin d'Information statistique n°15 - Ministère de la Pme et de l'artisanat, 1^{er} semestre 2009.
9. Bulletin d'information trimestriel n°0, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Décembre 2008.
10. Bulletin d'information trimestriel n°1, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Mars 2009.

11. Bulletin d'information trimestriel n°2, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Juillet 2009.
12. Bulletin d'information trimestriel n°3, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Octobre 2009.
13. Bulletin d'information trimestriel n°4, édité par l'Agence National d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), Janvier 2010.

V. Mémoires et thèses

1. AMGHAR (Malek) : « Essai d'analyse de la contribution de la dynamique entrepreneuriale au développement du territoire », Cas Bordj Bou Arreridj. Mémoire de Magister, UAM Bejaia, 2009.
2. BENALLAOUA (Abdoune) : « Contribution à l'étude de la localisation des entreprises en Algérie, Cas de la wilaya de Bejaia ». Mémoire de Magister, UAM Bejaia, 2002.
3. GANI (Nassima) : « Contribution du système bancaire au développement du secteur privé depuis 1990, Cas de la wilaya de Bejaia ». Mémoire de Magister, UAM Bejaia, 2003.
4. IDER (Menad) : « Essai d'analyse de la relation entre le capital humain et la dynamique industrielle dans la wilaya de Bejaia ». Mémoire de Magister, UAM Bejaia, 2005.
5. MALEK (Naïma) : « La décision d'investissement et son financement dans le secteur privé national ». Mémoire de Magister, UAM Bejaia, 2003.

VI. Lois, Décrets et Ordonnances

1. Loi n°63-277 du 26.07.1963 portant code des investissements, publiée dans le JO n° 53 du 02.08.1963
2. Ordonnance n° 66-284 du 15 .09.1966 portant code des investissements, publiée dans le JO n°80 du 17.09.1966
3. Loi 82-11, du 21 août 1982, relative à l'investissement économique privé national
4. Décret n° 83-98 du 29 janvier 1983 portant création de l'Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé, par abréviation « OSCIP ».
5. Décret législatif n° 93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, publié dans le JO n°64 du 10 octobre 1993
6. Ordonnance n° 01-03 du 20 Août 2001, relative au développement de l'investissement
7. Loi n°01-18 du 12 décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la PME,
8. Ordonnance 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009
9. Décret exécutif n°96-296 du 08 décembre 1996 fixant les statuts de l'Agence Nationale de soutien à l'Emploi des Jeunes « Ansej ».
10. Décret exécutif n°96-295 du 8 décembre 1996 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-087, Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes
11. Décret présidentiel n° 04-13 du 22 janvier 2004 relatif au dispositif du micro-crédit
12. Décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'Agence National de Gestion du Micro Crédit « Angem ».

13. Décret exécutif n° 04-15 du 22 janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordés aux bénéficiaires du Micro crédit.
14. Décret exécutif n° 04-16 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut du Fonds de Garantie Mutuelle des Micros Crédits
15. Décret exécutif n°94-188 du 06 Juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage « Cnac ».
16. Décret exécutif n°04-01 du 3 janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance-chômage.
17. Décret exécutif n° 05- 165 du 3 mai 2005, portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de la Pme « Andpme ».
18. Décret exécutif n° 06-240 du 4 juillet 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-124 intitulé .Fonds national de mise à niveau des Pme, modifié et complété par le décret exécutif n° 07-101 du 29 mars 2007.
19. Décret exécutif n°373-02 du 11 novembre 2002, portant création et fixant les statuts de du Fonds de Garanties des Crédits à la petite et moyenne entreprise « FGAR ».
20. Décret présidentiel n°04-134 du 19 avril 2004, portant statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les Pme « CGCI-PME ».
21. Décret exécutif n° 03-80 du 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du Conseil National Consultatif pour la promotion des Pme « CNC ».
22. Décret exécutif n° 03-79 du 25 février 2003 fixant la nature juridique, les missions et l'organisation des centres de facilitation des petites et moyennes entreprises
23. Décret exécutif n° 03-80 du 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des Pme
24. Ordonnance 03-11 du 26 août 2003, relative à la Monnaie et au Crédit
25. Ordonnance n° 74-26 du 20 février 1974 portant constitution des réserves foncières communales
26. Décret n° 73-45 du 28 février 1973 portant création d'un comité consultatif pour l'aménagement des zones industrielles.
27. Décret n° 84-55 du 3 mars 1984 relatif à l'administration des zones industrielles
28. Ordonnance n° 08-04 du 1er septembre 2008 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement.
29. Décret exécutif n° 09-152 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement.
30. Décret exécutif n° 09-153 fixant les conditions et modalités de concession des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes et des actifs excédentaires des EPE.
31. Décret exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007 portant création de l'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière « Aniref » et fixant ses statuts, publié dans le Journal Officiel n° 27 du 25 avril 2007.

32. Décret exécutif n°07-120 du 23 avril 2007 portant création du Comité d'assistance à la localisation et à la promotion des investissements et de la régulation du foncier « Calpirf », publié dans le Journal Officiel n° 27 du 25 avril 2007
33. Loi n° 90- 08 du 07 avril 1990 relative à la commune
34. Loi n° 90-09 du 07 avril 1990 relative à la wilaya.

VII. Sites Web

1. www.nucleus-international.net
2. www.touiza-solidarite.com
3. www.france-initiative.fr
4. www.fce.dz
5. www.andi.dz
6. www.lamicrofinance.org
7. www.joradp.dz
8. www.GrameenFondation.org
9. www.angem.dz
10. www.cnac.dz
11. www.ansej.org.dz
12. www.planetfinancegroupe.org
13. www.aniref.dz
14. www.pmeart.dz.org
15. www.intérieur.gov.dz

Annexes

Annexe I :
*Enquête auprès des entrepreneurs
de la Wilaya de Bejaia*

Université Abderrahmane Mira - Bejaia
Faculté des sciences économiques
Vice Décanat Chargé de la Post-graduation et de la recherche

Enquête auprès des entrepreneurs de la wilaya de Bejaia

Madame, Monsieur ;

Bonjour ;

Ce questionnaire s'inscrit dans le cadre d'une recherche sur la problématique de la promotion de l'entrepreneuriat face aux contraintes socio-économiques de l'environnement local de la Wilaya de Bejaia. Il a pour objectif de recueillir les informations concernant l'entrepreneur (son profil et sa trajectoire socio-économique, son comportement et son environnement socioculturel), l'accès au financement, la relation avec l'administration et le climat des investissements en général. Il est très important pour nous de connaître vos opinions sur ces sujets.

Vous pouvez être assuré que l'anonymat du questionnaire sera gardé, vos réponses seront traitées confidentiellement et serviront exclusivement à des fins de recherche scientifique.

Vous pouvez donc répondre en toute confiance et toute sincérité.

Merci pour votre précieuse collaboration.

Abdenour MOULOUD : Etudiant en post-graduation.

Option : Dynamique économique, développement local et territoires.

Partie I : Données générales sur l'entrepreneur :

- Q1. Age : ans,
Q2. Sexe : 1- Masculin / ___/ 2- Féminin / ___/
Q2. Situation matrimoniale : 1- Marié(e) / ___/ 2- Célibataire / ___/
Q3. Origine géographique : / _____/
Q4. Quel est votre secteur d'activité ? / _____/
Q5. Votre formation correspond-elle à ce secteur ? 1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/
Q6. Quelle est l'année de création de votre entreprise ? / _____/

Partie II : Profil et trajectoire socioéconomique de l'entrepreneur

- Q7. Niveau d'étude :
1- Aucun / ___/ 2- Primaire / ___/ 3- Moyen / ___/
4- Secondaire / ___/ 5- Universitaire / ___/ 6- Formation professionnelle / ___/
Q8. Est-ce votre première entreprise ?
1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/
Q9. Quelle était votre situation avant d'entreprendre votre affaire?
1- Chômeur / ___/ 2- Salarié / ___/ 3-Etudiant / ___/ 4- Migrant / ___/
5- Commerçant / ___/ 6- artisan / ___/ 7- Autre / ___/
Q10. Si la réponse est 2, alors quelle était votre situation professionnelle antérieure ?
1- Administration / ___/ 2- Agriculture / ___/ 3- Artisanat / ___/
4- Commerce et services / ___/ 5- Industrie / ___/ 6- BTPH / ___/
Q11. Votre activité déjà exercée a-t-elle influencé sur la réussite de votre entreprise ?
1- Oui / ___/ 2- Non / ___/
Q12. Si la réponse est oui, alors quelles sont les compétences que vous avez acquises ?
1- Compétences de gestion / ___/
2- Compétences administratives / ___/
3- Compétences techniques / ___/

Partie III : Le comportement de l'entrepreneur

- Q13. Créer une entreprise était-elle votre unique option ou en aviez vous d'autres ?
1- Je n'avais pas d'autres choix / ___/
2- J'avais d'autres options mais j'ai saisi une opportunité / ___/
Q14. Quelle a été votre principale motivation pour créer votre propre entreprise ?

Remarque : Plusieurs réponses possibles

- 1- J'ai saisi une opportunité d'affaire / ___/
2- Bonne connaissance du marché / ___/
3- Existence d'une fortune (personnelle ou familiale) / ___/
4- Vécu dans une famille de chefs d'entreprises / ___/
5- A le recherche d'une vie meilleure / ___/
6- Etre mon propre patron / ___/

Q20. Qui vous a encouragé, découragé ou influencé à démarrer une entreprise ?

Influence	Essentielle	Positive	Négative	Pas d'influence
1- Parents et famille	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/
2- Vos études	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/
3- Encouragements de l'Etat	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/
4- Entrepreneurs	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/
5- Couverture médiatique	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/
6- Autres:	/ ___/	/ ___/	/ ___/	/ ___/

Q21. A votre avis quelles mesures pourraient permettre l'amélioration de l'entrepreneuriat pour être mieux accepté et apprécié par la société, et particulièrement parmi les jeunes ?

- 1- Meilleure couverture médiatique / ___/
- 2- Enseignement entrepreneurial dans les écoles et les universités / ___/
- 3- Campagne de sensibilisation de l'Etat / ___/
- 4- Création d'associations professionnelles / ___/

Partie V : Accès au financement

Q22. Etes vous informés des dispositifs de soutien à l'investissement qui existent ?

- 1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/

Si oui, citez ceux que vous connaissez :

Q23. Avez vous bénéficié de l'un (plusieurs) de ces dispositifs ?

- 1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/

Si oui, lesquels,

Si non, pour quel motif,

Q24. Quelle est la source principale de votre capital investi ?

- 1- Epargne personnelle / ___/
- 2- Emprunts chez des amis ou des proches (famille) / ___/
- 3- Emprunts bancaires / ___/
- 4- Autres / ___/

Q25. Votre entreprise a-t-elle déjà fait une demande de prêt auprès d'une banque ou institution financière ? 1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/

Q26. Si la réponse est non, pourquoi votre entreprise n'a-t-elle jamais fait une demande de prêt ? Remarque : Plusieurs réponses possibles

- 1- L'entreprise ne peut pas offrir de garanties suffisantes / ___/
- 2- L'entreprise ne désire pas être endettée / ___/
- 3- La procédure d'obtention de prêt est trop difficile / ___/
- 4- L'entreprise n'a pas besoin de s'endetter / ___/
- 5- Ce serait une perte de temps, l'entreprise ne recevrait pas de prêt / ___/
- 6- Le taux d'intérêt est trop élevé / ___/

7- Autres (préciser) / ___/

Q27. Si la réponse est non, alors votre banque vous a-t-elle accordé le prêt demandé ?

1 - Oui / ___/ 2 - Non / ___/ 3 - Dossier en cours / ___/

Q28. Si la réponse est 2, à votre avis, pourquoi le prêt a-t-il été refusé ?

1- L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes / ___/

2- Le projet a été jugé non viable / ___/

3- La situation financière de l'entreprise ne le permet pas / l'entreprise est déjà trop endettée / ___/

4- La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison / ___/

5- Autres (préciser) / ___/

Partie VI : Environnement des affaires et relation avec l'administration

Q29. Dans la liste ci-dessous, quels sont les obstacles à vos activités ou à la croissance de votre entreprise ?

Remarque : Pour chaque point qui constitue un obstacle, indiquez le degré de sévérité sur une échelle de 0 à 4 [0 = pas un obstacle, 1 = obstacle mineur, 2 = obstacle moyen, 3 = obstacle majeur, 4 = obstacle très sévère]

1- Télécommunications / ___/

2- Accès à l'électricité / ___/

3- Transports des marchandises / ___/

4- Accès au foncier / ___/

5- Taux d'imposition fiscal / ___/

6- Relations avec l'administration fiscale / ___/

7- Relation avec l'administration douanière / ___/

8- Formalités à la création de l'entreprise / ___/

9- Coût du crédit bancaire (ex. taux d'intérêt, agios) / ___/

10- Accès au crédit bancaire (ex. garanties, conditions) / ___/

11- Inflation et fluctuations du taux de change / ___/

12- Corruption / ___/

13- Criminalité / ___/

14- Contrefaçon / ___/

15- Concurrence déloyale du secteur informel / ___/

16- Autres (préciser) / ___/

Q30. Les lois et règlements (qui affectent votre entreprise) sont-elles interprétées de manière claire et constante par l'administration ?

1- Pas du tout d'accord / ___/

2- Plutôt d'accord / ___/

3- Pas d'accord dans la plupart des cas / ___/

4- D'accord dans la plupart des cas / ___/

5- Parfaitement d'accord / ___/

Q31. Quelle part d'une semaine typique, les cadres dirigeants consacrent-t-ils à des visites aux diverses administrations pour l'obtention des papiers, ainsi qu'à d'autres tâches liées à la « bureaucratie » ? / ___/ %

Annexe II :

*Enquête auprès des personnes ayant
renoncé à l'idée de création de leurs
entreprises*

Si oui, leurs avis étaient :

1- Motivants /___/ 2- Démotivants /___/ 3- Autres /___/

Si non, pour quels motifs
.....

Partie IV : Les contraintes et doléances des jeunes initiateurs de projets

Q20. Répartissez en pourcentage vos contraintes sur les 4 étapes de la création de votre entreprise, de l'idée de votre projet jusqu'à sa consolidation.

1- Initiation (l'idée du projet)	/___/ %	} = 100%
2- Préparation pour la réalisation du projet	/___/ %	
3- Démarrage du projet	/___/ %	
4- Consolidation du projet	/___/ %	

Q21. A votre avis, l'environnement socioéconomique actuel de l'Algérie est-il favorable à la création d'entreprises ?

1- Oui /___/ 2- Non /___/

Si non, sur la liste énumérée ci- dessus, veuillez mentionner les cinq premières contraintes par ordre décroissant de degrés de vulnérabilité à la création d'entreprises en Algérie.

- 1- La législation /___/
- 2- Le système bancaire (accès au crédit est son coût) /___/
- 3- Administration (Bureaucratie, lourdeurs administratives et corruption) /___/
- 4- La fiscalité /___/
- 5- La concurrence déloyale /___/
- 6- L'informel /___/
- 7- Le foncier / le local /___/
- 8- L'insécurité /___/
- 9- La contrefaçon /___/
- 10- Autres /___/

Q22. A votre avis, les mouvements associatifs, l'organisation de la société civile et les ONG pourront-ils contribuer à la réussite de la création d'entreprises dans toutes ses étapes ?

1- Oui /___/ 2- Non /___/

Si oui, à votre avis par quels mécanismes (Plusieurs réponses possible) :

- 1- Assistance au cours de votre démarrage /___/
- 2- Assistance même si votre projet est en phase de maturation /___/
- 3- A travers la microfinance (micro-crédit) /___/
- 4- Vous aider (orienter) dans les démarches administratives /___/
- 5- A travers la sensibilisation et la vulgarisation de l'entrepreneuriat /___/
- 6- Mettre à votre disposition une banque de donnée /___/
- 7- Autres /___/

Si non, quels sont vos arguments
.....

Annexe III :
Liste de tableaux et graphiques

Liste de tableaux :

Numéro	Titre du tableau	Page
Tableau 01	Le capital social de l'entrepreneur	38
Tableau 02	Dans quels pays est-il facile de fermer une entreprise ? Et dans lesquels est-ce difficile?	43
Tableau 03	Evolution de la population des PME privées (2001 – 2009)	64
Tableau 04	Démographie des PME privées (2004 – 2009)	65
Tableau 05	Répartition des entreprises privées en 2003	67
Tableau 06	Mouvement sectoriel par catégories d'entreprises (2007 - 2009)	68
Tableau 07	Classement des dix premières Wilayates en nombre de PME	69
Tableau 08	Classement des dix premières Wilayates en nombre de création d'entreprises	70
Tableau 09	Densité et création d'entreprises pour 1000 habitants	71
Tableau 10	Répartition des entreprises et de la population	72
Tableau 11	Classement des premières Wilayates en fonction de la densité d'entreprises	72
Tableau 12	Classement des dernières Wilayates en fonction de la densité d'entreprises	73
Tableau 13	Tableau récapitulatif des trois formules de financement (Angem)	78
Tableau 14	Bilan cumulé de l'Ansej au niveau national	80
Tableau 15	Bilan cumulé des dossiers traités arrêté au 31 décembre 2009 (Antenne Ansej - Bejaia)	82
Tableau 16	Les montants de financement (Antenne Ansej - Bejaia)	82
Tableau 17	Bilan cumulé des dossiers traités arrêté au 25 janvier 2010 (Angem – Bejaia)	83
Tableau 18	Situation des demandes traitées par banque (Angem – Bejaia)	83
Tableau 19	Coût global des projets d'investissement de 2004 à 2009 (CNAC - Bejaia)	84
Tableau 20	Situation cumulée du 01.01.2007 au 28.02.2010 (CNAC - Bejaia)	84
Tableau 21	Actions du programme national de mise a niveau	86
Tableau 22	Répartition des bénéficiaires du programme national de mise a niveau	86
Tableau 23	Répartition globale des Garanties (FGAR)	87
Tableau 24	Répartition des dossiers de garantie par secteurs d'activités (FGAR)	88
Tableau 25	Répartition des garanties CGCI-PME par secteur d'activité	89
Tableau 26	Répartition des garanties CGCI-PME par régions	89
Tableau 27	Activité de crédit des banques algérienne (1999 – 2001)	92
Tableau 28	Disponibilités foncières au niveau des zones (Au niveau national)	105
Tableau 29	Actifs résiduels et excédentaires (Au niveau national)	105
Tableau 30	Répartition du territoire de la wilaya de Bejaia	115
Tableau 31	Répartition de la population de la wilaya de Bejaia par groupes d'âge et sexes	116

Liste de tableaux (Suite)

Numéro	Titre du tableau	Page
Tableau 32	Répartition des entreprises de la Wilaya de Bejaia par année de création	120
Tableau 33	Répartition des Pme privées et des emplois par secteur d'activités (Wilaya de Bejaia)	122
Tableau 34	Moyenne d'emplois par Pme de chaque secteur d'activité (Wilaya de Bejaia)	123
Tableau 35	Moyenne d'emplois par Pme dans chaque branche d'activités	125
Tableau 36	Répartition spatiale des Pme par Daïras, par ordre décroissant	126
Tableau 37	Répartition des communes par tranche de nombre de Pme	127
Tableau 38	Densité des Pme sur le territoire de a wilaya de Bejaia, par ordre décroissant	128
Tableau 39	Répartition des communes par tranche de Pme par 1000 habitants	128
Tableau 40	Classement des trois premières communes et des cinq dernières en terme de densité	129
Tableau 41	Répartition spatiale de la population mère de notre échantillon	132
Tableau 42	Répartition sectorielle de la population mère de notre échantillon	133
Tableau 43	Le pourcentage de chaque strate de notre échantillon	133
Tableau 44	Echantillon Souhaité	134
Tableau 45	Structure de notre échantillon définitif par secteurs d'activités	135
Tableau 46	Structure de notre échantillon définitif par branches d'activités	135
Tableau 47	Structure croisée de notre échantillon définitif par Daïras et par secteurs d'activités	136
Tableau 48	Tableau croisé tranche d'âges / périodes de créations	141
Tableau 49	Influence de l'activité déjà exercée	145
Tableau 50	Le type de rapports existants entre les entrepreneurs	151
Tableau 51	Les personnes ayant demandé l'avis de leurs familles	165
Tableau 52	Les personnes ayant demandé l'avis de leurs familles	165

Liste de graphiques

Numéro	Titre du graphique	Page
Graphique 1	Pourcentage d'entreprises qui ne sont guère convaincues que les tribunaux feront respecter leurs droits de propriété	40
Graphique 2	Le coût de la criminalité dans les économies de l'Amérique latine	41
Graphique 3	Le nombre de jours nécessaires pour l'exécution des contrats	42
Graphique 4	Nombre de paiements d'impôts et le temps nécessaire pour s'acquitter d'une taxe	44
Graphique 5	Les insuffisances du secteur financier et de l'infrastructure sont très importantes dans de nombreux pays en développement	45
Graphique 6	La source de financement diffère selon la taille de l'entreprise	46
Graphique 7	Variation de la contrainte d'infrastructures par taille d'entreprise	47

Liste de graphiques (Suite)

Numéro	Titre du graphique	Page
Graphique 8	La pénurie de main-d'œuvre qualifiée représente des contraintes importantes	48
Graphique 9	La législation du travail représente des contraintes importantes	49
Graphique 10	Répartition des PME par Groupes de Branches d'Activité	66
Graphique 11	Population occupée par branches d'activités au 31.12.2010 (Wilaya de Bejaia)	117
Graphique 12	Evolution du nombre de Pme et des activités artisanales (2005 – 2009)	121
Graphique 13	Répartition des Pme de la Wilaya de Bejaia par secteurs d'activité regroupés	124
Graphique 14	Répartition des Emplois par secteurs d'activité regroupés (Wilaya de Bejaia)	125
Graphique 15	Structure de notre échantillon par tranche d'ages	140
Graphique 16	Le niveau d'étude des entrepreneurs enquêtés	142
Graphique 17	Situations des entrepreneurs enquêtés avant d'entreprendre leurs affaires	143
Graphique 18	Les motivations à la création d'entreprises	146
Graphique 19	Les raisons de localisation dans la wilaya de Bejaia	148
Graphique 20	Raisons du choix de la dimension du projet	150
Graphique 21	Degré d'influence du milieu socioculturel	152
Graphique 22	Sources principales de financement des entrepreneurs enquêtés	155
Graphique 23	Raisons pour lesquelles les entrepreneurs n'ont pas fait de demande de prêt	156
Graphique 24	Degré de sévérité des contraintes liées aux infrastructures et au foncier	157
Graphique 25	Degré de sévérité des contraintes liées à fiscalité et à la relation avec l'administration fiscale et douanière	158
Graphique 26	Degré de sévérité des contraintes liées à la création d'entreprises, au crédit et à l'inflation	159
Graphique 27	Degré de sévérité des contraintes liées à la corruption, criminalité, contrefaçon et au secteur informel	160
Graphique 28	L'avis des entrepreneurs sur l'interprétation administrative des lois et règlement	161
Graphique 29	Situation actuelle des personnes enquêtées (Enquête 2)	162
Graphique 30	Répartition des contraintes des jeunes promoteurs sur les 4 étapes de leur projet	166
Graphique 31	Les cinq premières contraintes des jeunes initiateurs de projets	168
Graphique 32	Le rôle que peuvent jouer les ONG	169

Résumé :

Les Pme sont un vecteur important de croissance économique, ce qui met en avant l'importance de la création d'un environnement socioéconomique propice à leur expansion. Bien que la création d'entreprises en Algérie apparaisse à travers sa politique publique assez facile, particulièrement au vu des dispositifs mis en place (Cnac, Angem, Ansej et Andi), dans la réalité, les «*barrages*» mis en place par le système bancaire et les lourdeurs administratives sont difficiles à surmonter.

Avec près de 25 000 Pme créées par an, on se rend compte qu'on est très loin du défi lancé par les pouvoirs publics en 2001 pour la création de 600 000 unités à l'horizon 2011, ce qui représente 60 000 Pme par an.

A cet effet, notre étude portera sur les contraintes socioéconomiques qui entravent l'activité entrepreneuriale en Algérie et particulièrement dans la wilaya de Bejaia.

Mots clés : Entrepreneuriat, entrepreneur, environnement socioéconomique, Pme, dispositifs publics, Microfinance, climat des affaires, Bejaia.

Summary :

SMEs are considered as an important agent in economic growth, which is the reason that incites creating a socioeconomic environment that fits their expansion. The creation of new enterprises, in Algeria, seems to be easy through its public policy, especially by using processes such as “Cnac, Angem, Ansej, and recently Andi”. However, in reality, there still exist many “barriers” resulted from the banking system and administrative charges that are difficult to overcome.

By creating almost 25 000 SME per year, we give account that we are so far from the challenge launched by the authorities in 2001 to create 600 000 units by the year 2011, which represents 60 000 SME per year.

To that end, our study focuses on the socioeconomic constraints that impede the entrepreneurial activity in Algeria, Bejaia City.

Key words : Small and medium-size enterprises, Entrepreneurship, investment climate, private sector, obstacles to doing business, Algeria, Béjaia City.

ملخص :

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عاملا أساسيا في التنمية الإقتصادية، و هو الدافع إلى تطوير محيط اقتصادي و اجتماعي ملائم لها. رغم أنه في الجزائر، خلق مؤسسات جديدة يبدو سهلا و هذا نظرا إلى السياسة العمومية المنتهجة من طرف الدولة في مجال تطوير الاستثمارات، و لكن في حقيقة الأمر مازالت هناك عراقيل كثيرة ناتجة عن النظام البنكي و الصعوبات الإدارية.

بخلق 25000 مؤسسة صغيرة و متوسطة سنويا تبين لنا أننا بعيديون عن التحدي الذي سطرته السلطات العمومية في 2001 من أجل خلق 600000 مؤسسة صغيرة و متوسطة في أفق 2011، ما يعادل 60000 مؤسسة سنويا.

على هذا، فإن دراستنا تتمحور حول العراقيل الاقتصادية والاجتماعية للمقاولاتية في الجزائر، خاصة في ولاية بجاية.

الكلمات المفتاحية : مقاولاتية، مقاول، المحيط الاجتماعي و الاقتصادي، ترقية المقاولاتية، مناخ الأعمال، القرض المصغر، بجاية.