

**Université Abderrahmane mira de Bejaia**  
**Faculté des sciences humaines et sociales**  
**Département des sciences sociales**

**Mémoire De fin de cycle**

**Thème :**

**Capital social et création des entreprises.**  
*Cas des entrepreneurs de la willaya de Bejaïa*

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en sociologie**  
**du Travail et des Ressources Humaines**

**Présenté par :**  
**MEKEDEME. Saida**

**Encadré par :**  
**Dr : BOUZID. N**

**Session septembre 2013**

# *Dédicaces*

Je dédie ce modeste travail,

A mes parents qui ont veillé jour et nuit pour m'offrir ce dont j'ai eu besoin.  
Ainsi qu'à mes très chers frères (Abdellah, Omar, Ghanou, Sid Ali) .

A mon mari qui m'a beaucoup aidé dans la réalisation de ce modeste travail.

A mes amies Cylia, Nassima, Lyla, Hania, Salima, Sonia, Besma, Samia, Mélisa, Samira, Sassa, Lamia, Zwina.

A toutes les personnes qui me sont très chères et qui m'ont aidé de près ou de loin.

**Saida**

# *Remerciements*

Nous remercions dieu le tout puissant, de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir notre cycle d'études.

Nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Un grand merci pour tous les membres de ma famille pour leurs soutien leurs encouragements, particulièrement mon époux.

Un grand merci aussi pour tous les entrepreneurs des entreprises enquêtés de la wilaya de Bejaïa pour leurs aides à faire mon enquête et de leurs réponses claires aux moments des entretiens.

**Tableau n° 01 : Liste des abréviations**

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
ANGEM	Agence Nationale de Gestion de Microcrédit
ANSEJ	Agence Nationale à l'Emploi de Jeune
APSI	Agence Nationale de promotion de Soutien et d'Investissement
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
ETB	Entreprise de Travaux Bâtiments
FGAR	Fond de Garantie aux Crédits
PAS	Plan d'Ajustement Structurel
PME	Petite et Moyennes Entreprise
EURL	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
SARL	Société Anonyme Responsabilité Limitée
SNC	Société au Nom Collectif
GRH	Gestion des Ressources Humaines
TPE	Très Petite Entreprise
TS	Technicien Supérieur
DES	Diplôme d'Etude Supérieur
FONAL	Fond Nationale d'Aide au Logement
ONOU	Office Nationale des Œuvres Universitaires

## **Sommaire**

Introduction

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

1. Problématique.....	05
2. Les hypothèses de la recherche.....	08
3. Définition des concepts.....	09
4. La pré enquête.....	15
5. La méthode et la technique utilisées.....	15
6. choix des entrepreneurs interrogés.....	17

### **Chapitre II : l'entrepreneuriat et le capital social**

#### **1) champs d'étude et caractéristiques de l'entrepreneur algérien**

1.1-Le champ de l'entrepreneuriat.....	19
1.2- L'acte d'entreprendre .....	22
1.3-L'entrepreneuret L'entreprenariat en Algérie .....	22
1.4-les caractéristiques des entrepreneurs algériens .....	26

#### **2)du capital social aux réseaux relationnels**

2.1-La nature du réseau social et du capital social.....	27
2.2-la typologie des réseaux.....	30
2.3-la théorie des liens forts et des liens faibles.....	31
2.4-les liens forts liens faibles un apport pour l'entrepreneuriat.....	33

## **Chapitre III : le développement de secteur privé et la création d'entreprise**

### **1) genèse du développement de secteur privé en Algérie**

1.1-la Privatisation .....	35
1.2-L'entrepreneur d'Algérie indépendante.....	36
1.3-La PME dans les mutations de l'économie Algérienne.....	37
1.4-L'évolution du secteur privé .....	38
1.5-L'évolution de la création des PME depuis 2002.....	39
1.6-Le rôle desPME en Algérie .....	40

### **2)Contexte et milieu de la création d'entreprises**

2.1-Les réseaux sociaux dans les entreprises algériennes.....	42
2.2-Les compétences entrepreneurial et le rôle central du dirigeant dans la création d'entreprise.....	44
2.3-Milieus entrepreneuriaux et dispositif d'appui à la création d'entreprise.....	47

Partie pratique

## **Chapitre IV : Capital social et création des entreprises dans la wilaya de Bejaïa**

### **1)création d'entreprise et compétences**

1.1-entreprise et formation .....	61
1.2-création d'entreprise et l'expérience professionnelle.....	64
1.3-Création d'entreprise à l'occasion d'une découverte d'un créneau.....	67
1.4-Investissement et savoir-faire.....	69

## **2) Création d'entreprise et existence d'un réseau de relation**

2.1-Entreprise et prolongement du métier familial .....72

2.2-Entreprise et relation professionnelles.....75

2.3- Création d'entreprise et relation politique ou associative.....78

## **3) Création d'entreprise, les moyens financiers et les dispositifs d'encouragement :**

3.1- Création d'entreprise et dispositif d'encouragement.....80

3.2-Création d'entreprise et aides bancaires et garanties.....84

❖ **Interprétation des résultats généraux de l'étude.....89**

**Conclusion .....100**

Liste bibliographique

Annexes

## Introduction

---

Les entreprises sont au cœur de la transformation des économies des pays avancés et elle porte vers le développement économique et social des pays en voie de développement, elles emploient un pourcentage important de la main d'œuvre, consomment une grande quantité de matières premières, paient les impôts, contribuent à la création.

Les entreprises constituent donc, non seulement un facteur d'enrichissement des masses populaires mais aussi un facteur d'accroissement et de diversification.

Pour l'Algérie, l'ouverture économique amorcée dès 1989 a entraîné un développement important du parc des entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité. « L'économie algérienne connaît une mutation de grande ampleur, où les logiques entrepreneuriales des créateurs d'entreprises prennent une importance centrale. En passant d'un modèle de développement dirigiste à une économie de marché, elle fait porter sur eux tous les espoirs de la création d'emploi et de la croissance économique. Les différentes lois sur la restructuration des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur ou la privatisation du secteur privé marquent le début d'un processus de réhabilitation des petites et moyennes entreprises »<sup>1</sup>.

L'entrepreneur dans des économies de marché est un acteur central de création de l'entreprise. Les chercheurs en entrepreneuriat s'accordent à signaler que nul n'est programmé génétiquement pour devenir entrepreneur, on ne naît pas entrepreneur, mais on le devient car l'entrepreneuriat est un mode de comportement qui évolue dans un environnement, comme il subit une influence par les normes et les valeurs de la société, ce qui fait de lui un acteur social toujours en interaction avec autrui et aussi avec son environnement qui se caractérise par une forte incertitude.

---

<sup>1</sup>Madoui.M. Gillet. ACrise et mutation du modèle de développement Algérienne, du gigantisme industrielle au développement de PME/PMI. International travail et emploi n°101, janvier mars 2005. P 71.



## Introduction

---

A cet effet, l'entreprise doit être au centre des préoccupations des pouvoirs publics, c'est par elle que la richesse se crée. En effet seul le travail est créateur de richesse. En effet, fonder le développement sur les ressources naturelles et minières n'est pas la solution pour faire avancer le pays, ni pour créer l'emploi.

Dans cet ordre d'idée, nous voulons effectuer une recherche sur la création des entreprises dans la wilaya de Bejaia, cela dans le but de démontrer et de comprendre par quelle motivation et par quels mécanismes naissent les entreprises et prospect.

Savoir si la création de l'entreprise et sa réussite dépendent de la connaissance du métier, de la formation suivie et de la compétence en générale.

Savoir, si la création de l'entreprise et sa réussite dépendent du réseau de relations issues d'une expérience professionnelle antérieure, d'une activité associative ou activité politique.

Enfin, dire si la création d'entreprise et sa réussite dépendent d'une existence de dispositifs d'encouragement et d'incitation, ainsi que des financements bancaires.

Pour cela, nous avons réparti notre travail en chapitres suivants :

Dans le premier chapitre nous allons présenter le cadre méthodologique de la recherche la problématique de recherche, les hypothèses, la définition des concepts clés, la méthode et la technique utilisées, l'analyse thématique et la population d'enquête.

Dans le deuxième chapitre, on va donner un aperçu sur l'entrepreneuriat en premier lieu au tant que phénomène social et économique puis sur les entrepreneurs en Algérie, en deuxième lieu on va parler sur les réseaux sociaux et leurs application dans les entreprises.

Dans le troisième chapitre, on parlera de la privatisation et les facteurs explicatifs de l'adoption de la privatisation des entreprises en Algérie et dans un deuxième temps nous allons décrire l'environnement externe des entreprises .

## Introduction

---

Ce qui concerne la partie pratique, elle est répartie en deux chapitres ; dans le quatrième chapitre nous allons présenter la collecte des données, les études de cas : nous analyserons 10 cas par la méthode dite qualitative qui consiste à relater la réponse des interviewés sur toutes les questions figurant au guide d'entretien avec vérification des hypothèses pour chaque cas . Dans le cinquième chapitre consacré pour l'analyse et interprétations des résultats .Il s'agira de faire la synthèse de tous les cas pour vérifier quelle est l'hypothèse qui a été le plus vérifiée par l'étude de cas. Enfin, les résultats de l'enquête et la conclusion.

# CHAPITRE I

## Cadre méthodologique

## 1. La problématique

Dans tous les pays du monde, l'entrepreneuriat devient la philosophie dominante des affaires car elle présente de multiples vertus : créativité, innovation, sens de l'initiative, flexibilité... et surtout création d'emplois. Ce mouvement économique exprime aussi une tendance profonde d'évolution de la société vers la renaissance des valeurs personnelles, le rejet du gigantisme, une aspiration à la décentralisation et à l'abandon des systèmes taylorisant. Même dans les anciens pays à idéologie marxiste, l'entrepreneur est désormais au cœur des politiques de transition vers l'économie de marché.<sup>1</sup>

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps et selon les pays a toujours signifié diverses choses. Plusieurs auteurs ont contribué à la définition de ce concept. Parmi ces auteurs nous citons : Thierry VERSTRAETE, définit l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation. Selon lui, l'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur et une organisation. L'entrepreneur agit, structure et engage son environnement à des fins socio-économique. Son action induit du changement et conduit à une modification partielle d'un ordre existant.<sup>2</sup>

L'action entrepreneuriale ne peut se concevoir en dehors de la société qui la contient. Le concept de capital social permet précisément de replacer

L'entrepreneur dans cette ensemble et de montrer de quelles mesures il est utile au fonctionnement de l'économie de marché.<sup>3</sup>

Nous empruntons le concept du capital social à P. Bourdieu qui l'avait élaboré pour poursuivre l'analyse sur les classes sociales. Nous concevons l'entrepreneur comme une fonction économique et social à l'intersection du monde de l'entreprise et

---

<sup>1</sup> TORRES .O . Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde. Management International, édition Flammarion, Paris 2001, p01.

<sup>2</sup>Thierry. VERSTREATE .Histoire d'entreprendre :les réalités de l'entrepreneur .Edition EMS management et société, Paris ,2000.P 11.

<sup>3</sup> Ibid. P 29.

celui de travail .Il s'agit d'une conception originale du capital social qui ne doit pas être amalgamée (comme on le voit parfois) avec celle proposée par Bourdieu<sup>4</sup>.

Pierre Bourdieu(1980) définit le capital social 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'intercommunication et d'interconnaissance ou en d'autre termes a l'appartenance à un groupe ,comme l'ensemble d'agent qui ne sont pas dotés de propriété commune, mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles » .Puis ,il ajoute « le volume du capital social que possédé un agent particulier dépend donc de l'étendue du réseau de liaison qu'il peut effectivement mobiliser et du volume de capital possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié »<sup>5</sup>

Comme le capital social est utilisé pour la compréhension des activités relationnelles des acteurs économiques et sociaux et peut être étendu aux organisations et aux réseaux interentreprises car tout comme les individus peuvent mobiliser ,par intermédiaire de leurs réseaux de relations interpersonnelles ,les ressources possédées par leurs contacts pour atteindre des buts qui leurs sont propres ,les organisations activent les ressources que leurs relations leurs fournissent afin d'atteindre leurs propres objectifs .Par ailleurs Bourdieu considère le capital social comme une base de la culture entrepreneuriale .Par conséquent ,la multiplication des entreprises sur le territoire a poussé les chercheurs à faire une distinction entre les ressources disponibles et la dynamique créée par cette culture entrepreneuriale.

En effet le capital social fournit à l'entrepreneur un soutien moral dont il a besoin (Coleman 1990) en l'aidant à faire face aux difficultés lors de la création de l'entreprise .

L'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80.<sup>6</sup>

« Depuis que l'Algérie a entamé sa transition vers l'économie de marché, la fibre

---

<sup>4</sup>Bourdieu P. Le capital social, note provisoires, Actes de la recherche en sciences sociales, n° 31, Paris 1980.p 16.

<sup>5</sup>CAILLE A. La Démission des clercs. La crise des sciences sociales et l'oubli du politique, édition la Découverte, Paris 1993, P 8.

Khalil. A. l'intériorisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales ., 25, 26, 27 octobre 2006 ,Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse , P 01.

entrepreneuriale gagne toutes les couches sociales .Certains y voient une opportunité pour s'en sortir d'autre pour s'enrichir .La crise du modèle de développement ,le gigantisme industriel ,le manque de souplesse de la grande entreprise publique et le désir de promotion sociale feront de l'entrepreneur le nouvel héros d'un économie en crise. L'économie de marché fait ainsi partie du nouveau sens commun, mais créer son entreprise en Algérie relève d'un véritable « parcours du combattant » où sont requise de nombreuses ressources : professionnelle (compétences, qualification, savoir et savoir-faire), social (connaissances et participation à des réseaux socioprofessionnels) administratives (connaissance du fonctionnement administratif et bancaire) et culturelles. »<sup>7</sup>

Exploitant cette idée développée par P. Bourdieu, Le capital social de l'entrepreneur se décompose en <sup>8</sup>: capital financier comprend l'ensemble des ressources financières effective (épargne propre, patrimoine familial, héritage) ou potentielles (accès au crédit, à des subventions, à des aides diverses). Le capital-connaissance comprend l'ensemble des connaissances de l'entrepreneur, qu'elles soient matérialisées par un diplôme ou par une expérience professionnelle. Le capital-relation comprend l'ensemble des relations personnelles, familiales et professionnelles que l'entrepreneur peut mobiliser pour conduire son projet à terme.

Les trois composants du capital social de l'entrepreneur sont déterminés par la place que ce dernier occupe dans l'organigramme social.<sup>9</sup>

La présente étude a pour objectif de : Connaitre les motivations de création d'entreprise

Savoir, si la création de l'entreprise et sa réussite dépendent de la connaissance du métier, de la formation suivie et de la compétence en générale .

---

<sup>7</sup>MADOUÏ .M .Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie (un essai de typologie). Cahiers du CREAD N° 85-86, p45.

<sup>8</sup>BOUTILLIER .S et UZUNIDIS.D L'entrepreneur, une analyse socio –économique. Édition ECONOMICA, paris, Mai 1995 .P 48

<sup>9</sup>VERSTREATE. T .Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneur .Edition EMS management et société, Paris ,2000.P 30.

Savoir, si la création de l'entreprise et sa réussite dépendent du réseau de relations issues d'une expérience professionnelle antérieure, d'une activité associative ou activité politique.

Enfin, dire si la création d'entreprise et sa réussite dépendent d'une existence de dispositifs d'encouragement et d'incitation, ainsi que des financements bancaires.

C'est à partir d'ici que naît l'intérêt de mener une recherche empirique auprès des entrepreneurs actifs dans la wilaya de Bejaia afin d'élucider et de pouvoir répondre aux questions suivantes :

- ❖ Quel est le rôle du "capital connaissances" dans l'initiative de création de l'entreprise ?
- ❖ Quel est l'apport du " capital relation" à la mise en place des procédures nécessaires ?
- ❖ Comment le " capital financier " contribue le créateur dans la création de leur propre entreprise ?

## **2. Les hypothèses de la recherche :**

Une hypothèse de recherche est la réponse présumée à la question qui oriente notre recherche, donc pour répondre à notre problématique nous avons opté pour les hypothèses qui suivent :

01- L'initiative de la création de l'entreprise dépend de la compétence professionnelle, notamment la formation et l'expérience

02- La création d'entreprise est influencée par l'existence d'un réseau de relation issu de l'activité politique ou associative.

03- La création d'entreprise est incitée par les dispositifs d'appui introduits par l'Etat et par les financements bancaires.

### 3. Définition des concepts :

- **l'entreprise :**

Sainsaulieu (1990) rapporte qu'une des premières difficultés, pour les sociologues du champ naissant, a consisté à forger une définition commune de l'entreprise. Comment définir cette réalité sociale ?

Thuderoz (1997), qui définit l'entreprise comme « un ensemble articulé de trois sous-systèmes autonomes : le système productif, le système organisationnel, le système institutionnel, en interaction étroite avec un écosystème, l'environnement de l'entreprise (...) Ils se correspondent, s'ajustent, assurent le couplage des deux autres »<sup>10</sup>

En désignant l'entreprise à la fois comme lieu de production, comme une organisation, et comme une institution, elle pousse l'analyse plus loin : elle jette un pont entre le niveau microsociologique et macrosociologique des univers de production.

- **La création de l'entreprise**

« C'est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, encouragés par les pouvoirs public pour développer la création d'emploi elle est freinée par de nombreux obstacles tant administratifs, qu'économique, que sociaux, que psychologique ou que culturels »

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

Est un « fait économique, technique et culturel du milieu c'est-à-dire que toutes les manières d'être de l'individu, sa formation, sa trajectoire

---

<sup>10</sup>MOREAU. Op.cit. p35



professionnel et relationnel dépendent du milieu socioculturel dont le quel il a évalué »<sup>11</sup>

La création d'entreprise est une opération qui recouvre une variété de procédures administratives nécessaires à la nature de l'activité, et l'incorporation des divers moyens prédisposés chez l'investisseur, ainsi que la trajectoire initiale que le projet exige à parcourir.

- **PME**

Le journal officiel des communautés Européennes du 30 avril 1996 définit la PME « comme une entreprise indépendante financièrement, employant moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaire plafonné à 40 millions d'euros »<sup>12</sup>.

Cette définition se base sur des critères endogènes à l'entreprise telle que la dimension humaine, les chiffre d'affaire et elle a négligé les critères exogènes

La PME est d'abord une entreprise qui se caractérise par une très forte centralisation des modes de gestion. La personnalité du dirigeant s'exprime à travers les différentes facettes de la gestion quotidienne de son entreprise. Les valeurs du dirigeant, son profil psychosociologique, ses buts et aspirations déterminent le fonctionnement de l'entreprise.<sup>13</sup>

Dans cette définition on remarque l'introduction d'un nouveau élément qualitatif englobant la responsabilité du dirigeant et son aspect cognitif.

L'application de la définition de la PME retenue par l'Union Européenne et adoptée par l'Algérie, fondée sur trois critères les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur le PME en Juin 2000 et définit les différents types d'entreprises comme suit :

---

<sup>11</sup>R SOUIDI, M.FRFERA et T.AKTOUF, les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises, les cahiers du CREAD N° 51, 1<sup>er</sup> trimestre 2000. P 64.

<sup>12</sup>Torres. O. Les pme. Edition Flammarion, Paris 1999, P 04.

<sup>13</sup>Ibid. P21.

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

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

**La très petite entreprise** : ou micro-entreprise, est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA. »<sup>14</sup>

On remarque alors, que les PME ne se caractérisent par aucune définition unique. En effet, ce secteur n'a rien d'homogène puisqu'on compte les très petites entreprises, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisans,...etc.

La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. On tient généralement compte de la valeur du chiffre d'affaire et / ou de la valeur des nombre d'effectifs.

- **Entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est défini comme suit ; « L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modalisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation, stricte et univoque de ses frontières sémantique »<sup>15</sup>.

Comme nous venons de voir on ne peut pas proposer une définition pour le concept d'entrepreneuriat car c'est une tâche difficile au regard du grand nombre des disciplines qui l'entourent.

« L'entrepreneuriat, initiation portée par un individu(ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) construisant ou saisissant une opportunité d'affaire (du moins ce qui est apprécié ou évalué comme tel), dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou

---

<sup>14</sup> Assala. K. op.cit. p03.

<sup>15</sup>Verstaete .T .Histoire d'entreprendre. Les réalités de l'entrepreneur. Edition Ems management et société, paris, 2000. P11.

plusieurs entités et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse »<sup>16</sup>

Comme on peut le constater dans cette définition l'entrepreneuriat est une dynamique de création et d'exploitation d'une opportunité d'affaire par un ou plusieurs individus via les créations d'une nouvelle organisation à des fins de création de valeurs.

On peut ainsi dire que le phénomène entrepreneuriat est avant tout une action humaine qui a pour objectif de créer une nouvelle entreprise et qui doit comporter des valeurs économiques, sociales et répondre aux besoins des individus. Autrement dit l'entrepreneuriat est une action non seulement de savoir dans le sens des connaissances mais aussi de savoir-faire, savoir être et savoir vivre.

- **L'entrepreneur**

Puisque l'entrepreneuriat est une activité humaine, il n'y a donc pas d'entrepreneuriat, pas d'entreprise, sans l'homme cet homme c'est l'entrepreneur.

« A travers les définitions données par des chercheurs en entrepreneuriat (Schumpeter, 1975 ; Bruyat, 1993 ; Bygrave et Hofer, 1991) l'entrepreneur est présenté comme une personne innovante, qui cherche des opportunités pour créer sa propre entreprise afin d'en tirer des profits et créer de l'emploi. »<sup>17</sup>

L'entrepreneur ici il est vu sous trois angles en premier lieu économique car il crée et cherche à maximiser ses profits et en second lieu social car il cherche à amortir le chômage et enfin cognitif car l'entrepreneur est créatif.

Au-delà de cette définition, « l'entrepreneur développe des qualités marquées par l'esprit d'initiative, devant faire preuve de ténacité, de conviction, capable de surmonter un maximum d'obstacles et d'exploiter les opportunités. L'entrepreneur doit savoir prendre des risques en évaluant les conséquences et en étant en mesure de gérer l'échec éventuel. Il ne doit pas être obsédé par le gain d'argent pour ce qu'il

<sup>16</sup>Verstaete. T. Fayolle .A. Paradigmes et entrepreneuriat . In : revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°1, 2005.P 45.

<sup>17</sup>Bayad. M et Naffakhi. H et autre. . L'équipe entrepreneuriale : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial. Université Nancy2 ,2007,P09.

représente, mais l'apprécie avant comme moyen de développer ses activités et critères de réussite »<sup>18</sup>

D'après cette définition, l'entrepreneur est la personne qui prend le risque dans le monde de travail, qui se gère sa situation et il possède les compétences et la personnalité requises des fonctions de direction qui doivent l'aider à définir une stratégie pour l'entreprise.

Ainsi pour notre recherche, nous considérons l'entrepreneur comme un agent qui possède des capacités et des connaissances dans différents domaines, dont la mission principale consiste à produire, quel que soit le secteur d'activité l'agriculture, l'industrie ou le commerce.

Par ailleurs, L'entrepreneur contribue à accroître la richesse de la nation, son travail est productif, conduisant à la reproduction de la valeur.

- **Le capital social**

Le concept de capital social semble être utilisé pour la première fois par Pierre Bourdieu en 1980 il le définit comme suit :

« L'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissances et d'interreconnaitances ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés connues (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes, mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles »<sup>19</sup>

Pour Pierre Bourdieu, le capital social est fondé sur des échanges et de réseau que l'individu possède et que c'est l'étendue de ce réseau qui va déterminer le volume du capital social.

---

<sup>18</sup>Pousin. J.M. et Clément J.M et autre. p33

<sup>19</sup>Bourdieu. P. Le capital social ». In : Actes de la recherche en science sociales. Vol. 31, janvier 1980.P 02.

Woolcok et Narayan ont défini le capital social ; « comme l'ensemble des normes et des réseaux qui facilitent l'action collective lui confèrent deux dimensions : la première le lie aux normes et aux valeurs (règles informelles) qui régissent les interactions entre agents et la seconde le détermine par ses caractéristiques structurelles. Dès lors, le capital social désigne le cadre formel au sein duquel s'établissent les relations entre les agents économiques. Le capital social est alors constitué des institutions formelles et informelles qui facilitent l'action collective. »<sup>20</sup>

Dans cette définition le capital social, est la somme de rapports courtois que les individus nouent tout au long de leur vie ou au cours des opérations ou activités précises, les quelles sont susceptibles de faciliter leur épanouissement Il se produit soit par les relations intra et interfamiliales ou par les relations inter et intra-firmes. « Le capital social est l'ensemble des ressources que les individus peuvent obtenir par la connaissance d'autres individus, en faisant partie d'un réseau social avec eux, ou simplement en étant connu d'eux et ayant une bonne réputation »<sup>21</sup>.

Enfin il est à signaler de nombreuses définitions ont été proposées mais elles ont toutes un point commun qu'un acteur peut être une source de valeur, c'est-à-dire que les ressources sociales inhérentes aux relations peuvent être utilisées à des fins économiques, Ainsi les acteurs peuvent retirer des bénéfices de leur appartenance à des réseaux sociaux.

Donc on comprend que les relations sociales(amis, collègues,voisins,...) représentent un capital social pour celui qui en fait recours afin d'obtenir un soutien financier, administratif...etc.

- **Le réseau social**

La théorie des réseaux sociaux a existé grâce au développement du contexte économique et social de l'organisation. Un réseau est un ensemble d'acteurs

---

<sup>20</sup> Perret. C. Capital social et Nuclei d'entreprises en Algérie ».in : Mondes en développement, 2010/ 1 n° 149. p106

<sup>21</sup>Arrègle J-L et al. Origines du capital social et avantages concurrentiels des firmes familiales, M@n@gement, 2004/2 Vol. 7.P 17.

rattacher par une relation ;le réseau décrit ainsi le système formé par les liens indirects entre les acteurs .<sup>22</sup>

Le réseau social est un réseau relationnel de l'entrepreneur .Il est constitué des relations familiales, amicales et professionnelles de l'entrepreneur sachant que l'entrepreneur établit des liens forts (amis et famille) et des liens faibles(les connaissances occasionnelles).

#### **4. La pré-enquête**

Afin de savoir si le capital social a un impact sur la création des entreprises, on a effectué une pré-enquête dans différentes entreprises et enrichie de nos lectures, aboutissant à notre question de recherche. Découlant de celle-ci, se trouve ensuite notre problématique suivie de plusieurs hypothèses, la méthode à suivre et on a pu identifier notre terrain (population).

Dans le but de préciser notre question de départ et afin d'aboutir à une question de recherche, on a réalisé notre pré-enquête en pratiquant trois entretiens d'une période allant de (Janvier au mars 2013). On a donc pu interroger trois entrepreneurs. Ces trois entretiens se sont déroulés dans des endroits différents. On a pu alors poser cinq questions générales sur notre sujet.

#### **5. La méthode et la technique utilisée**

##### **5.1- La méthode utilisée**

Lors de notre pré-enquête il nous est apparu que le sujet nécessite une étude approfondie ,vu le manque d'étude antérieure sur la création de l'entreprise ,et notre population d'étude restreinte nous avons remarqué aussi qu'il y a un manque d'étude qualitative qui traite notre sujet ,la plupart des recherches en sociologie se basent sur la mesure et les statistiques ,contrairement à la méthode qualitative qui

---

<sup>22</sup>STEINER .P la sociologie économique, éd la découverte, Paris, 1999, P 75.

n'accorde pas aux chiffres la première place mais s'intéresse plutôt à des cas plus restreint.<sup>23</sup>

## 5- 2 La technique utilisée

Parmi Les techniques de la méthode qualitative, nous avons choisi l'entretien semi-directif et cela dans le but de recueillir des données qualitatives et puisque notre population est restreinte, ce qui fait le meilleur moyen qui va nous permettre de recueillir des faits au près de chef d'entreprise (entrepreneur) et leur partenaire.

Pour pouvoir recueillir des données sur notre thème de recherche nous avons élaboré un guide d'entretien qui contient une série de questions qu'on a réparties en axes suivants :

- Le premier axe est consacré aux caractéristiques individuelles des entrepreneurs.
- Le deuxième axe contient les données sur l'entreprise.
- Le troisième axe concerne la santé financière de l'entreprise.
- Le quatrième axe concerne les motivations de la création de l'entreprise.
- Le cinquième axe consacré à la création d'entreprise et compétence.
- Le sixième axe consacré aux relations des entrepreneures dans la création de leur entreprise.
- Le septième axe concerne les dispositif d'encouragements et la création d'entreprise .

Après avoir rassemblé toutes les informations liées à notre thème de recherche auprès d'entrepreneurs de la wilaya de Bejaia, nous avons opté pour

---

<sup>23</sup> ANGERS.M. Initiation à la méthodologie des sciences humaines, les éditions C.E.S Québec ,1996.P 60.

l'analyse thématique qui consiste à procéder thématiquement au repérage et au regroupement des thèmes.

On a repéré les thèmes pertinents et les moins pertinents et dans une grille d'analyse on a regroupé les thèmes et sous thèmes.

Parmi les thèmes recensés pour notre étude on site :

- Les motivations de créer l'entreprise.
- Création de l'entreprise et compétence.
- La création d'entreprise, et l'existence de réseau de relations.
- Création d'entreprise et les moyens financiers ou le dispositif d'encouragement.

#### **6- choix des entrepreneurs interrogés**

Vu l'objectif de notre recherche, ainsi comme il n'est pas possible de construire une liste exhaustive de notre population nous avons procédé à une méthode d'échantillonnage non probabiliste. A cet effet le choix des entrepreneurs de notre population d'étude s'est effectué à l'aide des réseaux de connaissances de mes amis et la famille.

Ainsi, on a pu réaliser une recherche de (10) entretiens individuels dans la wilaya de Bejaia, ce chiffre est jugé suffisant vu l'objectif de notre étude qui ne vise pas à généraliser les résultats mais de comprendre l'impact de capital social sur la création des entreprises.





## **CHAPITRE II**

# **L'entrepreneuriat et le réseau social**

### 1) champs d'étude d'entrepreneuriat et caractéristiques

#### 1.1-Le champ de l'entrepreneuriat :

Admettre que l'entrepreneuriat puisse constituer l'une des voies principales du développement conduit à en faire un objet de recherche. L'appréhension n'en est pourtant pas simple. Dans la littérature, le terme « entrepreneuriat » peut renvoyer à la création de l'entreprise, à l'entrepreneur lui-même, à l'esprit de l'entreprise ou bien à l'action d'entreprendre dans sa globalité (résultat de l'action, organisation créée, reprise ou transformée).

#### 1.1.1- Les facteurs de l'émergence de l'entrepreneuriat :

L'évolution de l'entrepreneuriat est liée à la révolution industrielle et à l'apparition du capitalisme. Ils ont engendré des changements profonds dans les sociétés Européennes émergentes, créé de nouvelles catégories sociales ainsi que de nouveaux agents économiques. Une partie des facteurs qui a influencé ces changements sont :

- l'urbanisation : dans l'histoire, la ville est liée à la croissance économique en premier lieu, puis à l'artisanat et enfin à l'industrie ;
- le développement des marchés et les progrès techniques : l'amélioration des conditions de vie a engendré une demande sur le marché ;
- l'amélioration du niveau d'instruction des populations : la construction des écoles, de laboratoires et des institutions contribuent à la diffusion de connaissances nouvelles mais aussi à façonner l'esprit scientifique et l'entrepreneuriat ;
- le rôle de l'État : il est essentiel au niveau du cadre légal qu'il crée et au niveau de son soutien dans la création d'entreprise.

#### 1.1.2L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social

Il a toujours été reconnu que l'entrepreneuriat et l'innovation sont des moteurs importants du développement économique et social. L'entrepreneuriat est souvent

décrit comme un facteur essentiel pour transformer des connaissances ou idées nouvelles, et ce dans tous les types d'organisations : « l'entrepreneuriat apparaît inséparable de la création d'une dynamique : l'entrepreneur agit, structure et engage son environnement à des fins socio-économiques »<sup>1</sup>.

Pour ce qui est de la dimension économique, l'entrepreneur a un rôle particulier et indispensable dans l'évolution du système économique libéral. Mais il est associé à la dimension sociale car il crée des normes

Fayolle a identifié trois problématiques dans le champ de l'entrepreneuriat dont celui du phénomène économique et social car elle « s'intéresse à des effets, à des résultats de l'acte d'entreprendre : la création d'entreprises et d'emplois, l'innovation, le renouvellement des entreprises, la réinsertion, les changements d'état d'esprit »<sup>2</sup>.

La performance du phénomène entrepreneurial doit être globale : économique, sociale, environnementale. Peu importe la façon dont on va entreprendre avec l'entrepreneuriat économique et social, il n'y a pas de contradiction dans la mesure où l'objectif est bien de créer de l'activité, de la valeur, d'avoir une vision de l'économie qui se retrouve au service de l'homme.

### 1.1.3-Les pérégrinations socio-économiques de l'entrepreneur

Le long chemin de l'entrepreneur, qui était un imposteur à l'époque, est un parcours dans lequel il est possible de repérer des temps forts, des changements dans la nature de l'activité. Le terme entrepreneur est né en France à la fin du 18<sup>ème</sup> siècle. On peut voir la notion de l'entrepreneur comme l'équation suivante : entrepreneur = coordination + risque + innovation + valeur. Ces éléments ont évolué dans le temps avec la pensée économique et sociale. Selon les théoriciens économiques le mot entrepreneur est :

- Le preneur du risque : Richard Cantillon, premier à avoir défini l'entrepreneur, représente l'entrepreneur comme celui qui assume le risque de

---

<sup>1</sup>Verstraete. T. Op.cit.,p12.

<sup>2</sup>Gastine. L et Lyon. G. p4

l'incertain peu importe ce secteur. « En effet, les revenus de ces entrepreneurs sont incertains, en raison des variations des prix sur les marchés. Les entrepreneurs prêts à acheter à un prix certain et à vendre à un prix incertain. Il ne fait donc pas de doute que Cantillon établit une distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur et celle du capitaliste, la fonction de l'entrepreneur étant essentiellement une fonction d'assomption, du risque. »<sup>3</sup>

- Un coordinateur : selon Jean-Baptiste Say L'entrepreneur est au centre de la production puisque c'est lui qui coordonne, contrôle, prévois, organise tous les acteurs économiques et, pour cela, il faut qu'il soit doté d'un bon jugement

- Innovateur : Schumpeter ici a attribué à l'entrepreneur l'image de celui qui introduit et conduit l'innovation tout en prenant des risques.

« Schumpeter a montré de manière convaincante que le développement économique dépend de l'innovation et que l'agent de celle-ci est une personnalité hors du commun : l'entrepreneur. Celui-ci possède quelques qualités très spécifiques : la vision d'un progrès possible, une énergie et un goût du risque suffisant pour le mettre en œuvre, un pouvoir de conviction capable de lui amener les concours et les ressources nécessaires. »<sup>4</sup>.

- Créateur de valeur : la création de valeurs a été empiriquement identifié comme un thème situé au cœur de l'entrepreneuriat par Bruyat (1993) : « l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneur ship et la dialogique individus/création de valeur ». Pour cet auteur, le champ de l'entrepreneuriat s'ancre dans la relation liant un individu à la valeur nouvelle que ce dernier crée, ou peut créer. Avec tous les changements socio-économiques, l'entrepreneur a pris une autre dimension, celui de créateur de valeur et des normes.

On peut donc dire que l'entrepreneur socio-économique peut être considéré comme celui qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et

---

<sup>3</sup>Esposito. M.C et Zumzillo. Ch. 2003. p15.

<sup>4</sup>Woot .P. L'entrepreneur, Reflets et perspectives de la vie économique, 2005/1 Tome XLIV. DOI : 10.3917/rpve.441.0093.p93.

efficace, innove en créant des nouveaux services, produits ou procédés, pour l'intérêt général et de la richesse social

### **1-2-L'acte d'entreprendre et l'entrepreneuriat :**

Aujourd'hui on admet que les spécialistes de gestion considèrent qu'entreprendre n'est pas un phénomène inné, naturel mais une technique. L'entrepreneuriat est un mode de comportement, c'est une attitude qui peut être encouragée, favorisée ou contrariée, mais on peut apprendre à modifier son comportement et on peut ne pas y arriver. Drucker (1985) considère la capacité d'entreprendre comme n'étant pas qu'un trait de personnalité mais aussi, et principalement, une pratique et une discipline dont les règles peuvent s'apprendre et demandent à être systématiquement appliquées.

### **1.3- L'entrepreneur et l'entrepreneuriat en Algérie :**

#### **1.3.1-L'entrepreneuriat en Algérie**

L'entrepreneuriat en Algérie est né grâce aux réformes engagées par les pouvoirs publics il y a un peu plus de 20 ans. C'est à partir des années 1990, suite aux changements sur tous les plans, internes et externes, que l'Algérie s'oriente vers une nouvelle organisation ayant pour pierre angulaire d'encourager et de développer l'esprit d'entreprendre.

Cependant, l'activité entrepreneuriale a pris tout son essor lorsque les entrepreneurs ont eu la liberté de créer des entreprises dans le secteur de leur choix, et ce grâce à la levée du monopole de l'État sur l'activité économique, libérant des initiatives privées où l'État a été pendant plus de 30 ans le principal entrepreneur.

Les pouvoirs publics sont désormais conscients et ont développé l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale. Ils ont assigné à des institutions publiques les tâches de concevoir des politiques spécialement ciblées sur l'entrepreneuriat.

Dans le cadre de stratégie de réforme, les autorités publiques ont mis en place des organes et des dispositifs nationaux destinés à promouvoir l'initiative

individuelle et à stimuler l'activité entrepreneuriale et le goût d'entreprendre à l'image de l'ANSEJ, ANDI, CNAC, ANJEM...

« Conscients de l'importance et des enjeux qui l'entourent, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI, pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées (SFS) »[ Gharbi. S. 2001. p10].

### 3.1.2- Essai sur l'histoire de l'entrepreneur en Algérie :

Dans les études historiques de l'entrepreneur en Algérie, on trouve certains auteurs qui ont essayé d'analyser l'entrepreneur Algérien depuis l'indépendance à nos jours. « Disons d'emblée que très peu d'enquêtes sociologiques ont concerné l'étude des entrepreneurs Algériens et que depuis l'indépendance, l'ensemble des travaux concernaient plutôt la condition rurale et les travailleurs agricoles »<sup>5</sup>

#### 3.1.2.1- Analyses de Pierre Bourdieu :

À la fin des années 1950, début des années 1960, Pierre Bourdieu a mené une enquête en Algérie, dont son ouvrage intitulé Travail et travailleurs en Algérie. Il a démonté les transformations économiques de la société Algérienne pendant la période coloniale, comme il a aussi présenté « les artisans et les petites entreprises de la fin de l'époque coloniale comme de potentiels industriels de l'Algérie postindépendance »<sup>6</sup>

Bourdieu définit l'artisan par référence implicite à l'agriculteur et au travailleur salarié. Il le caractérise par son autonomie professionnelle : l'artisan pratique lui-même son métier et dirige son entreprise. Il détermine trois groupes d'artisans :

- Les artisans de basse catégorie : c'est la catégorie la plus pauvre (khammès, ouvriers, agriculteur...).

---

<sup>5</sup>Madoui. M. *entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration*, essai de sociologie économique, édition Karthala, paris, 2012. [books.google.fr/books? isbn=2811105468](https://books.google.fr/books?isbn=2811105468) (consulté le 26avirl 2013). P69.

<sup>6</sup> Ibid. .

- les artisans moyens : ils sont différents par leurs origines sociales et par leur ambition de développer leur entreprise ;
- les artisans frontières : ce sont les petits patrons qui gardent leur travail en tant que salarié (sécurité du salariat) et avec l'espoir d'accroître leur statut de travailleur libre.

### 3.1.2.2-L'analyse de Jean Peneff :

À la fin des années 1970, Jean Peneff a réalisé une étude sous forme de questionnaires et d'entretiens biographiques dont l'objectif est de déterminer l'origine des entrepreneurs, leur trajectoire sociale et de décrire le processus de la création industrielle. L'auteur a fait une typologie des entrepreneurs à partir d'un échantillon de 220 individus qu'il distingue comme suit :

- Anciens négociant : ils sont d'origine du sud de l'Algérie (Mzab, Souf, Biskra, Msila) ou de l'est proche de la Tunisie et investissent dans trois branches : le textile, l'alimentaire et la chimie.

- Anciens commerçants et employés : ils viennent des marchands Kabyles ou Mzabites et ont suivi la tradition familiale. « Ils ont lancé de nouveaux produits avec un nouveau style de vente, au moyen de tournées motorisées dans les campagnes au lieu d'attendre le paysan au souk ou à la boutique. Ils se sont enrichis rapidement en une ou deux générations »<sup>7</sup>

- Anciens ouvriers : Il apparaît deux types d'entrepreneur issu des classes populaires. « D'une part, des pères "grands fellahs", descendants de familles connues, chefs de tribus, possesseurs de terre (...), d'autre part, des pères tout à fait démunis, bergers ou khammès »<sup>8</sup>.

Cette enquête a montré le rôle joué dans la création des entreprises par les jeunes commerçants d'origine rurale venus en ville pour étudier et obtenir un emploi salarié sans abandonner leur commerce.

---

<sup>7</sup> Peneff, J. « Carrières et trajectoires sociales des patrons algériens ». In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 41, février 1982, p67.

<sup>8</sup> Ibid ,P 69.



### 3.1.2.3- Analyse d'Ahmed Henni et de Djilali Liabés :

Au début des années 1980 Ahmed Henni et Djilali Liabés « ont eux aussi consacré des travaux remarquables sur les patrons d'industrie en Algérie où ils ont surtout souligné le rôle du réseau familial dans la construction du capital d'entreprise et la prépondérance de l'autofinancement du capital dans la constitution du potentiel productif »<sup>9</sup>.

Les études de Djilali Liabés ont soulevé deux observations pour l'entrepreneur algérien :

- La prééminence du groupe familial : cela veut dire que l'entrepreneur Algérien n'est pas à l'image de celle de Schumpeter. Pour l'auteur, l'individu ne doit son existence (économique et sociale) qu'à sa famille définie par l'auteur comme son groupe d'appartenance
- la poly-fonctionnalité de l'entrepreneur Algérien : l'auteur a constaté que les entrepreneurs algériens sont polyvalents dans leur travail.

Pour Ahmed Henni, dans son essai d'anthropologie économique Le cheikh et le patron, la principale hypothèse avancée est que le rapport salarial ne fonctionne pas sur le mode économique comme producteur d'un capital valeur d'échange, mais fonctionne sur le mode confrérique.

Ainsi il a donné la typologie suivante aux entrepreneurs algériens :

- l'ancien fonctionnaire
- le contraint : avec les vagues de privatisations il se met à son compte pour de petits travaux
- les immigrés : ceux qui reviennent par opportunisme ou pour cause d'expériences ratées en France par exemple
- Les héritiers d'anciennes grandes familles : après avoir perdu leur capital durant les nationalisations, ils réinvestissent dans l'industrie et les services ;

---

<sup>9</sup> Madoui. M.2012.p69

- Les jeunes entrepreneurs : soutenus par l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien l'Emploi des Jeunes), minoritaires, moins marqués que leurs aînés par les expériences historiques difficiles.

### 1.4-Les caractéristiques des entrepreneurs Algériens

On sait que la réussite de l'entreprise privée est généralement liée aux caractéristiques propres des créateurs d'entreprises. Pour en savoir plus sur les caractéristiques des entrepreneurs algériens une enquête a été menée par Anne Gillet et Mohamed Madoui auprès d'entrepreneurs en Algérie en 2003. « La construction de notre typologie repose sur l'analyse de contenu des entretiens effectués auprès des chefs d'entreprise rencontrés et longuement interviewés. Des thèmes principaux comme les trajectoires socioprofessionnelles et les motivations qui sous-tendent leur décision à s'engager dans la création d'entreprise sont révélateurs d'un ensemble varié de modalités d'entreprendre »<sup>10</sup>.

Cette recherche a permis de dégager cinq types d'entrepreneurs Algériens :

- L'entrepreneur reconverti : ce sont les anciens fonctionnaires et cadres du secteur public des années 1990. Ils ont un niveau élevé de formation initial et ils ont bénéficié de formation continue.
- L'entrepreneur immigrant : ils ont migré en France et ont eu l'idée de créer une entreprise par leur propre moyen et leur expérience en France.
- L'entrepreneur héritier : ce sont tous ceux qui ont pu hériter de leur entreprise, ce qui veut dire qu'ils ont pris la relève de leur entreprise familiale ou de l'expérience de leurs parents.
  - L'entrepreneur de tradition entrepreneuriale : chez ces entrepreneurs, il existe une longue expérience d'entrepreneur et une forte tradition familiale commerciale. Leur but est de faire une entreprise à vocation familiale.
  - L'entrepreneur ouvrier : ce sont des entrepreneurs qui ont travaillé comme ouvrier et ont eu la chance de créer une entreprise relative à leur métier.

---

<sup>10</sup> Ibid., P70.

### 2) Du capital social aux réseaux relationnels

Les réseaux sociaux ou les relations sociales, ont considérablement modifié les relations humaines dans le monde, ils se caractérisent pas seulement par le partage et la connaissance entre l'humanité mais aussi entres les organisations et dans cette section on va essayer d'expliquer et donner une idée sur les réseaux.

#### 2.1-La nature du réseau et du capital social

La nouvelle sociologie de l'économie va nous aider à comprendre comment les acteurs s'approprient les ressources nécessaires au développement de leur réseau relationnel au sein des entreprises. Car l'entrepreneur n'est plus uniquement guidé par son intérêt personnel, mais aussi par d'autres dimensions essentiellement relationnelles comme la confiance, le statut, l'approbation, la recherche de prestige, les normes et le pouvoir, dont l'origine est à chercher dans le contexte social. Selon Granovetter et Swedberg en 2001 « Beaucoup de problèmes économiques, qui, par la tradition, sont vus comme appartenant au camp de l'économiste, peuvent être mieux analysés en tenant compte des considérations sociologiques »<sup>11</sup>.

La vision de Mark Granovetter repose sur la condition de l'acteur économique. En effet, il n'est pas isolé mais situé dans des réseaux et structures sociales qui agissent sur sa stratégie.

##### 2.1.1-La nature du capital social

Le capital social nourrit le réseau social. En effet, chaque individu ou groupe d'individus détient un portefeuille de relations personnelles duquel il tentera d'obtenir des informations et privilèges. « Le capital social est essentiel pour accéder à et naviguer dans des réseaux »<sup>12</sup>[Fayolle. A. 2005. p119]

---

<sup>11</sup>Jean-Claude Taddei. Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique. Le cas du pôle de compétitivité végépolys. L'Université d'Angers, le 12 juin 2009.P 92.

Le capital social, selon Bourdieu, introduit l'idée de l'utilité des ressources. Les ressources mobilisées par l'acteur social lui permettront d'obtenir de l'information ainsi qu'un certain pouvoir basé sur l'appui de son réseau. Pour Bourdieu (1980), le capital social correspond à la dimension de son réseau relationnel et à la qualité de celui-ci.

### 2.1.2-La constitution d'un capital social

On constate que le coût du développement de relations personnelles et l'entretien de ces relations constituent le prix minimum à payer pour la construction du capital social. L'appartenance personnelle à créer son capital peut varier selon l'expérience, la situation professionnelle et le réseau personnel patrimonial (amical, familial). « Les constitutions de capitaux sociaux semblent se réaliser individuellement, dans un premier temps, avant de passer à un niveau collectif, mais tout en restant sous le contrôle de l'initiateur du réseau »<sup>13</sup>

Pour qu'un acteur bénéficie d'un capital social, trois conditions doivent être vérifiées :

- Il doit disposer de l'opportunité d'entrer dans des transactions sociales (les connections du réseau social)
- Les membres du réseau social doivent être motivés pour agir en faveur de l'acteur
- Ils doivent avoir la capacité de le faire.<sup>14</sup>

### 2.1.3-La nature du réseau social

Les réseaux sociaux impliquent la participation d'acteurs de sorte que, se crée, puis se développe le capital social qui « a une valeur pour le travail de gestion, et que les trois caractéristiques du réseau que sont la taille, la densité et la hiérarchie

---

<sup>13</sup>Fayolle.A. Introduction à l'entrepreneuriat. Edition Dunod, paris, 2005.P123.

<sup>14</sup>Arrègle J-L *et al.* Origines du capital social et avantages concurrentiels des firmes familiales, M@n@gement, 2004/2 Vol. 7.P 17.

ont un effet significatif sur cette valeur »<sup>15</sup>. Tout d'abord, on peut distinguer des paramètres caractérisant la structure des relations entre les acteurs. Il y a trois notions sur ce point :

- La taille : elle correspond au nombre de personnes qui appartiennent au réseau personnel. « Elle a un impact significatif sur la capacité à identifier des opportunités. Une taille importante est, en effet, censée permettre à l'entrepreneur d'avoir accès à une grande quantité d'informations »<sup>16</sup>

- La densité du réseau relationnel : elle exprime le rapport entre le nombre de liens qui existent entre ses membres « la densité des relations au sein d'un réseau rapporte le nombre de relation existantes au nombre de relations possibles »<sup>17</sup>

- La hiérarchie : « Un réseau est hiérarchisé dans la mesure où il est organisé autour de l'un des contacts qui le compose. »<sup>18</sup> [Burt. R. 2008. p 616].

Le critère de la densité est souvent associé à la rapidité de circulation de l'information. Toute défaillance ou stratégie de rétention de l'information de la part de la densité empêche la circulation de cette information. Les conséquences de la densité sont largement étudiées par R. Burt. L'auteur introduit la notion de "trou structural" : « Les trous structuraux sont les vides entre contacts non redondants. Le trou est un tampon »<sup>19</sup>. Deux contacts sont redondants lorsqu'ils procurent les mêmes bénéfices en informations. Pour R. Burt, maximiser le nombre de trous structuraux permet à l'individu d'acquérir un maximum d'informations nouvelles.

À côté des paramètres de structure, on distingue ceux qui caractérisent la nature des réseaux qui existent entre les individus. On distingue classiquement, les liens forts des liens faibles.

### 2.1.4-La constitution d'un réseau social

---

<sup>15</sup> Brut .R. Le capital social, les taux structuraux et l'entrepreneur . In : revue française de sociologie vol. 36, n°4, analyse des réseaux et structures relationnelles. 1995 P 608.

<sup>16</sup> CHOLLET.B L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ? In : 6eme congrès international francophone sur la PME, Université Grenoble II, Octobre 2002.p 03.

<sup>17</sup> Fayolle. A. op.cit. . p 117.

<sup>18</sup> Burt. R. op.cit. . p 616.

<sup>19</sup> ibid., p. 602

La construction du réseau social se forge dans un contexte de compétitivité dans lequel certains individus développent et mobilisent un réseau social afin d'obtenir des informations qui les conduiront à la réalisation de leur projet.

« Les réseaux de liaisons est le produit de stratégie d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institutions ou la reproduction de relations sociales directement utilisables, à court ou long terme, contingents comme les relations de voisinage, de travail ou même de parenté, en relations à la fois nécessaires et électives, impliquant des obligations durables, subjectivement ressenties (sentiments de reconnaissance, de respect, d'amitié, ...etc.) ou institutionnellement granites(droits); cela grâce à l'alchimie de l'échange de paroles, de dons,...etc. »<sup>20</sup>[

Autrement dit, la présence de connexions établies par des liens entre les individus est à la base même de la constitution des réseaux. Cela dit, la simple présence de connexions n'est pas suffisante pour parler de réseaux. Il faut qu'il y ait des mises en commun, qu'il s'agisse de normes, de compétitivité d'information, de ressources humaines ou d'un capital social.

Comme on le constate, un capital social s'apparente à un portefeuille de relations. Celui-ci dispose d'une potentialité que l'individu mobilisera afin d'entrer en contact avec d'autres acteurs ou d'intégrer un réseau relationnel. Ainsi, la démarche de constitution d'un capital social s'apparente un peu à la démarche d'un réseau social.

### 2.2-La typologie des réseaux

La prise en considération des différents types de réseaux permet d'envisager des relations sociales fondées sur la confiance, basées sur des valeurs communes, sur le respect du même principe d'autorité, sur la reconnaissance d'une même source de légitimité. Il existe plusieurs sortes de réseaux de partage d'information. Du point de vue économique on peut différencier :

---

<sup>20</sup>Bourdieu. P. op.cit. P 02.

- les réseaux personnels sont généralement « formés de quelques membres du personnel (cadres ou employés clés), de membres de la famille proche ou élargie, d'amis ou de collègues d'études, d'un client particulier, d'un membre spécifique de l'association d'entrepreneur »<sup>21</sup>, c'est-à-dire des personnes en qui on a confiance pour discuter de développement d'entreprise, étant donné l'importance de la dimension affective dans les échanges que l'on a avec elles.

- Les réseaux d'affaires : ce sont tous les intervenants des diverses transactions de l'entreprise sur deux côtés. En premier lieu, on trouve en amont les fournisseurs qui peuvent nous donner des conseils quand le coût des produits fluctue. En second lieu, en aval, ce sont tous les clients ou intermédiaires (grossistes, publicitaires...) qui ont une influence sur le marché.

Cependant les réseaux d'affaires peuvent faire partie des réseaux personnels à partir du moment où ils gagnent la confiance de l'entrepreneur. Du point de vue sociologique, on distingue des réseaux à liens forts et liens faibles :

- Les liens forts : ce sont ceux que l'on a avec des amis proches (il s'agit de relations soutenues et fréquentes) et dont les zones un peu fermées facilitent la redondance de l'information entre les membres d'une même zone ;

- Les liens faibles : ce sont les contacts avec qui nous passons peu de temps, et où l'émotionnel et l'affectif est peu présent voire nul. Ils favorisent l'intégration sociale et la circulation de l'information.

### 2.3-La théorie des liens forts et des liens faibles

D'une manière générale, le lien social est perçu comme l'ensemble des rapports, des traits ou interactions, voire de tous les divers mécanismes qui permettent de faire interagir les individus entre eux. L'origine des travaux sur la force des liens remonte aux travaux du sociologue Mark Granovetter en 1973 et concerne l'effet des relations sur la recherche d'emplois. La définition qu'a

---

<sup>21</sup> JULIEN.P-A et LACHANCE .R. et autre. « Signaux forts et signaux faibles : une enquête sur les liens réticulaires dans les PME dynamiques ». In : Géographie Économie Société 2004/2, Vol. 6. P 183.

donné Granovetter est la suivante : « lien dont la force est une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ce lien »<sup>22</sup>. On constate alors que c'est en fonction de l'intensité de la relation que le lien sera qualifié de fort, faible ou absent. De plus, l'intensité des liens modifie la disposition des agents à innover. La nature des liens induit l'implication dont fait preuve un individu dans sa démarche de construction de relations personnelles.

Mark Granovetter a classé les liens interpersonnels en fonction de leur force selon quatre critères (La durée de la relation, L'intensité émotionnelle, L'intimité et Les services réciproques que se rendent les partenaires)<sup>23</sup>

Pour Granovetter (1982 ; 1995) les liens forts entraînent le plus souvent un approfondissement des relations entre les interlocuteurs. Les intermédiaires entre ses liens forts favorisent le rapprochement, la transition entre les sources pour créer de plus en plus de redondance et donc de moins en moins d'informations nouvelles. « Les liens forts ont tendance à créer des zones fermées, à reproduire les mêmes représentations mentales, à fournir de l'information qui se recoupe »<sup>24</sup> Les liens faibles quant à eux, impliquent moins les acteurs. Ils permettent d'être plus réactif et plus rapide dans l'utilisation des informations disponibles et donc plus rapide dans la réalisation de projets : « les liens faibles constituent des ponts pouvant donner accès à d'autres réseaux pour des informations spécifiques et le plus souvent nouvelles, même si elles sont partielles »<sup>25</sup>.

L'hypothèse centrale du fameux article de M. Granovetter (1973) sur la force des liens faibles est que si un individu A a un lien fort simultanément avec un individu B et un individu C, il est très probable que B et C se connaissent et aient eux aussi un lien fort, ce pour trois raisons (Granovetter, 1973). Premièrement, parce que la force du lien implique qu'A passé beaucoup de temps avec B et avec C, ce qui augmente les chances que ces derniers finissent par se rencontrer.

---

<sup>22</sup> Bernard FALLERY. Carole MARTI., Vers des nouveaux types de réseaux sur internet ? Les réseaux à liens faibles du dirigeant de petite entreprise. In : Revue management et avenir, 2007/3, N° 13, P 170.

<sup>23</sup> Degne. AetForsé. M Les réseaux sociaux, 2eme éditions Armand colin, paris, 2004 ,P127.

<sup>24</sup> *ibid.*, p.185 .

<sup>25</sup> *ibid.*



Deuxièmement, parce que les personnes qui ont un lien fort ont tendance à se ressembler (principe d'homophilie) : si A ressemble à la fois à B et à C, B ressemble à C et l'apparition d'un lien fort B-C est de ce fait très probable. Troisièmement, parce qu'on peut supposer que l'existence de liens forts A-B et A-C va créer une dissonance cognitive chez B (respectivement C), qui le conduira à se rapprocher de C (respectivement B), pour que ses sentiments soient congruents avec ceux de A. »<sup>26</sup>.

### **2.4-Liens forts, liens faibles : un apport pour l'entrepreneuriat**

Les réseaux sociaux des entrepreneurs peuvent être un déterminant important de réussite ou d'échec du projet car il représente une clef d'identification et d'opportunité. Compte tenu de leurs ressources limitées « les PME doivent recourir à différents réseaux afin d'obtenir une information riche. Le rôle de ces réseaux est d'aider ces entreprises à profiter de sources informationnelles diverses. Les auteurs rappellent que dans les PME les réseaux sont essentiellement des réseaux personnels et d'affaires qui sont le plus souvent des réseaux forts (Clients, Fournisseurs...). Mais certains réseaux plus purement informationnels, qui peuvent comprendre aussi bien des réseaux sociaux qu'institutionnels, servent alors à compléter les informations provenant des réseaux personnels et d'affaires (...), ces réseaux à liens faibles sont sociologiquement plus éloignés du dirigeant. Néanmoins, ils peuvent justement favoriser le repérage des signaux faibles que préconisent, afin d'aider l'ensemble de l'entreprise à apprendre de façon permanente »<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup>Chollet.B. op.cit .P 06.

<sup>27</sup>Degenne. A et Forsé. M. op.cit. p 172 .

# **CHAPITRE III**

## **Le développement du secteur privé et la création des entreprises**

### **1) Genèse du développement du secteur privé en Algérie**

#### **1.1-La privatisation**

L'une des principales préoccupations de cette fin de siècle réside dans la reconsidération du rôle de l'État dans la sphère économique.

Longtemps perçu comme porteur de progrès social, l'État est considéré aujourd'hui comme un handicap et un obstacle au développement et à la croissance économique.

La privatisation est un élément fondamental de la politique de relance et doit être au cœur de la nouvelle politique économique pour des raisons essentielles à savoir sa contribution à :

- La réduction du déficit budgétaire
- L'amélioration de la compétitivité
- L'Attraction des capitaux étrangers
- La décentralisation de l'économie et l'élargissement de la propriété des actifs productifs
- L'amélioration de l'efficacité économique des entreprises

Un débat en Algérie a eu lieu entre les conservateurs, qui rejettent la privatisation, et les réformateurs, qui militent pour une privatisation large. Ce débat tourne autour de ces deux formes de transfert des droits de propriété de l'État au secteur privé, car les enjeux diffèrent d'une forme à une autre :

- ✓ La privatisation partielle : « privatisation ce sera alors non pas de faire sortir une entreprise du secteur public pour la faire entrer dans le secteur privé, mais de faire pénétrer à l'intérieur de l'entreprise publique un certain nombre d'éléments en provenance du secteur privé »<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Nacer-EddinSaid et autres. La privatisation des entreprises publiques en Algérie. 2eme éditions, Grenoble, 2006.P 71.

- ✓ La privatisation totale : lorsque la totalité des droits de propriété de l'État sont transférés au secteur privé soit par cession d'actions, soit par cession d'actifs <sup>2</sup>.

### **1.2-L'entrepreneur de l'Algérie indépendante**

Melbouci en 2008 avait fait une distinction entre deux périodes cruciales marquant l'histoire de l'évolution de l'entrepreneuriat et du secteur privé en Algérie. En effet, l'histoire algérienne a en matière de création d'entreprise, une expérience particulièrement intéressante. Celle-ci se déroula en deux phases assez bien délimitées dans le temps.

#### **1.2.1 Les décennies 60-70 : la création d'entreprise ou l'État entrepreneur**

Juste après l'indépendance, l'Algérie s'est engagée dans un ambitieux programme de développement visant à assurer la transformation locale des richesses et à accroître leur utilisation à l'intérieure de l'économie.

L'État comme instrument de réalisation et de réussite du projet de

- ✓ Fonction économique en tant que grand entrepreneur
- ✓ Fonction sociale redistributive faisant de lui un État-providence
- ✓ Fonction de socialisation et de cohésion entre les citoyens.

L'État a été pendant plus de 30ans le principal entrepreneur et employeur. Il s'impose ainsi comme propriétaire du patrimoine des entreprises et est responsable de leur création ainsi que de leur gestion.

#### **1.2.2 Les décennies 80-90 : désengagement de l'État et essor des entreprises**

Vu les événements environnementaux internes et externes, l'Algérie a brusquement rompu avec son système économique.

---

<sup>2</sup>ibid ,p72.

Au début des années 80, le processus de désengagement de l'État a ouvert la porte à de nouvelle organisation axée sur le marché et au renforcement du secteur privé. Il y a donc lieu de s'interroger à ce moment-là sur la nouvelle vision de l'entrepreneuriat en Algérie.

### **1.3-Les PME dans la mutation de l'économie Algérienne**

Comme conséquence de la crise connue par le système productif planifié algérien, notamment à partir de 1989, il y a la réorganisation de l'économie algérienne qui ne cesse de subir une transformation importante. De nouveaux paramètres s'articulent autour de l'économie du marché, de la mondialisation et de la compétitivité dans lesquelles l'entreprise privée, en l'occurrence la PME, s'érige aujourd'hui comme acteur principal. « La mutation profonde de l'environnement fait sortir les anciennes PME/PMI des stratégies de niches et rentes, et les mettent sur un pied d'égalité avec les nouvelles firmes face à un marché global »<sup>3</sup>

#### Les principales causes de l'adoption de la privatisation en Algérie

Les retombés de la crise économique (cessation de paiement) ne sont pas négligeables. La chute des prix du pétrole et la baisse du cours du dollar réduisent considérablement les capacités d'importation de l'Algérie et alourdissent fortement le fardeau de la dette extérieure. Cela a engendré un déséquilibre important et profond de la dynamique du développement économique en Algérie et de son développement industriel.

En effet, l'Algérie n'avait aucun autre choix que de recourir aux institutions financières internationales. C'est pour cela qu'elle doit accepter les conditions du FMI et admettre le pilotage de l'économie par ces institutions. C'est ainsi que se mettra en place rapidement le plan d'ajustement structurel qui va opérer une sorte de mise à niveau des réformes économiques.

---

<sup>3</sup>ASSALA. K. Op.cit. . P 09.

### **1.4-L'évolution du secteur privé**

La plupart des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 80. On peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance :

- La période 1962-1982 :

Juste après l'indépendance, les entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers. Durant cette période, l'économie Algérienne était complètement étatisée. La grande entreprise publique occupait une place importante dans la stratégie du développement et les PME privées étaient minoritaires. « En 1963 le premier code d'investissement a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposées aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats attendus pour développer le secteur des PME/PMI Suite à cet échec, un autre code des Investissements a été promulgué en date du 15/09/1966, ce code a essayé de donner un rôle plus important au, secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. » [Gharabi. S. 2011. P 05]. En 1967, l'entreprise privée continuait cependant à se développer grâce à ses propres moyens (crédits bancaires très sélectifs l'aide de l'État était inexistante).

- La période de 1982-1988

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées, toujours dans le cadre d'une économie administrée. L'entrepreneuriat privée se voit promu à partir de 1982, avec le but d'avoir une complémentarité avec le secteur public.

La nouvelle politique a donné naissance à deux plans quinquennaux (1980/1984 et 1985/1989). Ces plans montrent que les réformes entamées sont en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi n°81-11, le 21/08/1982)

- À partir de 1988 :

Dès 1988, l'économie algérienne transite vers une économie de marché, « ce changement l'a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fond Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de ses dettes et pour pouvoir appliquer un régime de politiques monétaires, financières et commerciales, qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME »<sup>4</sup>

En effet, en 1993, les pouvoirs publics, dans le cadre des réformes économiques déjà largement avancées vers l'instauration de règles du marché, adoptent le décret législatif 93-12 relatif à la promotion de l'investissement. Ce nouveau code met définitivement le secteur privé sur le même pied d'égalité que l'investissement public et assure la liberté d'investir à tout promoteur privé national ou étranger.

### **1.5-L'évolution de la création des PME depuis 2002**

A partir de 2000, le poids de la PME a nettement augmenté, leur nombre a plus que doublé et la densité a presque quadruplé. Dans ce sens le cadre législatif et réglementaire a été renforcé dans l'objectif de relancer de l'investissement. Il précise toutes les garanties attribuées aux investisseurs, en mettant en place un dispositif d'incitation qui change selon la localisation et la nature de l'investissement. La loi d'orientation sur la promotion de l'entrepreneuriat privée, promulguée le 12 décembre 2001 par l'ordonnance 01-03, est venue amender le décret exécutif en remplaçant l'APSI par l'ANDI (agence nationale développement industriel) appelée à s'implanter progressivement dans les 48 wilayas du pays en privilégiant les grands projets. Elle élimine toute différenciation entre investissement public et investissement privé.

« Après avoir représentée uniquement 40 % de la valeur ajoutée totale créée durant les années 1990, la part des PME privées est passée à 87,64 % en 2007, en

---

<sup>4</sup>ibid., p.7.

passant par 84 % en 2002 et 85,90 % en 2005, soit une moyenne de 85,80 %. A titre comparatif, la valeur ajoutée des PME en Union Européenne correspond à 57,6 % du total en 2005 »<sup>5</sup>.

### **1.6-Rôle et caractéristiques des entreprises en Algérie**

#### **1.6.1- Rôle la PME en Algérie**

Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

- La création d'emploi :

En âge d'entrer dans la vie active et de gagner leur vie, les jeunes sont les premiers touchés par le chômage et les sous-emplois, ils sont les plus vulnérables.

L'intérêt des pouvoirs public Algériens dans la création d'entreprise est apparu comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du model d'industrialisation de base qui s'est attesté par l'effondrement du secteur économique public. C'est aussi un instrument efficace pour créer des emplois, lutter contre la pauvreté et pour aider certains segments de la population à se prendre en charge. « La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connu un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%. »<sup>6</sup>.

- La création de valeur ajoutée :

La valeur ajoutée se mesure par la différence entre le coût de production d'un bien et le prix de vente. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617,4

---

<sup>5</sup>Merzouk. F. 2006. P 05.

<sup>6</sup>SamiaGharbi. « Les PME/PMI en Algérie, Etat des lieux ». In : les cahiers de LAB. RII, n°238, mars 2011,p 08.



milliards de dinars, soit 53,5 % de la valeur ajoutée nationale (1 178 milliards de dinars pour le secteur privé).

- La distribution des revenus :

La valeur ajoutée des PME est redistribuée et utilisée sous diverses formes, elle servira à :

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

- Densification du tissu industriel :

La PME reste un bon moyen pour renforcer et densifier le tissu industriel. La concurrence entre les firmes pose la spécialisation comme un moyen incontournable pour se maintenir sur le marché. C'est ainsi que naissent de nombreuses PME spécialisées dans des domaines indispensables aux grandes firmes (sous-traitance). Elles viennent renforcer celles existantes pour rendre le tissu industriel plus dense, donnant lieu à un pôle industriel.

### **1.6.2- Les caractéristiques des PME en Algérie**

- En 2008, l'Algérie comptait près de 520 000 entreprises opérant dans l'économie marchande. La quasi-totalité (99,8 %) était des PME ;
- Les PME privées fournissent un emploi à plus d'un million de personnes ;
- En moyenne, les PME algériennes emploient 3 personnes, ce qui explique la forte présence de ce type d'entreprise en Algérie (96,15 %).
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers ;

- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement..) sont non maîtrisées et non utilisées. Les PME algériennes possèdent des ressources sous utilisées, faute d'un environnement propice aux affaires ;
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- Le marché des entreprises est principalement local et national très rarement international.

### **2) Contexte et milieu de la création d'entreprises:**

#### **2.1-Les réseaux sociaux dans les entreprises algériennes**

Dans les relations qu'entretiennent les membres d'une seule famille, nous retrouvons largement les mêmes caractéristiques que nous avons présentées. Nous considérons donc le réseau relationnel de l'entrepreneur comme étant le réseau constitué par ces relations familiales, amicales et professionnelles sachant que l'entrepreneur a établi des liens forts ou faibles avec ses relations.

##### **2.1.1-L'importance du réseau familial dans la création de l'entreprise**

Les entreprises familiales occupent aujourd'hui une place prépondérante dans le tissu économique national. L'investissement privé en Algérie a été marqué en 2010 par une forte concentration d'entreprises familiales, qui représentent la quasi-totalité des projets déclarés auprès de l'Agence nationale de développement des investissements (ANDI). Par conséquent, l'entreprise familiale en Algérie se replie dans son indépendance toute en étant conservatrice de ses pratiques régies et dictées par la famille.

En effet « Lors de la création de l'entreprise, le capital investi est souvent le fait du réseau familial et amical (parfois les membres de la famille sont associés), en plus des économies personnelles de l'entrepreneur. Souvent est associé à la création de l'entreprise, un membre de la famille (frère, beau-frère, enfants) ou des amis (exemple d'anciens collègues travaillant à la Chambre de commerce et d'industrie d'Alger). Les réseaux de connaissances (familiale, professionnelle et amicale)

jouent aussi fortement, par exemple pour intervenir dans le secteur de l'administration »<sup>7</sup>

### **2.1.2 Un lieu de cohésion familiale et sociale**

« Chez tous les entrepreneurs, les plus jeunes inclus, un souci fort de la descendance est présent, avec le but de faire profiter à leur descendance de leurs acquis d'expérience, de leurs apports économiques et sociaux. Le choix de créer une entreprise ou d'y être associé n'est pas toujours une décision des enfants. A ce niveau est observé parfois un poids fort de l'autorité paternelle. Le souci de la cohésion familiale est fort du côté du père. Par le biais de sa création d'entreprise, il souhaite, surtout pour les plus anciens, garder la cohésion du groupe et une certaine tradition familiale. Ceci souligne l'importance du groupe, du clan et la prégnance de la préservation des relations familiaux et des réseaux sociaux. En fait, selon la culture issue de l'Islam, l'entreprise doit profiter à la communauté, et non seulement au chef d'entreprise dont l'intérêt unique serait de faire des profits d'ordre économique. La réussite de l'entrepreneur est réelle si, à travers son entreprise et ses activités, il aide les familles voire une communauté ou un village entier à vivre. Développer ce rôle « social » d'aide à faire vivre les familles proches est prioritaire pour les plus anciens des entrepreneurs, surtout dans les campagnes, et un peu moins prégnant pour les jeunes entrepreneurs, quoique restant une caractéristique forte. D'où un recrutement souvent familial et local surtout de la part des anciens. »<sup>8</sup>

Ces PME sont, en général, issues de l'activité commerciale et les principales motivations de leurs créateurs sont relatives à l'indépendance, au fait d'être leur propre patron et à la création de leur emploi. Elles sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissé ce qui leur a donné des positions confortables de monopoles l'entreprise. La PME est avant tout une affaire de famille qui mobilise toute la solidarité familiale (de l'élaboration du projet jusqu'à sa concrétisation) en vue de garder une cohésion entre eux.

---

<sup>7</sup> Anne Gillet. Les femmes créatrice des petites et moyennes entreprises en Algérie : motivation, parcours socioprofessionnelles et stratégies d'existence, édition l'Harmattan, paris, 2005.P11-12.

<sup>8</sup> Ibid.

### 2.2 .Les compétences entrepreneurial et le rôle central du dirigeant dans la création d'entreprise:

Les compétences de l'entrepreneur lors de la préparation de son projet, surtout au cœur de sa mise en œuvre jouent probablement un rôle décisif dans l'issue final. On estime ,en effet qu'il ne suffit pas qu'une entreprise possède les ressources nécessaire a la poursuite de ses avantages distinctifs ,encore faut-il que son personnel disposent des connaissances ,des savoirs faire et à la limite des attributs d'ordre culturel sans lesquels ces ressources ne pourront être convenablement activées .Transposé au domaine qui nous intéresse ici, cette préoccupation débouche sur une définition ,proposé par Per Davidsson des compétences entrepreneurial : « *ensembles des connaissances ,savoir-faire et talent fonctionnels permettant à un entrepreneur d'exercer les compétences propices à la découverte et a l'exploitation d'une occasion d'affaire* » .En effet un créateur d'entreprise peut connaitre le succès à la suite d'événement chanceux .<sup>9</sup>

#### ➤ Le niveau d'instruction et de compétence :

Des études récentes (Gasse et D'Amours) au Canada et ailleurs, indiquent que le niveau d'instruction des entrepreneurs est plus élevé que celui de l'ensemble de la population. C'est une réalité qui correspond en particulier aux créateurs d'entreprise de technologie de pointe ou à fort potentiel de croissances. Puisque ces entreprises reposent leurs avantages concurrentiels sur les connaissances de leurs créateurs, une solide formation est alors nécessaire.<sup>10</sup>

Les compétences représentent un élément important du profil de l'entrepreneur du fait qu'elles lui permettent de créer efficacement son entreprise tout en s'adaptant au changement. Généralement, l'évolution des entrepreneurs passe par leurs compétences qui soulignent les traits, attitudes ou habilités conduisant à une performance supérieure du travail

Dans une étude sur les compétences et les pratiques de gestion des dirigeants de PME Gasse a observé que le niveau moyen de scolarité des dirigeants de PME est

---

<sup>9</sup> Verstraet .T et Bertrand .Création d'entreprise et d'entrepreneuriat ,les éditions de l'ADREG ,Janvier 2006 ,p 137-231.

<sup>10</sup> Gasse, Y. et D'Amours, A, Profession : Entrepreneur, les éditions Transcontinentales ,2000.P 40

### Chapitre III développement de secteur privé et création d'entreprise

de 13ans et près de 75% avait fait des études universitaires. Le niveau de compétence peut conditionner l'efficacité personnelle perçue dans l'accomplissement des tâches requise .En effet la perception des compétences peut influencer la vision de la personne quant à savoir si une situation donnée est maitrisable .Si cette personne se perçoit comme compétence, elle aura tendance mieux à considérer la création d'une entreprise. <sup>11</sup>

.

Il existe deux catégories de compétences :les compétences requises et les compétences spécifiques.

*1) Les compétences requises* : sont bien génériques des activités de l'entrepreneur (c'est-à-dire communes à de nombreuses entreprises) que spécifique pour la firme

.D'après une étude menée par Herbert, les principales compétences requises sont :

-La perspective stratégique ; -La motivation et l'ambition ; La prévision et l'organisation ; La sensibilité interpersonnelle ; La communication ; L'adaptation et flexibilité ; -Le sens des affaires ; L'énergie et l'initiative .

*2) les compétences spécifiques* : sont adaptées à l'entreprise même ,à son contexte ,elle concerne la gestion de sa relation avec ses concurrents et ses autres parties prenantes ,la capacité à s'adapter à la culture et aux normes et valeurs de l'entreprise et à y participer a maitriser les spécialités de son équipe.<sup>12</sup>

Le niveau de compétence joue un rôle primordial dans la réussite de la création d'entreprise .En outre, la formation permet au créateur de l'entreprise d'acquérir les connaissances nécessaires pour créer une entreprise. La formation aide l'entrepreneur à être compétent. Un niveau d'inscription élevé permet à l'entrepreneur d'avoir les compétences et le savoir-faire utile pour la réalisation de son projet. <sup>13</sup>

---

<sup>11</sup>Gasse ,Y les compétences et les pratiques de gestion des dirigeants de la PME, Document de travail ,centre de d'entrepreneuriat et de PME ,université Laval ,1998 . P 137.

<sup>12</sup> Michel Bauer & Elie Cohen : Qui gouverne les groupes industriels ? .Editions du seuil ,Paris ,1981 ,P 208.

<sup>13</sup>Krueger . N, the cognitive infrastructure of opportunityemergences Vol 24, 2000. P 5-23.

➤ **-L'expérience et l'âge :**

L'expérience et l'âge du créateur au moment où il est intéressé à lancer une affaire entre également en jeu. Des gens de tous âges se lancent en affaire. Les plus jeunes manquent souvent d'expériences, de contacts et de financement. Les plus âgés ont des contraintes familiales et professionnelles. Une étude récente sur les entrepreneurs naissants au Canada Gasse et autres (2002) montrent que 57% de ceux –ci ont entre 25et 44ans et possèdent jusqu'à 10 ans d'expérience dans le domaine dans lequel évoluera la nouvelle entreprise. Des entrepreneurs ont plus de probabilités de créer des entreprises que d'autres. Toutefois, certains antécédents et certains caractéristiques semblent mieux préparer l'individu à prendre une décision orientée vers l'entrepreneuriat lorsque l'occasion se présente. L'expérience est un avantage important pour l'entrepreneur. En fait, il pourra avoir accès à plusieurs soutiens soit le capital ou les connaissances acquises durant son exercice dans le domaine de professionnel.

➤ **La formation et diplôme :**

L'incidence du niveau de scolarité a été amplement étudiée. Il Ya probablement un lien entre les études et les connaissances, les compétences, les motivations et la confiance en soi.

De nos jours, l'importance accordée au diplôme varie considérablement selon les entreprise, selon leur domaines d'activité et aussi selon le pays dans lequel l'entreprise est implanté.

Plusieurs critiques ont été avancéesaussi biens aux programmes universitaires qu'à la formation. En effet ,les études et les formations renseigneraient certes sur certains côtés du profil de l'entrepreneur ,lais pas sur d'autres. D'une part le décalage entre les programmas universitaires et le monde réel présenterait une défaillance qui peut faire du diplôme non pas un atout majeur mais une faiblesse pratique dangereuse ,d'autre part les programmes de formation (continu universitaire) seraient incomplets du fait qu'ils seraient beaucoup plus concentrés sur les aspects théoriques, même si un entrepreneur détenait un diplôme des plus prestigieuse des

écoles ,et ayant suivi un grand nombre de formations ,cela ne garantirait pas l'excellence et la réussite de son entreprise.<sup>14</sup>

La formation permet au créateur de l'entreprise d'acquérir les connaissances nécessaires pour créer une entreprise. La formation aide l'entrepreneur à être compétent. Un niveau d'inscription élevé permet à l'entrepreneur d'avoir les compétences et le savoir-faire utile pour la réalisation de son projet. <sup>15</sup>

Le diplôme et la formation uniquement ne seraient refléter le profil de l'entrepreneur et ce qu'il serait capable de faire ;il faudrait les associer à tous les autres variables qui constituent le profil et considérer aussi ce que révèlent les expériences de l'entrepreneur et ses compétences.

### **2.3 .Milieux entrepreneuriaux et dispositif d'encouragement à la création d'entreprise**

Nous venons de voir le rôle que joue le cercle rapproché des relation et personnel et aussi professionnelle dans le cas des candidats à la création ayant occupé un emploi ,pour amoindrir le risque perçu de la décision de création ,l'utilisation de ce réseau ne sera pas non plus étrangère à la pérennité et à la réussite de l'initiative.

Les dispositifs d'appui à la création d'entreprise constituent le dernier et le plus opérationnel des milieux entrepreneuriaux, car ils ont pour objectif explicite d'impulser et de pérenniser des flux d'entreprise nouvelles sur territoire donné .Chaque pays possédant son propre système d'appui .En Algérie ,les formes d'aides sont multiples ,dont on trouvera la liste dans la plupart des manuels ou périodique spécialisé .Les caractéristiques en sont à grands traits les suivantes :

#### **➤ Dispositif ANDI :**

C'est l'une des innovations de l'ordonnance 01-03 du Aout 2001,relative au développement de l'investissement, modifiée et complétée par l'ordonnance 06-08

---

<sup>14</sup> James Bolt. Les dirigeants tridimensionnel ;inHesselbeinF.Goldsmith M .et Beckhard R :Le Leader de demain ,de la fondation Drucher ,édition Village Mondial , Paris 1997 , P 177.

<sup>15</sup>Krueger .N, the cognitive infrastructure of opportunity emergencesVol 24, 2000.P 5-23.

### **Chapitre III    développement de secteur privé et création d'entreprise**

---

du 15 juillet 2006 et en 09 -01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009 .

L'agence nationale du développement et de l'investissement a contribué dans le processus d'absorption du chômage à travers son rôle qui consiste à aider les investisseurs désirant réaliser leurs projets ,que ce soit au niveau technique ou bien financier et fiscal .

« Le dispositif de l'ANDI est destiné aux projets d'investissement supérieur à environ 135000 US\$, il permet l'exonération des droits de douanes pour les équipements, la franchise de la TVA, l'exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné, ainsi que l'affranchissement de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant une période de trois ans ».<sup>16</sup>

#### **➤ Dispositif ANSEJ :**

Créer en 1996 ,Ansej est une institution publique chargé de l'encouragement de soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs porteur d'idée de projet de création de l'entreprise (décret n 96-269 du 08 décembre 1996 fixant les statuts de l'ansej ) .Ce dispositif est considéré comme le seconde choix ou bien la seconde chance aux jeunes qui ne réussissent pas à intégrer le marché de travail puisqu'il leur donne la possibilité de créer leur projet professionnels selon leurs qualification en association avec les banques publiques.<sup>17</sup>

« L'ANSEJ est un dispositif orienté plutôt vers l'artisanat et la TPE. De ce fait la plupart des nouvelles créations se sont dirigées vers le secteur des services qui a connu un boom au lancement de ce dispositif avant son essoufflement ces dernières années. Selon les statistiques, plus de 60% des nouvelles créations, depuis l'institution de ce dispositif, appartiennent au secteur des services. On comprend

---

<sup>16</sup>Mohamed Boukhari, opcit, P 09.

<sup>17</sup> Décret exécutif n°96-296 du 08 décembre 1996 fixant les statuts de l'ansej.



aisément que le phénomène d'imitation a saturé le marché surtout en l'absence de statistiques fiables et d'une formation insuffisante des entrepreneurs »<sup>18</sup>

➤ **Agence national de gestion du microcrédit « ANGEM »**

Agence est créer conformément aux dispositions de l'article 07 du décret présidentiel n° 04-13 du janvier 2004 relatif au dispositif du micro crédit, organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif n°04-14 du 20 janvier de la même année .

S'est d'ailleurs le seul dispositif en Algérie qui accorde des prêts à des catégories de citoyens sans revenus instables et irréguliers, leur permettant l'achat d'un petit équipement ou de matière première pour exercer une activité ou un métier ,il vise leur intégration économique et social a travers la création d'activité de production de bien et de services .<sup>19</sup>

➤ **Casse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC » :**

Crée en 1994 ,en tant qu'institution publique de sécurité sociale ,la casse nationale d'assurance chômage avait pour vacation d'atténuer ou amortir les effets sociaux consécutifs aux licenciements massif de travailleurs salaries du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS) a partir de 2004 et dans le cadre du plan de soutien a la croissance économique et en application du décret présidentiel n°03-514 du 30 décembre 2003 relatif au soutien a la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente-cinq ans a cinquante ans (35 -50ans) ,la CNAC s'est consacrée a la mise en œuvre du dispositif visant a favoriser la création d'activités de production de bien et de services par les chômeurs promoteurs ,dont le montant des investissement prévus par le décret ne saurait dépasser cinq million de dinars.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Mohamed Boukhari, opcit, P 10 .

<sup>19</sup> <http://www.angem.dz.org>.

<sup>20</sup> Décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la CNAC.

### **Chapitre III    développement de secteur privé et création d'entreprise**

---

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

➤ **L'Agence National de Développement de la PME :**

Il est créé par le décret exécutif n°05-165 du 03 mai 2005, considérée comme l'instrument de l'état en matière de mise en œuvre de la politique national de développement de la PME a titre l'agence a notamment pour missions :

- de mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'assurer son suivi.
- de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME.
- 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.

➤ **Le fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) :**

Le FGAR est un organisme public sous tutelle du ministre de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat ,il est créé par le décret par le exécutif n° 373-02 du 11-11 -2002 en application de la loi d'orientation sur les PME .Le fonds a pour mission :

- Intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création et extension d'entreprise ,rénovation des équipement de 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.

### **Chapitre III    développement de secteur privé et création d'entreprise**

---

-D'entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et le développement de la PME.

-Etablir une convention avec les banques et les établissements financiers.

-D'engager toute action visant l'adoption des mesures à la promotion et au soutien de la PME dans le garantie des investissements.

#### **➤ La Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement (CGCI-PME) :**

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

Le risque couvert par la CGCI-PME concernant la défaillance de remboursement des crédits octroyés et le redressement ou la liquidation judiciaire de l'emprunteur.

# **Partie pratique**

# **CHAPITRE IV**

## **Caractéristiques des entreprises et d'entrepreneurs enquêtées**

# CHAPITRE IV

## Analyse et interprétation des résultats

**La santé financière de l'entreprise :****Prospérité de l'entreprise :**

La prospérité de l'entreprise dépend dans la majorité des cas du créneau investi, force et de constater que les métiers de service, notamment l'édition et les séminaires sont des besoins secondaires de la population, et ne génère pas une prospérité économique, ni une richesse à son fondateur.

**(Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement)**

*Dit : « Dans l'ensemble des métiers de services, surtout les métiers intellectuels tel que l'édition de livres, l'organisation des séminaires, ne sont pas des activités prospères. Elles arrivent à peine à payer leurs charges. Elles me procurent un revenu de cadre, mais pas toujours ».*

L'entreprise enregistre un succès commercial et économique appréciable. A ce titre, elle n'a pas de difficultés à régler les salaires et les charges d'exploitation, génère un revenu important au propriétaire des capitaux et engendre des bénéfices annuellement.

Elle a toujours un plan de charge, par le fait d'une concurrence faible dans ce domaine spécialisé.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Dit :**

*« Mon entreprise se porte bien, je n'ai pas de problème pour régler les salaires ni payer les charges d'exploitation. Au contraire, elle me permet d'avoir un salaire confortable, et de dégager des bénéfices que je réinvesti dans le développement de la société ».*

La commande publique est un facteur de création de la richesse dans l'entreprise. En effet, l'Etat est le plus grand investisseur dans la construction, d'où la disponibilité de fonds pour les charges et l'investissement.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Déclare :**

*« Mon entreprise à des moyens financiers pour faire face aux marchés publics. En effet, dans ce type de marché, il faut disposer de capacité d'autofinancement, car l'Etat ne verse pas d'avances sur les marchés, d'où la nécessité pour l'entrepreneur d'engager l'argent de l'entreprise en attendant la facturation et le paiement ».*

Les jeunes entreprises issues des dispositifs d'encouragement (Ansej, Cnac), ont pour objectif initial la création d'un emploi à l'initiateur du projet. Compte tenu de leurs âges récents, on ne peut pas apprécier leur réussite commerciale.

**Djilali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques. Déclare :**

*« On ne peut pas dire que l'entreprise est prospère, elle arrive juste à payer les charges de salaire et les échéanciers bancaires et ANSEJ (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes) ».*

La stabilité dans le même créneau d'activité, a terme est porteur de fruits. Compte tenu de la faiblesse des charges, le bénéfice est conséquent. Les entreprises de petites tailles et la démarche prudente peuvent être des sources de satisfaction personnelle.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Dit :**

*« Ma devise est de garder la société en fonctionnement avec très peu de charges qui se limitent à quelques salariés et les charges locatives. Je suis convaincu que dans le créneau de la publicité et de l'impression, il ne faut pas trop s'agrandir, car c'est un métier très stressant dont il faut limiter l'envergure ».*

Les séniors créateurs d'entreprise après la retraite, ne recherchent pas forcément la richesse.



**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué. Déclare :**

*«Dans l'ensemble, l'entreprise est moyenne, elle arrive à subvenir aux besoins d'exploitation assez modestes. C'est volontairement que je ne recherche pas à développer la société, pour éviter des pressions».*

Le dispositif FONAL Fond nationale d'aide au logement rural, prévoit des aides de 700.000,00 DA au profit des auto-constructeurs en zone rurale. D'où l'existence d'une multitude de constructeur de logements individuels dont les promoteurs tirent profit.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques. Dit :**

*«D'habitude, je travaille avec le privé auto-constructeur de logements individuels qui me confie des travaux à la tâche, comme je facture modérément en tenant compte de ce type de clientèle, mon entreprise travaille toujours».*

L'entreprise est très prospère. Le fait, de fabriquer un matériau indispensable à la construction, fait de l'entreprise un incontournable partenaire des entreprises de réalisation et des particulier auto-constructeur.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Déclare :**

*«Notre entreprise est une Oasis dans un désert. Personne ne peut s'en passer de treillis soudés dans la construction. Actuellement, tous les fabricants de matériaux de construction se portent plutôt bien, l'Algérie est un gros chantier en construction. Alors notre industrie est très prospère.».*

### **Les motivations de créer l'entreprise :**

#### **Création d'entreprise et lutte contre le chômage.**

Dans quelques cas, la création de l'entreprise est motivée par la création de son propre emploi à cause du rétrécissement du marché du travail. Notamment les diplômés.

**Djilali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques. Dit :**

*« J'ai créé l'entreprise dans le cadre de dispositif ANSEJ le but justement est d'éviter le chômage. Donc l'entreprise est la seule issue pour créer son propre emploi et créer d'autres emplois au profit des jeunes ».*

Quelques fois des situation exceptionnelles tel que la dissolution de l'entreprise ou la mésentente avec les associés creent des situation difficiles, notamment le chômage assorti de dettes.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Confirme :**

*« Du jour au lendemain je me suis retrouvé chômeur endetté, il fallait tout de suite après se remettre au travail, c'est ainsi que j'ai crée une entreprise de publicité. Qui a démarré sans aucun salarié, plutôt avec mes propres efforts ».*

En absence d'entreprise d'envergure en zone rurale, il n ya pas beaucoup de possibilités d'emploi. En dehors de la fonction publique les citoyens en âge de travailler sont souvent contraints à la mobilité géographique, voire candidat à l'immigration ou la création d'entreprise.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Dit :**

*« Quand on habite dans une commune Beni maouche, il n ya pas beaucoup de choix. Soit on est fonctionnaire chez l'Etat, soit il faut créer sa propre entreprise. Le cas échéant, il faut opter pour la mobilité, vers les grandes villes ou à l'étranger ».*

En réalité la création d'entreprise n'a pas pour objectif de créer son emploi mais plutôt de développer une activité créatrice d'emploi.

C'est l'opinion de la majorité des enquêtés, a titre indicatif.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Confirme :**

*« Quand, j'ai atteint l'âge de travailler, l'Algérie se portait bien, le chômage n'existait pas. En plus de cela je suis né dans un milieu de commerçants et d'industriels. J'ai*

*commencé ma vie en travaillant dans une briqueterie familiale, j'ai créé ma première entreprise dans la fabrication de lames d'acier. Ensuite j'ai évolué vers une industrie de treillis soudés, maintenant je trouve bien mon compte, je gère avec mes deux enfants que je prépare pour assurer la relève. Ensemble nous avons créé une extension ou une deuxième usine, plus grande que celle-ci, d'ici peu de temps, elle commencera la production.».*

Il y a quelques années de cela à peine une dizaine d'année, on ne crée pas d'entreprise pour lutter contre le chômage, au contraire, c'est en partant d'une situation de plein emplois qu'on crée l'entreprise.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Dit à ce sujet :**

*« Je n'ai pas créé mon entreprise pour éviter le chômage, au contraire j'étais comptable dans une entreprise familiale de mon père. J'ai eu l'idée de créer une société fondée sur la gestion et non devenir artisan pour travailler moi-même. J'avais déjà l'idée d'une bonne organisation issue de mon expérience de l'entreprise familiale».*

### **Création d'entreprise et gains financiers**

La motivation de créer une entreprise intellectuelle est une motivation supérieure d'exprimer des idées de s'épanouir. Les algériens aussi peuvent avoir des besoins supérieurs selon l'échelle des besoins de Maslow. (Estime de soi, épanouissement personnel).

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

**Dit :** *«La boîte de communication me permet d'exprimer mes idées, d'être maître de moi-même, je n'attends pas les instructions pour travailler, c'est à moi d'en donner»*

Le désir d'améliorer la situation familiale et personnelle est aussi l'une des motivations de création d'entreprise. De même la liberté de mouvement et de décision.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Confirme :**

*«C'est normale, quand on crée une société privée, c'est pour gagner plus, au même temps pour être libre de ses initiatives, surtout que j'ai connu une enfance démunie. En aucun cas, je ne voudrais que mes enfants vivent les mêmes privations que moi. J'ai également le droit au confort et de vie de luxe»*

La présente étude de cas a montré que la motivation principale à travers la création d'entreprise est le gain financier et l'accès à des biens matériels et autres avantages liés à la prospérité financière.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Dit à ce sujet :**

*«Il me semble que c'est évident, quand on crée une entreprise, c'est avant tout pour gagner plus et ne pas compter ses sous. C'est aussi d'accéder à des avantages matériels tels que des véhicules confortable, des biens immobiliers...etc. mais l'essentiel, ce n'est pas l'enrichissement personnel mais surtout de développer une entreprise qui donne l'occasion aux jeunes de s'exprimer»*

Le gain financier vise à améliorer la situation familiale et personnelle et échapper aux contraintes du salariat.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Confirme :**

*«Mon but à travers la création de l'entreprise est de gagner de l'argent pour échapper au privations dus au salaire. C'est vrai que dans le privé nous travaillons beaucoup plus, la journée de travail atteint quelque fois 16 à 18 heures, mais la finalité c'est qu'on travaille pour soi même et on touche le fruit de son travail»*

La motivation peut être de plusieurs natures, tels que la passion pour les travaux manuels et les gains financiers.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques. Dit :**

*«C'est normale, quand on crée une entreprise, c'est pour gagner de l'argent et accéder plus rapidement à un confort matériel. D'un autre côté, je trouve le travail manuel passionnant surtout quand il y a des problèmes techniques à résoudre, il y a une certaine satisfaction après leur résolution. Etant d'origine rurale, je conçois qu'il faut gagner de l'argent à la sueur de son front»*

La motivation financière est essentielle dans la création d'entreprise, et permet d'améliorer le quotidien par un revenu régulier voire accéder au logement et autres biens matériels nécessaires à la vie.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Confirme :**

*«Je pense que rechercher l'argent à travers la création d'une entreprise est tout à fait normale. Le statut de salarié suffit à peine à satisfaire les besoins vitaux de l'alimentation dans le meilleur des cas. L'accès au logement et autres biens matériels deviendra impossible ou très lente.»*

La motivation matérielle est quelques fois exclusive de toutes autres.

**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment. Affirme :**

*«J'ai créé l'entreprise pour m'enrichir et rien d'autre. Je veux vivre une vie super luxueuse, voyager, me permettre tout ce que l'argent peut acheter. Mais je dois attendre venir, pour l'instant je n'ai pas atteint ce niveau mais je souhaite l'atteindre d'ici peu»*

Il existe de même des créateurs d'entreprises dont l'objectif principal est la création d'emplois et de richesses partagées. Il s'agit de capitaines d'industries dont l'ambition dépasse largement la satisfaction des besoins personnelles et familiaux.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Dit à ce sujet :**

*«J'ai crée l'entreprise dans le but d'évoluer et non seulement de prospérer, j'ai toujours eu cette idée d'avoir une entreprise où beaucoup de gens travaillent et en profitent. Une entreprise doit servir et enrichir son propriétaire, mais la véritable satisfaction, c'est quand tous les éléments qui la composent tirent profit»*

Il existe des cas rares de création d'entreprise pour s'occuper et d'échapper à l'oisiveté après une longue carrière.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué. Dit :**

*«Au départ, j'ai crée l'entreprise pour m'occuper. J'ai décidé suite à l'insistance d'un ami qui était le partenaire de l'entreprise que je dirigeais. Je n'étais pas particulièrement motivé par l'argent, car en qualité de retraité avec moins de personnes à charge, je n'ai pas besoin de travailler. Je tenais également à soustraire mon fils à une situation professionnelle précaire, en lui cédant mes parts sociales»*

## **01) La création d'entreprise et compétence**

### **1.1-Entreprise et formation :**

Il y a en Algérie deux types de diplômés, ceux dont la formation ouvre droit à des professions réglementées, tels que les médecins qui ouvrent des cabinets dans leur formation spécialisée, ou les juristes qui ouvrent droit à des professions libérales (Avocats, Notaires, Huissiers). Il ya des diplômés qui ne débouchent pas sur des activités libérales, toutefois l'expérience et le parcours professionnel de chacun lui permettent de trouver un créneau où il crée une entreprise.

Dans les métiers manuels beaucoup de formations peuvent donner naissance à des entreprises dans le prolongement des formations suivies exemple « Plombier, maçon, électricien...etc.). D'ailleurs les dispositifs d'aide encouragent ce type de métier.

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

**Affirme :** « *Mon diplôme en licence en psychologie du travail ne me donne pas directement accès à une profession libérale précise. Mais c'est plutôt mon parcours professionnel qui est riche et me permet de créer n'importe quelle activité.* ».

Dans le cas particulier de l'entreprise de construction métallique, la formation de base du promoteur est ingénieur en charpente métallique. Il y a donc une concordance totale entre la formation suivie et le métier de l'entreprise créée. D'ailleurs beaucoup de métiers d'ingénieur débouchent sur des activités de même type, exemple les ingénieurs en génie civile investissent dans la construction ou les études, les ingénieurs en électricité dans leur domaine. Même s'ils exercent du commerce de détail ou d'importation, ils se rapprochent de leur formation de base.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Dit :**

« *Mon diplôme d'ingénieur en charpente métallique est en adéquation avec l'activité de l'entreprise. Au contraire j'imagine mal investir dans un autre domaine que le mien, je serai tout à fait dépaysé et risquerai de ne pas maîtriser la situation* ».

La formation de comptable offre l'aptitude à gérer. Même s'il n'est du métier du bâtiment, il connaît les tenants et les aboutissants ainsi que les déboires les à éviter. La meilleure expérience sans doute est celle qui est issue de l'expérience critique (Essais, erreurs, correction).

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Déclare :**

« *Je suis comptable de formation et non artisan. Ma conception de l'entreprise est différente de celle de mon père. Lui il préférait construire de ses propres mains et se limitait à un seul chantier à la fois. Quant à moi l'entreprise est une affaire de gestion et peut avoir plusieurs chantiers à la fois en désignant les responsables qu'il faut* ».

La formation d'informatique permet une certaine polyvalence. Ainsi un informaticien peut investir dans beaucoup de créneaux qui s'appuient sur l'outil informatique.

Parmi ces métiers, figure la publicité. La formation est donc l'élément déterminant dans la création et développement de l'entreprise.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Dit à ce sujet :**

*« En ma qualité de technicien supérieur en informatique, j'ai d'abord créé une école avec des amis dans le même domaine ce qui est une continuité de mon diplôme, après la dissolution de la première société, j'ai investi dans le domaine de la publicité qui a été informatisée grâce à l'existence de logiciels spécialisés. D'où que j'ai suivi une formation supplémentaire de graphisme qui m'a servi dans le développement de l'entreprise actuelle».*

Les profils techniques en général s'adaptent plus rapidement aux métiers d'exécution (Tels que électricité, électronique) sans doute les manipulations en laboratoire, lors de cursus universitaire créent un lien avec les métiers techniques.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

**Confirme :** *« Ma formation de base est DES en physique, je n'ai pas suivi une formation de bâtiment, mais ma nature, me pousse à la manipulation des matières et à développer en moi une curiosité scientifique et une passion pour la construction».*

L'acquisition du métier par une formation spécialisée est à l'origine de la création de certaines entreprises. Le dossier ANSEJ lui-même impose une justification de qualification dans le domaine par tous porteurs de projets.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Dit à ce sujet :**

*« J'ai suivi une formation de menuiserie aluminium dans un centre de formation professionnel, ce diplôme m'a servi pour la constitution de mon dossier de création par le biais de l'ANSEJ».*

Quelquefois l'investissement n'est pas du à la formation dans le métier. La passion peut être un élément favorisant un choix d'entreprise.



**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment. Déclare :**

*« Je suis informaticien, mais pour moi j'utilise l'informatique au niveau le plus basic, faire des facture, des devis, des offres de services....etc. elle me sert beaucoup dans mon travail, mais je préfère ériger des bâtiments et d'autres infrastructures grandioses».*

L'ancienne génération d'investisseurs ne sont pas forcément formés dans le métiers de l'entreprsie, ils apprennent sur le tas avec la méthode (essai, erreur, correction). Au contraire, les personnes qui avaient un grand niveau d'instruction optent pour une carrière de cadre au lieu de s'aventurer à créer une entreprise. La reglementation de l'époque fondée sur l'idéologie socialiste limitait la taille des entreprises privées.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Dit :**

*« Je n'ai pas fait de formation dans le domaine, mais quand l'entreprise atteint une certaine taille, il devient plus intéressant de savoir gérer plutôt que de maitriser le domaine en question, mon entreprise a atteint cette taille, et désormais je me considère comme manager et non un artisan ».*

### **1.2- Création d'entreprise et l'expérience professionnelle.**

La maitrise de la gestion en général et de la GRH, permettent surtout la connaissance des hommes et de la réglementation. Cette expérience permet d'ouvrir des entreprises, car c'est le capital humain qui compte le plus.

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

**Déclare :** *« J'ai occupé un poste de directeur administratif, à ce titre j'ai tout fais au sein des entreprises, la GRH, l'organisation, le contentieux et la gestion du patrimoine, d'où de larges possibilités de création de sociétés, Il ya donc un lien entre mon poste de travail et les sociétés créés, c'est précisément mon expérience qui m'a inspiré la nature des sociétés que j'ai crée ».*

L'expérience permis dans certains cas de connaître les tenants et les aboutissants du marché, notamment le suivi de la réalisation, la réception des travaux et la facturation.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Dit à ce sujet :**

*« Mon expérience à été profitable, c'est dans l'entreprise étatique que j'ai eu à réaliser des projet, facturer les prestations, veillé au recouvrement. C'est une expérience utile également pour gérer les hommes et connaître les vices du chantier. Il était impossible d'ouvrir à la sortie de l'université, il faut un vécu et une expérience pour réussir ».*

L'expérience familiale ainsi que le vécu dans un environnement d'entrepreneurs incite à la création d'entreprises. En effet, il y a certaines familles qui ne comptent aucun fonctionnaires ou salariés. Car tous leurs membres sont commerçants ou créateurs d'entreprises.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Dit :**

*« Tout à fait, la création de mon entreprise est due à mon expérience professionnelle à l'occasion de mon poste de comptable de l'entreprise familiale. Après un certain nombre d'année d'aide et assistance à mon père, j'ai jugé utile de créer ma propre entreprise pour ne pas rééditer les mêmes erreurs que mon père. Je conçois l'entreprise comme une organisation complète avec un partage de tâches et des responsabilités. Il faut savoir décentraliser et faire confiance à ses collaborateurs».*

Les stages pratiques à l'occasion du cursus d'étude permettent parfois de se forger une première expérience.

**Djilali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques.**

*« J'ai crée mon entreprise avant même de terminer mes études, donc je ne possédais aucune expérience professionnelle avant cette création. Mais à l'occasion des stages répétés et des manipulations en laboratoire j'ai connu l'essentiel du métier des*

*travaux publics. Ce qui compte surtout dans les études universitaires c'est la rigueur scientifique et la démarche méthodologique d'approche des problèmes».*

L'expérience dans l'entrepreneuriat est tout à fait différente de l'expérience de salarié, car à l'occasion d'une expérience privée, on est confronté à des difficultés de toutes sortes qu'il faut résoudre soi-même.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité.**

*« Le fait d'être associé dans une école et d'avoir assuré des services divers dans le domaine de l'informatique et de publicité, m'ont inspirés pour la création d'une entreprise personnelle. Depuis je travaille tout seul, je ne prends pas d'associés. Au même temps je maintiens l'entreprise à une taille maîtrisable. En tous cas, l'expérience de la première création m'a beaucoup servi à connaître surtout les mécanismes de gestion ».*

La position hiérarchique est déterminante car quand on est le premier responsable d'une institution, on est amené à faire toutes les gestions, y compris techniques et réalisation.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« Avant, je ne connaissais pas le métier de l'aluminium. Je l'ai découvert à l'occasion de mon poste de directeur d'unité. Au fur et à mesure je m'intéressais même aux aspects techniques et réalisation qu'il fallait assumer en qualité de premier responsable.».*

Parfois, il y a un lien assez subtil entre la formation suivie et le métier de l'entreprise créée.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

*« Mon entreprise n'est pas le résultat de mon expérience professionnelle. Au contraire, elle est très loin. Allant de professeur de physique au lycée vers une entreprise de bâtiment. Je pense que le lien n'est pas direct, ni évident.».*

La réussite d'une entreprise n'est pas forcément liée à une expérience professionnelle dans le domaine. Le flair et le sens des affaires sont des facteurs de réussite liés à la personnalité de l'individu.

**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment. Dit :**

*« L'entreprise de bâtiment était un rêve qui est devenu réalité, je ne savais même pas comment procéder. Aucune expérience dans le domaine, ni dans un domaine voisin, je me suis lancé les yeux fermés mais armé d'enthousiasme et de volonté de réussir ».*

L'expérience dans l'industrie permet de diversifier les produits ou un changement significatif de produits fabriqués. En réalité c'est l'expérience elle-même de chef d'entreprise qui compte.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Confirme :**

*« On ne change pas l'équipe gagnante, je suis issu d'une famille de commerçant alors j'ai évolué vers l'industrie qui est le prolongement naturel du métier familial, j'ai juste opté pour un autre produit, plus rentable et moins concurrencé ».*

### **1.3- Création d'entreprise à l'occasion d'une découverte d'un créneau**

En effet, l'idée d'entreprise peut naître à l'occasion d'un emploi particulier. Beaucoup d'entrepreneurs ont eu l'idée à l'occasion de l'occupation d'un poste de travail. Ils sont motivés par la richesse de leur patron ou l'existence d'un portefeuille clientèle important qu'ils espèrent gagner. En quelque sorte il s'agit d'une concurrence directe et déloyale envers son ancien employeur.

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« A l'occasion de l'exercice de mon poste de travail de directeur administratif, j'ai côtoyé tout type d'entreprise, de réalisation, de service et de production, d'où l'idée de créer une profession libérale. Dans mon cas, j'ai créé une société de service,*

*d'édition, de publicité et de communication en espérant répondre aux besoins des entreprises dans ce domaine »*

L'expérience sert à connaître certains aspects de la gestion.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Dit :**

*« Non, je n'ai pas créé l'entreprise suite à la découverte d'un créneau, je connaissais déjà la construction métallique durant mes études universitaires. J'avais déjà dans l'attente de terminer un jour entrepreneur. J'étais convaincu qu'il ne fallait pas rester salarié jusqu'à la retraite. »*

Quelquefois, à travers une découverte fortuite il est possible de créer une entreprise prospère.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Confirme :**

*« En effet, à travers la première création, j'ai découvert ce créneau de publicité en réalisant que presque toutes les entreprises ont besoin de publicité pour faire connaître leurs produits et services. J'ai découvert également qu'elles sont très peu regardante sur le prix et paient les services publicitaires avec une grande facilité »*

Les postes de gestion en qualité de cadre supérieur permettent de connaître un secteur d'activité ainsi que les tenants et les aboutissants d'un créneau.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué. Dit à ce sujet :**

*« Je ne connaissais pas la menuiserie aluminium, il a fallu d'être recruté en qualité de directeur pour découvrir ce métier tout à fait par hasard. »*

Il existe des cas, où le créneau investi est découvert à l'occasion d'une ancienne création. A titre d'exemple, un menuisier métallique qui réalisait des ouvrages en feronnerie, peut devenir un menuisier aluminium. Il s'agit d'un changement de matière et de procédés de fabrication.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Confirme :**

*«Je connaissais déjà la menuiserie métallique, à l'occasion de mon métier de soudeur. J'ai voulu améliorer la qualité des produits et les procédés de fabrication. Ainsi, j'ai créé une entreprise dans cet esprit»*

L'enquête n'a pas découvert le créneau, il était dedans, briques et treillis soudés sont tout deux des matériaux de construction. On créant sa propre entreprise il opta pour le treillis soudés qui offre des perspectives de vente meilleures.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés.**

*«Je ne sais pas comment mes parent ont découvert ce créneau, d'ailleurs je me suis jamais posé la question. Me concernant, j'ai toujours baigné autours de tout ce qui touche à la construction. Je veux dire les matériaux»*

#### **1.4- Investissement et savoir faire**

Souvent, il ya un lien entre le savoir faire et la société crée. Le vécu de l'individu et son parcours professionnel influencent largement le choix de l'activité. A titre d'exemple, un salarié du bâtiment pensera à créer une société de réalisation. L'idée essentielle à notre avis est que les gens investissent dans ce qu'ils savent faire et s'aventurent rarement sur des métiers inconnus.

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« A L'occasion de mon travail, j'ai assuré beaucoup de gestion d'où un savoir faire varié dans le domaine de la gestion des ressources humaines, du patrimoine, de l'immobilier et des études d'organisation, c'est pourquoi ma première société crée est celles qui ont suivies sont des sociétés de services. Bien qu'elles ne m'ont pas enrichies »*

Le savoir-faire est déterminant pour la création d'une entreprise. En effet, notre cas dispose de savoir et de savoir faire acquis à l'occasion des études et de l'expérience

professionnelle. Nous assistons à un cas typique d'une entreprise dans le prolongement direct de la formation de base et de l'expérience professionnelle.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique.**

*« En effet, j'ai investi dans le métier que j'ai appris à l'université mais aussi mon expérience professionnelle de directeur technique d'une entreprise de construction métallique, il faut toujours investir dans le métier où on est à l'aise, il faut être en mesure de remplacer n'importe quel cadre pour ne pas être dépendant ».*

La définition la plus appropriée du savoir faire pour ce cas précis c'est la connaissance du métier ainsi que des déboires et des à éviter de ce métier. Savoir faire c'est aussi d'éviter les erreurs commises à l'occasion d'expériences antérieures et leur correction. Dans ce cas, on s'intéresse à ce qu'il ne faut pas faire de la même manière à ce qu'il faut faire.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment.**

*« Oui, j'ai créée mon entreprise suite à une expérience et un savoir faire pointu dans le domaine, même si je ne savais pas construire de mes propre main mais je connais tous les tenants et les aboutissants de ce métier. C'est surtout les mauvaises expériences vécues au sein de l'entreprise familiales qui m'ont poussée à avoir une autre perception de l'entreprise et de la gestion».*

Le savoir-faire n'est pas dû à l'expérience professionnelle mais à la formation universitaire dans ce domaine des travaux publics. Le Master LMD comporte des stages pratiques et des manipulations en laboratoire qui mettent l'étudiant en situation professionnelle.

**Djilali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques.**

*«Je n'ai pas d'expérience professionnelle dans le domaine, mais à travers les stages pratiques et les manipulation en laboratoire j'ai acquis une idée précise du métier et un savoir-faire spécialiser».*

Quelques fois il y a un lien entre l'investissement choisit et le savoir faire acquis. En effet, à travers son statut d'associé il a découvert le créneau de la publicité dont il connaît toute la chaîne. Et dont il a tissé un réseau de partenaires (Imprimeurs, flasheurs, sérigraphes, fournisseurs de cadeaux, importateurs de cadeaux d'entreprises..etc). De même notre enquêté a développé un savoir faire particulier par la manipulation de logiciels spécialisés dans la conception graphique. Car il est difficile de réussir quand on est dépendant d'une main d'œuvre qualifiée.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Dit :**

*«En effet, j'ai acquis un savoir faire pointu dans le domaine de l'édition. Ma formation de base de TS en informatique m'a aidé à maîtriser des logiciels spécialisés dans l'édition et la publicité (Photoshop, CorelDraw, Illustrator...etc). Dans notre métier il ne faut surtout pas dépendre d'un infographe qui peut vous laisser tomber à n'importe quel moment. D'où qu'il faut être indépendant et pouvoir remplacer n'importe quel opérateur ».*

L'enquêté a créé l'entreprise suite à l'acquisition d'un savoir faire dans la gestion et non dans la technique elle-même, acquise suite à une longue expérience en qualité de premier responsable. En effet, le fait d'être directeur d'unité d'aluminium implique une responsabilité sur le produit. D'où une curiosité personnelle de connaître les tenants et les aboutissants du métier.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*«Mon poste de directeur d'unité avec la nécessité de satisfaire des clients m'a incité à connaître le métier. De même, les réunions avec les directeurs techniques et les autres techniciens de l'entreprise, m'ont permis d'apprendre ce métier.*

La curiosité personnelle et la culture donnent parfois naissance à une activité. Les écoles d'ingénieurs avec des habitudes de manipulation en laboratoire, forgent une habileté manuelle nécessaire à certaines activités.



**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

**Confirme :** *«En ma qualité d'enseignant, je n'avais acquis aucun savoir faire dans le domaine du bâtiment, mais j'avais un avantage du niveau d'instruction, d'où l'acquisition facile du métier par la documentation.»*

La présente étude de cas constitue une motivation d'investir par la connaissance d'un métier acquis à la fois par la formation et par l'expérience professionnelle. Ce genre de cas, est générateur d'une réussite commerciale et une satisfaction personnelle.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium.**

*«C'est de ça qu'il s'agit, j'ai investi dans mon métier de base. Au préalable, à l'investissement j'ai suivi une formation professionnelle dans le métier de la menuiserie aluminium. Donc, je détiens un savoir et un savoir faire dans le domaine.»*

Notre cas d'étude a un certain savoir faire dans le domaine, il connaît au moins le marché des matériaux de construction et la manière de les commercialiser. Ce qui compte certainement est la connaissance de l'industrie en qualité de patron, il suffit d'une première expérience réussie pour former un esprit industriel, créateur de richesses et d'emplois.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Dit à ce sujet :**

*«Le treillis soudés est un nouveau produit pour moi, mais le savoir faire ne veut pas dire connaître nécessairement le même produit. Je connais parfaitement le marché de la brique, de lames d'aciers et c'est pratiquement le même réseau que j'utilise pour écouler la marchandise que je fabrique actuellement »*

## **2)Création d'entreprise et l'existence d'un réseau de relation**

### **2.1- Entreprise et prolongement du métier familial**

Contrairement aux préjugés, selon lesquels les investissements sont issus de tradition familiale, certains investisseurs ont pris l'initiative tout seuls en dehors de toutes influences familiales.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique. Dit :**

*« Je n'ai pas créé d'entreprise à cause d'une influence familiale au contraire j'étais le premier à investir dans le privé, ma famille était plutôt à dominante salarié ou immigré en France »*

Nombreuse entreprise privées algériennes sont issues d'une expérience familiale dont les enfants assurent la continuité et le développement. Il y a des cas où le père est grossiste dans le domaine alimentaire et les enfants deviennent soit importateurs ou producteurs dans le même domaine. Pour ce cas précis, le père était artisan maçon et le fils s'est émancipé pour devenir entrepreneur avec un esprit d'entreprise fondé sur une organisation et la décentralisation des pouvoirs.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Confirme :**

*« Justement, j'ai bénéficié d'une expérience familiale pour créer mon entreprise. Mais j'étais convaincu qu'il fallait procéder autrement, au lieu de construire soit même, il est préférable de recruter des professionnels et les diriger. J'ai également réalisé qu'il fallait fonder mon entreprise sur les marchés publics et non des maisons privées individuelles, car l'argent est détenu par l'Etat »*

Les métiers de service en algérie, notamment la publicité et l'informatique sont assez récents d'où que les anciennes générations étaient dans le commerce, la distribution ou la réalisation.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Déclare : « Je n'ai pas créé l'entreprise dans le prolongement du métier familial, au contraire, aucun membre de famille ni commerçant, ils sont tous fonctionnaires dans l'administration »**

La famille de l'enquêté n'est pas dans ce créneau d'activité qui est acquis par l'investisseur suite à un poste de gestion en qualité de directeur.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« Aucun membre de ma famille, n'a été dans la menuiserie aluminium, même pas en qualité de salarié. J'ai appris ce métier en qualité de directeur d'une entreprise dans le même secteur d'activité »*

L'investisseur est le premier de sa famille à créer une entreprise dans le domaine de la menuiserie aluminium. Le reste de la famille est fonctionnaire ou immigré.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium.**

*« Les membre de ma famille les plus proches, ne sont pas des chefs d'entreprise ou des créateurs d'entreprise. Ils sont soit fonctionnaires, soit immigrés en France. Comme vous le savez Beni maouche n'offre pas d'opportunité de travail»*

Certains cas, comptent sur un soutien familial en cas de besoin. Même si le lien de parenté n'est du premier degré, il peut constituer une influence ou autres stimulations dictées par l'envie ou la jalousie.

**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment.**

*« J'ai un parent dans le bâtiment qui est qualifié de part sa formation d'ingénieur dans le domaine, je compte le solliciter en cas de besoin sur les normes de construction ou d'autres aspects techniques, en plus j'envie sa réussite»*

En effet, il y a des entreprises familiales qui se transmettent de père en fils. Ou initiées par les parents et développées par les enfants. Nous avons constaté en dehors de la présente enquête que de nombreuses familles de commerçants engendrent des importateurs ou des industriels. Il y a donc une continuité et un développement des entreprises entre les générations.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés. Dit à ce sujet :**

*« Je ne voulais rester dans le même produit que ma famille, mais je voulais tout de même garder le même créneau d'activité. C'est le créneau que je maîtrise, je savais*

*que changer de créneau est synonyme de repartir à zéro, même avec de gros moyens financiers, la méconnaissance d'un métier demande de gros efforts et comporte beaucoup de risques»*

### **2.2- Entreprise et relations professionnelles.**

L'existence d'un réseau de relation, qui peuvent devenir des clients potentiels peut constituer une motivation de créer l'entreprise, cela dépend du domaine que l'on veut investir, si nos relations ont besoin des produits que l'on fait, ou des prestations que l'on assure, ceci peut aider l'entreprise nouvellement créée. Ce n'est pas toujours le cas, car si la création ne s'inscrit pas dans la gamme des besoins de nos relations, celles-ci ne peuvent pas constituer un porte feuille clientèle, ni aider le développement de l'entreprise :

#### **Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« Il ya un peu de vrai dans cette hypothèse, car une génération des diplômés des années 80 sont tous en position de cadre, d'où que j'espérais que mes anciens collègues de promotion peuvent m'aider. Ce n'est pas le cas, car les entreprises étatiques à l'époque n'avaient pas de stratégies de communication, d'où que mes relations m'ont pas beaucoup aidé, la réussite commerciale est due au secteur privé où je n'ai pas de relation ».*

C'est vrai que l'activité salarié en qualité de directeur ou de cadre supérieur peut servir à connaître la gestion, mais pas forcément pour tisser un réseau de relation.

#### **Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique.**

*« je n'ai pas créé mon entreprise, pour profiter d'un réseau de relation, au contraire l'expérience m'a servi uniquement à connaître la gestion matérielle et humaine d'une entreprise. J'ai eu des difficultés au début à m'imposer dans ce milieu, car les clients préfèrent les entreprises publiques. Pour éviter tout sorte de suspicion ».*

L'expérience de salarié ou de collaborateur direct d'un parent aide surtout à connaître les rouages de la profession. Dans le cas des entreprises de travaux il s'agit de tisser

des relations professionnelles avec les différents partenaires impliqués dans le bâtiment. Tel que les fournisseurs de matériaux de construction, les propriétaires d'engins de travaux publics, les bureaux d'étude et toutes autres relations professionnelles. Notre enquêté parle du « milieu » du bâtiment pour désigner l'ensemble de ses réseaux d'interrelation.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Dit :**

*« L'entreprise familiale gérée par mon père m'a permis de connaître toute la chaîne de relation professionnelle du bâtiment qui comporte les fournisseurs de matériaux de construction, les menuiseries, les plombiers, les carreleurs et tous les professionnels qui interviennent dans le « milieu » du bâtiment. Pour ma part dès le jeune âge j'étais investi de responsabilité d'où une connaissance approfondie des tenants et des aboutissants du métier y compris ses à éviter».*

L'enquêté reconnaît avoir connu un réseau de partenaire plus au moins étoffé à l'occasion de la première création d'école multiservices. Il s'agit surtout d'un apprentissage des rouages du métier et la chaîne des partenaires impliqués dans la réalisation des travaux publicitaires.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité.**

*« Ma première expérience m'a servi surtout à connaître la chaîne graphique, c'est-à-dire tous les partenaires impliqués dans les travaux de publicité tel que, les imprimeurs, les sérigraphes, les opérateurs du flashage, les fournisseurs de cadeaux...etc. Donc, nous pouvons parler beaucoup plus de formation que de partenariat».*

Il y a des cas typiques de création d'entreprises nées d'expérience de salarié surtout en position de premier responsable. Dans le présent cas, c'est une relation professionnelle fournisseur de matière première qui a suggéré à notre enquêté d'être associé dans une entreprise d'aluminium. Le statut de directeur a aidé notre enquêté à

tisser un réseau de relations partenaires tel que les clients, les fournisseurs et les prestataires de service.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« Oui, c'est un partenaire de l'entreprise fournisseur de stores vénitiens et californiens qui m'a proposé d'être associé dans une entreprise d'aluminium. Le but avoué ou inavoué est d'étoffer son réseau de clients. De même, ma position de directeur d'une entreprise d'aluminium m'a permis de tisser un réseau de relation notamment des clients et des fournisseurs ».*

Dans ce cas précis, il y a un peu de vrai, dans la liaison entre l'investissement et l'existence de relations professionnelles. En effet, une première expérience de soudeur à fait découvrir à notre enquêté un domaine de menuiserie métallique avec son réseau de partenaire et de clients. Il n'a fait que changer de procédés et de matériaux et jouis de ce fait, du même réseau de partenaire tissé auparavant. Tels que les fournisseurs, les bureaux d'études, les constructeurs....etc.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Déclare :**

*« J'avais déjà des partenaires que je faisais la menuiserie métallique, surtout je connaissais la gestion liée à ce type de produit, tels que les prises de mesure, les sources d'approvisionnement et les différents intervenants dans le domaine de la construction. ».*

L'enquêté possède des relations professionnelles, dans le domaine des matériaux de construction. Il utilise pratiquement le même portefeuille clientèle utilisé auparavant pour la vente de la brique. Les parcs à matériaux de construction, les entrepreneurs, les grossistes....etc.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés.**

*« Les seules relations professionnelles que je possède sont celles acquises à l'occasion des transactions commerciales accomplies durant mon passage dans la*

*briqueterie familiale. J'utilise toujours ces connaissances pour vendre mes produits, mais j'ai élargi mon réseau de partenaires car mon industrie a pris des dimensions nouvelles».*

### **2.3- Entreprise et relations politiques ou associatives.**

L'exercice de responsabilités politiques locales ou nationales avec les relations qu'elles génèrent peut être à l'origine d'une création d'entreprise. A titre indicatif, celui qui a exercé des activités de président d'APC ou responsable politique d'un parti ou pouvoir ou d'opposition, dispose d'un réseau de relation qui lui suggère l'idée d'entreprise de réalisation. Connaissant les procédures de passation de marché et disposant d'un réseau de relation peuvent aider à la réussite d'une entreprise à condition qu'elles s'inscrivent en droite ligne dans les besoins des relations de créateur d'entreprise. Pour notre cas, l'existence de relation n'a pas aidé à la réussite de son entreprise, car ses anciens partenaires n'ont pas forcément besoin des services qu'il assure.

#### **Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« Normalement, les cadres de ma génération et mes relations tissées à l'occasion de l'exercice de la politique auraient pu m'aider pour faire prospérer ma société, mais j'ai choisi un métier de service, d'édition, de communication et d'événementiel loin de préoccupations de mes relations »*

La création n'est pas motivée par un réseau de relation associatives ou politique. Par contre après un certain nombre d'année il est devenu président de l'association des entrepreneurs de la Wilaya de Béjaia en vue de défendre les intérêts moraux et matériels de la corporation, au titre de ce mandant syndical notre enquêté a tissé un réseau de relation qui a eu des retombées favorables sur son entreprise. Par un partenariat gagnant/gagnant avec des sous traitants et autres entrepreneurs partenaires.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment. Dit :**

*« Au début, je n'ai pas créé mon entreprise suite à des relations politiques ou associatives, ma devise est de réussir par le travail et les respects des engagements, ce n'est qu'après, plus de dix ans d'activité que les entrepreneurs m'ont élu en qualité de président de l'association des entrepreneurs de la Wilaya. Ceci constitue à la fois une charge de défendre les intérêts moraux et matériels des entrepreneurs au même temps c'est un avantage de connaître les partenaires et développer mon entreprise en conséquence »*

Notre cas n'a pas exercé d'activités politiques, ni associatives, mais pendant la période où il était directeur, il tissait des relations d'affaires et de partenariat qui lui ont servis dans le développement de l'entreprise privée. Sans doute, la meilleure contribution de son expérience antérieure est de rechercher des ressources humaines croisées à l'occasion de son expérience.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« Mon expérience de directeur, m'a aidé à trouver du personnel qualifié connu à l'occasion de mon statut de dirigeant. »*

Notre enquêté a connu une vie associative et politique, mais ne les a pas utilisés pour tisser des relations d'affaires.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

*« Je n'ai pas créé mon entreprise grâce à un réseau de relation politique ou associative. Je n'ai jamais profité de mes relations dans les milieux politiques. Je travaille surtout avec le privé. »*

Les entreprises dont la clientèle est constituée de particuliers n'ont pas besoin des relations pour se développer. Par contre celles fondées sur la commande publique peuvent rechercher ce type de relation, soit pour se développer ou pour éviter des blocages.



**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium. Dit à ce sujet :**

*« Je n'ai pas tissé un réseau de relation à l'occasion d'une activité politique ou associative, car la taille de mon entreprise ne me permet pas de postuler aux marchés publics, qui nécessitent des qualifications et des moyens matériels et humains importants. »*

Notre enquêté a eu plutôt une expérience associative, dans le cadre de sa vie étudiante. Entre autre, il était membre du comité de cité universitaire. A ce titre il s'est intéressé au fonctionnement des marchés publics, dans le cadre des revendications des étudiants en matière de restauration et d'hébergement. L'organisation de réunions regroupant les cadres de l'ONOU et les étudiants lui ont permis de connaître les rouages ainsi que les lois sur les marchés publics.

**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment.**

*« C'est vrai, durant le cursus universitaire, j'ai toujours été membre de comité de cité. Aussi, j'ai acquis une certaine culture à l'occasion des réunions sur les marchés publics, les soumissions et autres mécanismes liés à la commande publique. Cette expérience m'a servi lors de développement de mon entreprise »*

### **3) Création d'entreprise et le recours aux dispositifs d'encouragement**

#### **3.1-Création d'entreprise et dispositifs d'encouragement.**

La création d'entreprise est souvent stimulée dans de nombreux pays soit sous forme d'exonération fiscale, soit sous forme d'allègement de charge, soit sous forme d'apport financier direct ou de montage financiers complexes. Toutefois, ces dispositifs sont réglementés et ciblent en général des populations en situation de fragilité tel que le chômage, zone déshéritée.....etc.

Le bénéfice des dispositifs d'encouragement tels qu'ils sont édictés par la réglementation ne concerne pas toutes les créations, les dispositifs sont conçus pour aider les investissements matériels tels que les achats de machines ou autres matériels

de production, par contre les métiers de communication, de management ou de prestation ne comportent pas forcément un investissement matériel. Notre enquêté et plutôt critique à l'égard des pouvoirs publics dans l'accompagnement des entreprises,

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« Je n'ai jamais bénéficié des dispositifs de création d'entreprises, car ces dispositifs, n'encouragent pas la création des sociétés de services, surtout la communication et l'édition. J'ai utilisé les ressources personnelles (Les fonds propres) d'ailleurs très limités, c'est moi qui ai propulsé la société sans aucune aide. Au contraire, le climat d'affaire est très négatif, j'ai eu des problèmes de toute nature (Problèmes financiers, d'impôts et de sécurité sociale). Il faut toujours lutter pour maintenir son activité, les banques ne prêtent qu'aux riches. »*

Les dispositifs d'encouragement sont relativement récents d'où que les entreprises des années 80 n'ont pas bénéficié de ces mécanismes d'encouragement. Notre cas également est tout à fait contre le recours à l'endettement et à la dépendance d'institutions étatiques qui deviennent des outils de contrôle et de répression en cas de problème.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique.**

*« Mon entreprise a toujours compté sur l'autofinancement. En cas de besoin, je préfère recourir à des amis pour des prêts à court terme que de faire de longues démarches administratives en vue d'accéder à des avantages. Dès qu'une banque ou un organisme détiennent une créance envers quelqu'un, ils deviennent harcelants. »*

Notre cas n'a pas fait recours aux mécanismes connus de création d'entreprises tels que l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI), ni à l'ANSEJ Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, ni la CNAC Caisse nationale d'allocation chômage, car quand l'entreprise est née ces dispositifs n'existaient pas encore, l'entreprise est créée par l'autofinancement. De même de part son âge, notre enquêté n'a pas bénéficié de ces dispositifs d'encouragement.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment.**

*« Quand j'ai créé mon entreprise, ces dispositifs n'existaient pas encore, par la suite je n'étais pas concerné, car je n'étais pas en situation de chômage pour en bénéficier, de même mon âge m'a exclu de fait des dispositifs d'emploi des jeunes »*

Le dispositif ANSEJ, destiné à assister et soutenir les jeunes pour créer des micro-entreprises. Ce dispositif est appelé aussi un financement triangulaire impliquant l'apport du promoteur, égale à 1 à 2 % du coût du projet. Un prêt sans intérêts accordé par l'Etat par le biais de l'ANSEJ qui varie de 28 à 29 % et d'un concours bancaire rémunéré de l'ordre de 70%. De ce fait, notre enquêté a contribué avec les fonds nécessaires tel que dictés par le dispositif.

**Djillali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques. Dit :**

*« J'ai bénéficié du dispositif ANSEJ, d'où que j'ai apporté ma part à l'investissement, l'ANSEJ et la banque ont apporté également leurs contributions conformément à la loi. Mais j'ai eu des frais en plus tel que les frais d'étude de dossier et les frais d'adhésion au fond de garantie que j'ai assumé avec l'aide de la famille »*

Nous assistons à un cas exceptionnel de refus catégorique de recours aux crédits bancaires, ni aux dispositifs ANSEJ avec intérêts jugés péchés selon les préceptes de la religion musulmane. De ce fait, il a écarté de ses possibilités de financement tout recours à la banque à l'ANSEJ impliquant le paiement des intérêts jugé RIBA selon la religion. Ce genre de cas est très répandu en Algérie où dans certaines wilayas du pays les jeunes refusent d'adhérer à ces dispositifs par peur de transgresser la religion musulmane dont ils font une interprétation rigoureuse. Même les intérêts réduits ou bonifiés ne trouvent pas preneurs chez ce type d'investisseur.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité. Confirme :**

*« J'ai vécu dans un milieu de pratiquant, mon père était IMAM de mon village d'origine, j'ai acquis la conviction que les crédits bancaires générateurs d'intérêts sont péchés et ne doivent pas être pratiqués par les musulmans. Aussi je n'ai ni fait appel à l'ANSEJ, ni à la banque en vue de bénéficier de prêts bancaires »*

De part sa qualité de sénior, retraité notre promoteur n'est pas éligible aux différents dispositifs d'encouragement initiés par l'Etat, notamment l'ANSEJ et la CNAC qui s'adressent exclusivement aux chômeurs. Il a surtout compté sur un associé pourvoyeur de fonds et intervenant dans le domaine de l'aluminium en qualité d'importateur, fournisseur de matières premières et d'équipements.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« En ma qualité de retraité, je n'ouvrais pas droit aux dispositifs d'encouragement tels que l'ANSEJ et la CNAC qui s'adressent aux chômeurs. Même l'ANDI (Agence nationale de développement de l'investissement) ne m'a pas intéressé de part la longueur des procédures et la bureaucratie »*

Certaines entreprises ne sont pas fondées sur l'investissement matériel pour nécessiter le recours aux dispositifs d'encouragement. Beaucoup d'investisseurs préfèrent commencer petit, pour ensuite s'agrandir et se développer.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

*« Vue mon expérience de salarié, avec une habitude de calculer sa paie. Je n'ai pas jugé bon de commencer l'activité avec des dettes colossales. Certainement je n'aurais pas résisté au stress que cela comporte. Commencer l'entreprise avec un tel poids, n'est pas une source de réussite et surtout préjudiciable à la passion qui m'anime »*

Les jeunes promoteurs font recours aux dispositifs de création d'entreprises, pour disposer des fonds nécessaires à la création ainsi que des facilités fiscales durant les premières années d'exploitation. Toutefois, les bénéficiaires se plaignent d'une lenteur

administrative et de la complexité du dossier du notamment à la multiplicité des intervenants.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium.**

*« C'est vrai que j'ai fini par obtenir un financement dans le cadre ANSEJ, mais j'ai failli abandonner à plusieurs reprises à cause de la bureaucratie et de la lourdeur des dossiers à constituer. Pour rappel ce dossier comporte des pièces pour la banque, des pièces pour l'ANSEJ, des procédures et des pièces pour les fournisseurs de matériel. Un vrai parcours du combattant semé d'embûches »*

Notre enquêté à fait recours à l'ANDI (Agence nationale de développement de l'investissement) dans le but d'obtenir un agrément d'extension. L'intérêt de s'adresser à l'ANDI est l'obtention des avantages fiscaux, pendant une certaine durée. En fonction des régions.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés.**

*« Oui, j'ai instruit un dossier auprès de l'ANDI dans le but d'obtenir les avantages fiscaux liés à l'extension tels que la bonification de TVA et les droits de douane, ainsi que les l'IBS (Impôt sur les bénéfices des sociétés) pendant 5 ans »*

**3.2-Création d'entreprise, aides bancaires et garanties**

Les banques sont souvent de bons leviers de création d'entreprise. Sous d'autres cieux, il suffit d'exhiber un projet intéressant ou une idée nouvelle pour que la banque le finance. Il existe même des fonds gérés par des conseils d'administration qu'il faut convaincre de l'utilité et de la rentabilité du projet pour être financé.

Malheureusement en Algérie, seuls les investissements matériels assortis de garanties conséquentes et des hypothèques sont finançables.

**Rabah, 54 ans, entreprise d'édition, de publicité et d'organisation d'événement.**

*« J'ai choisi un métier intellectuel et je n'ai pas présenté de garanties matérielles. De ce fait, je n'ai bénéficié d'aucune aide bancaire réservée aux propriétaires fonciers et autres propriétaires de locaux commerciaux qui présentent des garanties suffisantes »*

Dans certains cas, l'entreprise est créée avec des moyens propres ou avec l'apport d'un associé, les banques ne sont pas habituées à financer des start up ou financent uniquement quand il y a des garanties solides sous forme de bien fonciers ou immobiliers à hypothéquer. Notre cas ne présente pas ces garanties là. Voire qu'il est contre le recours aux crédits bancaires.

**Hacene, 55 ans, entreprise de construction métallique.**

*« Je n'ai jamais bénéficié de crédits bancaires, d'ailleurs je suis contre. Votre banquier devient votre mauvais associé, à la moindre difficulté, il vous met des pressions. D'ailleurs les dossier d'emprunt sont très lourds et se fondent sur des garanties foncières et immobilières que je n'ai pas »*

Notre enquêté recourt souvent aux fonds propres, issus des bénéfices d'exploitation réinjectés dans l'investissement et l'achat de matériel roulant et engins. Il fait recours aux crédits bancaires à titre exceptionnel, pour prendre en charge certains projets étatiques avant d'être payé sur présentation de situations. Il dispose de garanties suffisantes sous forme de locaux et de matériel.

**Moussa, 58 ans, entreprise de bâtiment.**

*« Ma règle de gestion est de compter sur les ressources propres de l'entreprise issues des bénéfices de l'exploitation, toutefois, je fais recours aux crédits bancaires d'une façon exceptionnelle en cas de projet important nécessitant beaucoup d'argent, pour cela je présente beaucoup de garantie constituées essentiellement de locaux et de matériel roulant»*

Dans ce cas il s'agit d'un dispositif d'encouragement réglementé qui prévoit un financement mixte dont une partie est apportée par l'investisseur lui-même, une autre partie sous forme de prêt non rémunéré par l'ANSEJ et la partie la plus importante sous forme de crédit rémunéré par la Banque. Les crédits aux jeunes ne sont pas assortis d'hypothèque, toutefois, le matériel acquis est gagé au profit de la banque prêteuse. De même il existe un fond de garantie qui couvre d'éventuels sinistres.

**Djillali, 27 ans, entreprise de travaux publics et hydrauliques.**

*« Dans le cas de l'ANSEJ les concours bancaires, les apports personnels et l'apport de l'ANSEJ sont réglementé. Nous adhérons également à un fond de garantie qui assure la couverture des risques liés à ce type d'investissement. »*

Comme nous l'avons développé précédemment la conviction religieuse et souvent un frein pour recourir aux crédits bancaires, par crainte du péché. C'est ainsi que notre investisseur ne peut pas faire appel aux crédits bancaires même avec des intérêts réduits qui se heurtent à ses convictions, c'est pourquoi il préfère l'autofinancement ou les crédits fournisseurs librement négociés.

**Hachemi, 39 ans, imprimerie, publicité.**

*« En aucun cas, je ne demanderai un prêt bancaire, ni un montage financier par le biais de l'ANSEJ ou de la CNAC, j'ai vécu dans un environnement familial pratiquant, je suis convaincu que les intérêts sont péché au regard de la religion »*

Notre enquêté s'est appuyé sur son associé et en même temps partenaire pour créer l'entreprise. Toutefois, durant la phase d'exploitation il a fait recours aux crédits d'exploitation sous forme de découverts et autres facilités de caisse.

**Cherif, 65 ans, menuiserie aluminium et préfabriqué.**

*« au départ la création s'est faite sur la base des apports financiers de mon associé, par la suite, j'ai contracté des crédits auprès des banques, pour assurer les achats de matières sous forme de découvert et facilité de caisse »*

Dans la présente étude de cas, l'entreprise est autofinancée par son fondateur lui-même. Sans aucun recours aux crédits bancaires.

**Alaoua, 42 ans, entreprise de bâtiment, travaux publics et hydrauliques.**

*« J'ai comme principe de compter sur mes propre moyens et d'avancer à mon rythme, sans dettes bancaires donc sans pression. »*

Dans ce cas précis, la banque intervient en tant que partenaire dans le dispositif ANSEJ, à ce titre elle exige des garanties sous forme d'assurance auprès du fond de garantie créée à cet effet. Au même temps, le matériel acquis est gagé au profit de la banque prêteuse. D'où une limitation des risque à l'investissement.

**Yacine, 29 ans, menuiserie aluminium.**

*« Oui, j'ai bénéficié des crédits bancaires d'investissement dans le cadre de l'ANSEJ, le matériel se trouve gagé au profit de la banque et frappé d'incessibilité pendant la durée de remboursement qui est de 8 ans. En réalité la banque ne prend aucun risque»*

La présente étude a montré qu'il existe des cas de prudence et d'évitement d'emprunts pour éviter d'entraver la liberté des investisseurs de disposer d'eux même. Sans doute, l'instabilité des institutions la lourdeur bureaucratique assortis de recouvrements forcés et autres contraintes liberticides découragent les investisseurs les plus téméraires, même les plus jeunes d'entre eux.

**Salim, 30 ans, entreprise de bâtiment.**

*« Je n'ai pas envie d'avoir la corde au cou, en empruntant des sommes colossales auprès des banques. A la moindre défaillances, ils se mettent à vous harceler et limitent votre liberté de circulation et de disposer de vous-même (Limitation de la mobilité, de changement de statut..etc.) »*

Les industriels ont souvent recours aux crédits bancaires, soit d'exploitation, soit d'investissement. Ils ont des garanties suffisantes sous forme de terrains, de locaux, de



machines et autres biens à hypothéquer. Plus la taille de l'entreprise augmente, plus les besoins de trésorerie sont importants ainsi que les emprunts bancaires.

**Hadj Moussa, 60 ans, Usine de fabrication de treillis soudés.**

*«J'ai toujours eu besoin du soutien de la banque, soit pour investir c'est le cas en ce moment, j'ai créé une grande extension, quelques fois pour payer des fournisseurs étrangers et nationaux avec lesquels j'ai des relations client »*

## ❖ Interprétation des résultats

### A) Les données personnelles des enquêtés

#### ➤ **L'âge des entrepreneurs**

L'analyse des données personnelles des enquêtés laisse apparaître que la fréquence la plus importante de notre échantillon est celle des entrepreneurs dont l'âge dépasse 50 ans avec 5 cas sur 10. Ceci s'explique par plusieurs facteurs, le premier est que souvent la création d'entreprise est précédée d'une longue expérience professionnelle. En générale, malgré les politiques d'encouragement mises en place, la carrière débute par le salariat, générateur d'une certaine stabilité et sécurité. Rare sont les personnes qui commencent à être patron avant d'avoir été salarié, où d'avoir baigné dans un milieu d'entrepreneurs. Ce n'est qu'après une expérience salariale, que la décision de créer l'entreprise naît.

Les autres catégories d'âge sont minoritaires de 20 à 30 ans, ils sont 3 sur 10 à être entrepreneurs. Les entretiens ont déterminés l'existence de deux catégories de jeunes investisseurs, la première est celle qui a bénéficié du dispositif de création de l'entreprise avec 2 cas sur 10. La deuxième catégorie est celle qui a créé l'entreprise par les moyens propres et les aides familiales.

#### ➤ **Secteur géographique des entrepreneurs.**

La présente étude a révélé que la majorité des entrepreneurs est d'origine rurale. En effet, 7 cas sur 10 le sont. L'interprétation qui nous semble logique, est que les zones rurales n'offrent pas beaucoup de possibilité d'emploi salarié. ni de carrière intéressante, c'est pourquoi le recours à la création d'entreprise devient une nécessité pour améliorer le quotidien. De même, les habitants des zones rurales ont vécu des périodes de privation et d'insuffisance de moyens matériels d'où qu'il se sont forgés un caractère pour relever les défis et rattraper les manques vécus durant l'enfance. Paradoxalement, ils établissent leurs sièges et leurs investissements en zone urbaine. Il

est évident que ce choix s'explique par l'existence d'un marché plus intéressant dans les grandes agglomérations. Les investisseurs qui ont choisis de créer des entreprises en zones rurales sont minoritaires avec 2 cas sur 10. Il s'agit de jeunes entreprises créées dans le cadre ANSEJ dans une structure familiale d'où le choix de leur lieu de création.

➤ **Situation familiale des entrepreneurs**

La répartition de notre échantillon par situation familiale, laisse apparaître que la majorité des enquêtés 6 cas sur 10, sont mariés et ont des enfants. Ceci rejoint les effectifs par âge, où la majorité est supérieure à 50 ans. Une explication sociologique, nous semble logique, la sécurité alimentaire créée par l'entrepreneuriat favorise le mariage et la naissance des enfants. Notre échantillon comporte quatre célibataires dont 2 jeunes investisseurs dans le cadre de l'ANSEJ.

➤ **Niveau d'instruction des entrepreneurs**

La répartition de l'échantillon par niveau d'instruction laisse apparaître que les universitaires sont les plus nombreux avec 6 cas sur 10. Dont l'un est technicien supérieur. Les profils de formation à caractère technique sont les plus fréquents avec 5 cas sur 6, notamment le profil d'ingénieur en génie civile, d'informatique de gestion, de physique. L'explication la plus rationnelle est que ce type de formation assorti de manipulation et de stage pratique sont favorables à la création d'entreprise. Grâce au savoir faire issu de la formation, par contre les profils littéraires ne débouchent pas sur les professions libérales et les entreprises.

Les non universitaires sont au nombre de 4. Ceci ne veut pas dire qu'ils n'ont aucun niveau intellectuel, mais deux d'entre eux sont comptables de formation avec une pratique de gestion qui a été un facteur favorisant la création de l'entreprise.

## **B) Les données relatives aux entreprises**

### **➤ Forme juridique**

La majorité des entreprises objet de notre échantillon sont des entreprises personnelles où les capitaux sont détenus par une seule personne qui à la fois gestionnaire et propriétaire de l'entreprise. Ceci correspond à la configuration générale des entreprises algériennes où cette forme juridique est la plus répandue, par contre les sociétés de capitaux notamment les sociétés à responsabilité limitée sont en nombre limité, 4 sur 10 dans le présent échantillon. Il semble que les entrepreneurs algériens sont hostiles à l'association, ils préfèrent détenir la décision tout seul ainsi que la destinée de leurs entreprises.

### **➤ Taille de l'entreprise**

Notre échantillon comporte les trois types d'entreprise par leur taille :

Les grandes entreprises en nombre de 2 dans l'échantillon actuel. Les moyennes entreprises qui est en nombre de une. Les petites entreprises en nombre de 7. Ce choix est tout à fait fortuit car nous avons opté pour la méthode de l'échantillonnage en « boule de neige » d'où que nous avons rencontré plus d'entreprise de petite taille que celles dont la taille est moyenne ou grande. Ceci ne diminue en rien la fiabilité de la présente étude car nous avons utilisé la technique d'entretiens approfondis et d'étude de cas où l'ensemble des sujets d'étude sont traités en profondeur d'où une qualité d'information digne d'intérêt.

Nous pouvons ajouter à cela que les entreprises de petite taille sont nettement plus nombreuses à cause notamment de faibles moyens que leur création nécessite, de l'espace qu'elles occupent et des moyens matériels qu'elles demandent. Par contre les entreprises de grande taille nécessitent des moyens financiers colossaux, de très grands étendus et de localisations spécifiques (Zones industrielles, zones d'activité...).

➤ **La santé financière des entreprises**

Les entrepreneurs ont révélé que les entreprises enquêtées ont des situations financières variables en fonction du créneau investi, des qualités personnelles de l'investisseur et du marché. Ci-après la situation financière des entreprises enquêtées.

Les entreprises dont la santé financière est moyenne sont les plus nombreuses avec une fréquence de 6 entreprises sur 10. Elles se caractérisent par leur capacité à payer des charges de salaire et autres charges d'exploitation et de dégager des revenus réguliers à leurs fondateurs. Ceci est dû notamment aux secteurs d'activité investis et l'existence de plan de charge et de marché. A ce titre, trois opèrent dans le domaine du bâtiment ou des travaux publics. Leurs propriétaires tirent profit d'un marché porteur dans ce domaine, grâce notamment au programme important dans le logement. L'une d'elles tire profit d'une conjoncture liée à un dispositif d'encouragement de l'habitat rural, qui consiste à accorder des aides aux auto-constructeurs. Deux d'entre elles opèrent dans la menuiserie aluminium qui est une activité mixte d'industrie de transformation et de montage sur chantier de menuiserie. La réussite commerciale s'explique selon les enquêtés par la connaissance du métier acquis suite à une expérience professionnelle assorti d'un niveau d'instruction élevé. Parmi les entreprises de santé moyenne, figure une entreprise de service, dans le domaine de la publicité et de l'imprimerie. Sa réussite s'explique par la spécialisation qui consiste à commercialiser des cadeaux de fin d'année par le ciblage des entreprises en tant que clients privilégiés. Sans aucun doute, la persévérance dans le même métier est l'un des facteurs de réussite commerciale.

Trois entreprises sont déclarées par leurs gérants comme étant prospères. Chaque cas est caractéristique d'une expérience propre, d'un vécu et d'un savoir faire du gérant. L'une d'elles est une entreprise de bâtiment de grande taille, son propriétaire gérant est issu d'une expérience familiale sur deux générations, puisque son propre père est entrepreneur dont le fils s'est émancipé de longue date pour créer sa propre entreprise en introduisant des mécanismes de gestion rigoureux. Dans ce cas également,

l'existence des marchés publics d'envergure assortie d'une gestion rationnelle sont les facteurs principaux de réussite.

Par contre nous avons identifié une seule entreprise qui est à ses début d'activité avec des créneaux de service, notamment, l'édition, la publicité et l'événementiel, l'enquêté compte sur son expérience personnelle issue d'anciennes sociétés dans le même domaine pour lui donner une dimension importante dans un laps de temps assez réduit.

### ➤ **Motivation des créateurs d'entreprises**

Le présent thème est destiné à connaître les motivations des initiateurs d'entreprises. L'étude a révélé l'existence de plusieurs motivations essentielles de créer l'entreprise :

Nous exposons ci-après les motivations des entrepreneurs au cas par cas :

Le premier cas est animé par une motivation intellectuelle, d'apporter un plus au paysage culturel algérien, à ce titre, il a créé une première société spécialisée dans l'édition de livres. Puis dans l'organisation de séminaires et de formations et enfin une nouvelle création dans la continuité de anciennes expériences. En résumé, échapper à la routine, faire une activité qui lui plait sont ses principales motivations.

Le deuxième cas opérateur dans la construction métallique se caractérise par deux motivations essentielles, la première est le gain financier, pour échapper à une enfance démunie. Il s'agit de relever le défi, d'apporter à ses enfants et à lui-même, tout dont il a été privé. La satisfaction des besoins matériels notamment l'habitation, le véhicule de luxe et tout le confort nécessaire à la vie figure parmi ses préoccupations importantes.

La seconde motivation est la liberté d'entreprise assorti de la responsabilité, de disposer de son entreprise comme il l'entend, sans avoir d'ordre à recevoir de personne.

Il y a des cas animés d'une passion pour la construction, développé à l'occasion d'un travail au sein d'une entreprise familiale. Ils ont un esprit bâtisseur.

La motivation financière est également présente, chez beaucoup d'enquêtés qui estiment légitime de tirer des revenus confortables de leurs entreprises.

La générosité de créer des emplois et de donner l'occasion de s'exprimer à des travailleurs et des cadres sont des motivations nobles chez certains investisseurs.

La lutte contre le chômage est également l'une des motivations révélée par l'enquête. Elle est évoquée à trois reprises dans la présente enquête avec des avis toutefois nuancés.

Le cas N° 4 entreprise de travaux publics et hydrauliques à été créée par son initiateur dans le cadre de la promotion de l'emploi des jeunes (ANSEJ). Etonnamment il a créé la dite entreprise avant de connaître le chômage puisque elle est née avant le fin de ses études. Mais à titre préventif et pour éviter d'être demandeur d'emploi, il a investi dans le cadre ANSEJ pour être occupé dès le fin du cursus.

Il va de soit, la motivation financière est prépondérante chez ce promoteur puisque, il est animé d'un désir d'accéder aux biens matériels dans un laps de temps très court.

L'un des promoteurs a créé son entreprise suite à la dissolution d'une école d'informatique dont il était associé. Non seulement il veut créer son emploi à travers cette création, mais également sortir d'une situation d'endettement issue de l'ancienne société. Par voie de conséquence gagner de l'argent pour résoudre des problèmes et pour améliorer sa situation matérielle est une motivation essentielle

La motivation purement financière est caractéristique de certains cas, notamment, le cas N° 9 entreprise de bâtiment TCE, est caractéristique d'un intérêt financier clairement affiché, l'analyse de son parcours ingénieur en informatique suivi de la

création d'une entreprise de bâtiment se justifie par le recherche de gains financiers. Sachant que le métier de l'informatique n'enrichi pas son fondateur et conscient de ce problème, notre enquêté s'est orienté sur un métier où le marché est porteur et les sommes mobilisées sont importantes.

Crée une entreprise pour s'occuper est une autre motivation citée par l'un des cas. Cette motivation est tout à fait originale car il est inopportun de créer l'entreprise pour s'occuper uniquement. L'entreprise necessite beaucoup d'énergie et demande une implication importante. Toutefois, il affiche une autre motivation qui est celle de ceder l'entreprise à son fils, après l'avoir mise sur rails.

La passion qui consiste à résoudre des problématiques, à affronter les difficultés est une raison suffisante pour créer l'entreprise.

Dans le paysage économique algérien, il existe également des capitains d'industrie capables d'insufler un developpement économique à une enentreprise. Doté d'un flair infallible, ils sont capables de deceler la bonne affaire et la conduire à son terme. C'est le cas de Moussa, 60 ans industriel dans les produits siderurgiques (Treillis soudés) en effet, nous assistons dans ce cas à des motivations qui dépassent de loin l'interet individuels et les revenus personnels. Le but de ce type d'investisseur est la création de l'emploi et de la richesse, non seulement pour leur petite famille mais pour l'environnement social en général. Il s'agit pour l'Etat de promouvoir ce type d'entreprenariat basé sur des objectifs nobles de tirer l'économie vers le haut aux lieux et places de promouvoir « des chômeurs promoteurs ».

**Pour résumer nous avons identifié, plusieurs motivations pour créer l'entreprise à savoir : La passion, la lutte contre le chômage, la liberté d'entreprise, le developpement social et économique. La motiavtion dominante est le gain financier**



**Création d'entreprise et compétence**

La présente étude a pour objet de déterminer entre autre, si les entreprises créées sont influencées par la compétence de leur fondateur ou de leur dirigeant en général. A ce titre nous avons interrogé les enquêtés sur trois aspects :

Le premier est de savoir si le métier investi est le prolongement de la formation ou du diplôme obtenu.

Le deuxième est de savoir si le créneau investi est influencé par l'expérience professionnelle

Le troisième est de savoir le cas échéant, si la création est influencée par la découverte d'un créneau.

C'est l'objet de notre première hypothèse que nous visons à vérifier (Confirmer ou infirmer) à l'issue de l'analyse des entretiens, nous avons abouti aux résultats ci-après :

**Création d'entreprise et formation**

La création d'entreprise est dans 4 cas sur 10 le prolongement de la formation suivie, avec toutefois des opinions nuancées. Deux cas sur 10 ont investis directement dans le même métier que leurs formations universitaires (Génie civil et charpente métallique). Un autre cas professeur de physique est influencé par ses études qui ont développé chez lui une passion pour les travaux manuels.

Un autre cas, informaticien est plus au moins proche du métier investi qui est l'imprimerie et la publicité. D'autres investisseurs sans être du métier de l'entreprise créée sont comptable de formation d'où la connaissance de la gestion et non des aspects purement techniques.

**Création d'entreprise et expérience**

La présente étude a révélé l'existence d'une relation entre la création d'entreprise et l'expérience professionnelle. Plusieurs cas sont révélateurs de cette relation.

L'un des cas était Directeur de société à la retraite, donc son expérience professionnelle lui a servi pour être gérant de société, dans le même créneau que l'entreprise où il était salarié. L'expérience professionnelle est profitable à ce cas, pour connaître les tenants et les aboutissants de la menuiserie aluminium et du préfabriqué.

Un autre cas, qui était Directeur technique d'une entreprise étatique a tiré également avantage en investissant dans le même domaine. D'autres cas, sont issus d'expérience familiale dans la construction et dans l'industrie. La meilleure expérience sans doute révélée par l'étude est celle de chef d'entreprise car dès que l'on a goûté à l'entrepreneuriat avec des expériences réussies, nous avons tendance à renouveler l'expérience, soit pour s'en sortir, soit pour se déversifier. Il est rare de constater un ancien chef d'entreprise redevenir salarié.

***La première hypothèse qui établit la relation entre compétence et entreprise est vérifiée***

### **Création d'entreprise et l'existence d'un réseau de relation**

A travers cette hypothèse l'objectif est de vérifier si l'entreprise est influencée par l'existence d'un réseau de relation issu d'une expérience antérieure de gestion, d'une activité politique ou associative.

A ce titre, nous voulons vérifier dans quelle mesure les préjugés qui consistent à dire qu'il y a une grande influence « des relations » sur le choix du créneau ou la réussite de l'entreprise. Nous livrons ci-après les résultats au cas par cas :

La motivation essentielle de créer une entreprise n'est pas liée à l'existence de relations à l'occasion du poste de travail occupé, ni à celui des activités politiques et associatives. Le créneau choisi par l'un des cas est loin des préoccupations de ses relations.

L'un des entrepreneurs n'a pas fondé son entreprise sur un réseau de relations tissées à l'occasion d'activités politiques ou associatives. Mais que cette activité syndicale est venue après plusieurs années d'existence.

L'entreprise de publicité ne sollicite pas forcément les commandes publiques, d'où que les relations associatives ou politiques n'apportent pas plus à l'activité de service.

Par contre l'un des investisseurs a profité de son expérience de directeur pour obtenir un réseau de relation et de partenaires ainsi qu'une main d'œuvre qualifiée croisés à l'occasion de cette expérience de dirigeant.

La réussite commerciale et industrielle n'est pas forcément liée à un réseau de relation politique ou associative. La nature des produits et des services sont déterminant quant à la nécessité de ces relations

La présente étude a montré que rares sont les créateurs d'entreprises qui se basent sur leurs relations pour choisir un créneau d'activité ou développer leurs entreprises. Ni l'activité associative, ni l'activité politique avec leur réseau de relation n'ont été déterminant pour le choix de l'entreprise ou l'obtention des commandes. Dans la présente enquête la majorité des enquêtés ont à faire au secteur privé qui nécessite pas le recours aux relations pour obtenir un portefeuille clientel.

*La deuxième hypothèse est infirmée*

#### **Création de l'entreprise et dispositifs d'encouragement :**

A travers cette hypothèse, nous voulons savoir si la création de l'entreprise est boostée par les pouvoirs publics à travers des mécanismes d'encouragement et de dispositifs d'incitation. Par la même nous voulons vérifier si les banques sont suffisamment actives pour favoriser la création et l'accompagnement des entreprises. De même, découvrir quelles sont les origines des fonds et les garanties éventuelles présentées à l'occasion des prêts. Nous livrons ci-après l'étude les résultats de l'enquête :

Le premier sujet qui a créé une société à caractère intellectuel n'a bénéficié ni d'aides bancaires, ni de dispositifs d'encouragement à la création d'entreprise essentiellement axés sur des investissements matériels et adossés et des garanties foncières et immobilières.

Les anciennes générations d'investisseurs n'ont pas bénéficié de certains dispositifs d'encouragement qui sont relativement récents. Il y a deux cas sur 10 qui ont bénéficié de dispositif Ansej et un seul cas sur 10 du dispositif ANDI pour réaliser une grande extension d'activité dont les ressources personnelles sont insuffisantes.

Certains investisseurs font recours aux banques avec prudence pour le financement de projets importants. L'auto-financement ou l'apport d'un associé sont les sources privilégiées de financement dans la présente étude. Les entreprises de grandes tailles ont tendance à solliciter les banques est celle de petites tailles n'éprouvent pas ce besoin.

La réticence à emprunter ou à solliciter l'Etat est évoquée par les enquêtés, mais pas pour les mêmes raisons.

L'un d'entre eux refuse les emprunts pour garder la liberté de voyager et de disposer de sa vie comme il l'entend, un autre évoque un motif religieux ou le crédit bancaire est considéré péché. Enfin un autre encore évoque des raisons économiques car les crédits sont assortis d'intérêts nuisibles à la santé financière de l'entreprise.

***La troisième hypothèse est infirmée.***

# Conclusion

---

## Conclusion

L'Algérie, après avoir vécu une période de socialisme caractérisée par l'investissement public. L'Etat était à la fois l'employeur, le propriétaire des capitaux et le principal investisseur. Ce modèle économique a montré ses limites, d'où la mise en place d'une politique publique de privatisation et d'incitation à la création d'entreprise.

La présente étude a le mérite de démontrer que dans la wilaya de Bejaia ; l'entreprise n'est pas forcément influencée par l'existence de relation à l'intérieure des cercles du pouvoir. Ce préjugé qui a duré pendant des années, selon lequel il faut être pistonné pour réussir est largement infirmé.

Par contre, la clé de la réussite est d'investir dans ce qu'on sait faire, ainsi les entreprises les plus prospères, sont générées par un savoir faire de leurs fondateurs qu'ils ont acquis par l'expérience professionnelle ou par la formation de base dans le métier ou dans la gestion.

La fréquence la plus répondue est la création de l'entreprise suite à une compétence professionnelle acquise dans le créneau à investir ou dans la gestion avec 7 cas sur 10. Parmi eux l'expérience professionnelle est le fondement essentielle de création de l'entreprise avec des opinions nuancées. Deux cas évoquent le diplôme universitaire dans la même spécialité que l'entreprise, l'un d'entre eux en génie et l'autre en construction métallique. Un autre cas est diplômé dans une spécialité voisine. L'expérience se décline aussi en deux types, soit une expérience pointue dans le domaine de l'investissement, soit une expérience de gestion.

L'étude a montré que les entreprises se distinguent en plusieurs catégories. La première est celles qui sont initiées par les jeunes ayant tiré profit du dispositif Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes qui sont en nombre de deux, paradoxalement il s'agit d'entreprises de petites tailles.

## Conclusion

---

La deuxième catégorie d'entreprise est la plus répondue dans la présente enquête est celles créées par l'auto-financement ou rarement avec la contribution d'un associé ou les membres de la famille. La fréquence est de 8 sur 10. Par contre nous constatons une très grande prudence des investisseurs à faire recours aux crédits bancaires et pas toujours pour les mêmes raisons. L'un des enquêtés refuse de le faire par convictions religieuses, les autres par prudence et pour éviter le stress et autres harcèlements liés à l'endettement.

Il convient de signaler aussi que la présente enquête a concerné des petites entreprises en majorité d'où que le recours aux crédits bancaires n'est pas nécessaire, ni le recours aux mécanismes d'encouragement jugés trop bureaucratique par les enquêtés.

La présente étude ouvre la voie à d'autres pistes de recherche, à titre d'exemple : La réussite est-elle liée au caractère de l'investisseur ?

Dans tous les cas, des études sur l'entrepreneuriat et le climat d'affaire sont nécessaires pour comprendre et résoudre les problématiques liées à l'entreprise, seule source de richesse.

# **Liste bibliographique**

## **Ouvrage :**

1. Alain Degne. Michel Forsé. Les réseaux sociaux, 2eme éditions Armand colin, paris, 2004.
2. Alin Fayolle. Introduction à l'entreprendrait. Edition Dunod, paris, 2005.
3. Gasse, Y.et D'Amours, A, Profession : Entrepreneur, les éditons Transcontinentales ,2000
4. James Bolt. Les dirigeants tridimensionnel ;inHesselbeinF.Goldsmith M .et Beckhard R :Le Leader de demain ,de la fondation Drucher ,édition Village Mondial , Paris
5. Marie-Claude Esposito. Christine Zumello. L'entrepreneur et la dynamique économique, l'approche anglo-saxonne. Edition economica, paris, 2003.
6. Nacer-EddinSaidet autres. La privatisation des entreprises publiques en Algérie. 2eme éditions, Grenoble, 2006.
7. Olivier Torres. Les pme. Edition dominos Flammarion ,Paris2007.
8. Verstaete Thierry .Histoire d'entreprendre.les réalité de l'entrepreneur. Edition Ems mangement et société, paris, 2000.
- 9.Verstraet .T et Bertrand .Création d'entreprise et d'entrepreneuriat ,les éditions de l'ADREG ,Janvier 2006

## **Guides méthodologiques :**

- 1.ANGERS Maurice. Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines. Edition CASBAH, Algérie, paris, 1998.
- 2.Claude BERNARD in Madeline GRAWITZ, Lexiques des sciences sociales, éd DPLLAZ, 7eme édition, paris, 2000.

## **Thèses de doctorat :**

1. Houria. Taleb. Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale ; essai de modalisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia, université Mouloud Mameri de Tizi-Ouzou, science économique, Algérie, 2011.



2. Jean-Claude Taddei. Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique. Le cas du pôle de compétitivité végépolys. L'Université d'Angers, le 12 juin 2009.
3. MOREAU L'émergence organisationnelle :le cas des entreprises de nouvelle technologie , Paris, Octobre 2004

### **Revues :**

1. Anne Gillet. Les femmes créatrice des petites et moyennes entreprises en Algérie : motivation, parcours socioprofessionnelles et stratégies d'existence, édition l'Harmattan, paris, 2005.
2. Arrègle Jean-Luc *et al.* Origines du capital social et avantages concurrentiels des firmes familiales, M@n@gement, 2004/2 Vol. 7.
3. Barthélemy CHOLLET. « L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat » ? In : 6eme congrès international francophone sur la PME, Université Grenoble II, Octobre 2002.
4. Bernarsd FALLERY. Carole MARTI., « Vers des nouveaux types de réseaux sur internet ? Les réseaux à liens faibles du dirigeant de petite entreprise ». In : Revue management et avenir, 2007/3, N° 13.
5. Bourdieu pierre. « Le capital social ». In : Actes de la recherche en science sociales. Vol. 31, janvier 1980.
6. Chauvet Vincent et Chollet Barthélémy, « Management et réseaux sociaux, Bilan et perspectives de recherche », in : Revue française de gestion, 2010/3 n° 202.
7. FERFERA Mohamed Yassin et Belarbi Yassine. « L'impact des caractéristiques entrepreneuriales sur le développement des entreprises en Algérie : Etude de cas ». In : Colloque International : Création d'entreprises et territoires. université Tamanrasset, 03-04 Décembre 2006.
8. James Bolt. Les dirigeants tridimensionnel ;inHesselbeinF.Goldsmith M .et Beckhard R :Le Leader de demain ,de la fondation Drucher ,édition Village Mondial , Paris 1997 , P 177.

9. Krueger .N, the cognitive infrastructure of opportunity emergences Vol 24, 2000.
10. Peneff Jean. « Carrières et trajectoires sociales des patrons algériens ». In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 41, février 1982.
11. Khalil Assala. « L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » 25,26,27 octobre ,2006 ,haute école de gestion (HEG) Fribourg ,Suisse .
12. Michel Bauer & Elie Cohen : Qui gouverne les groupes industriels ? . Editions du seuil ,Paris ,1981 ,P 208.
13. Mohamed BAYAD.Haifa NAFFAKHI. L'équipe entrepreneuriale : rôle de la diversité dans le processus entrepreneurial. Université Nancy2 ,2007
14. Mohamed Boukhari. « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé ». In :11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME, Canada, mai 2009.
15. Mohamed Madoui. Anne Gillet. « Crise et mutation du modèle de développement Algérienne, du gigantisme industrielle au développement de PME/PMI ». In : international travail et emploi n°101, janvier mars 2005.
16. Perret Cécile. « Capital social et Nuclei d'entreprises en Algérie ».in : Mondes en développement, 2010/ 1 n° 149.
17. Pierre-André Julien et Richard Lachance, L'entrepreneuriat régional encastré. Les cas du Centre-du-Québec et de la Mauricie, vol. 47, n° 3, 2006.
18. Ronald S.Burt. « Le capital social, les traux structuraux et l'entrepreneur ». In : revue française de sociologie vol. 36, n°4, analyse des réseaux et structures relationnelles. 1995.
19. Samia Gharbi. « Les PME/PMI en Algérie, Etat des lieux ».In : les cahiers de LAB. RII, n°238, mars 2011.
20. Thierry Verstaete. Alain Fayolle. « Paradigmes et entrepreneuriat ». In : revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°1, 2005.

21. Woot Philippe. L'entrepreneur, Reflets et perspectives de la vie économique, 2005/1 Tome XLIV. DOI : 10.3917/rpve.441.0093.

### **Référence électronique :**

1. **<http://www.angem.dz.org>.**
2. Khalil Assala. Pme en Algérie : de la création à la mondialisation, 8eme congrés international francophone en entrepreneuriat et pme. Université du sud Toulon-var. octobre 2006. [en ligne] <http://www.Allafrica.com> PDF. (consulté le 25.02.2013).
3. MouhamedMadoui. entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration, essai de sociologie économique, édition Karthala, paris, 2012. [books.google.fr/books? isbn=2811105468](http://books.google.fr/books?isbn=2811105468) (consulté le 26avirl 2013).
4. Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, bulletin de vielle n°2, 3mars, 2012, [www.mipmepi.gov.dz](http://www.mipmepi.gov.dz), (consulté le 22janvier 2013).
5. Processus de création d'entreprise en Algérie/ étude....[En ligne].[htt://www.apc.com/](http://www.apc.com/).
6. Site internet de CREAD : [www.cread.edu.dz](http://www.cread.edu.dz)
7. Site internet : [www.ons.dz](http://www.ons.dz)
8. Site internet. Pmeart.dz

### **Lois et décret**

- 1 .Décret exécutif n°96-296 du 08 décembre 1996 fixant les statuts de l'ansej
2. Décret exécutif n° 94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la CNAC.

# **Annexes**

# GUIDE D'ENTRETIEN

## Les données personnelles des enquêtés

- Quel est votre âge ?
- Quel est votre lieu de naissance (Zone rurale, zone urbaine)?
- Quel est votre niveau d'instruction ?
- Quel est votre parcours professionnel ?

Êtes-vous fonctionnaire avant la création de votre entreprise ?

Salarié dans une entreprise privée ? Autre ?

- Quelle est votre situation familiale ? (Marié, Célibataire, divorcé, veuf)  
Si marié ! Quel est le nombre de vos enfants ? Et leur âge ?

## Les données relatives à l'entreprise créée :

- Quelle est sa date de création ?
- Quel est son statut juridique ?
- Quels sont ses objectifs ?
- Avez-vous créé d'autres entreprises avant celle-ci ?  
Si c'est le cas ! Pourquoi l'avez-vous liquidé ?
- Avez-vous des associés ?
- Dans quel domaine activez vous ? (Commerce, industrie, service, travaux de réalisation, importation, autre)

## La santé financière de l'entreprise

- Votre entreprise est elle prospère ?
- A-t-elle des difficultés financière ?
- Vous procure-t-elle des revenus intéressants ? (Bon, moyen, faible)
- Regrettez vous de l'avoir créée ?  
Si c'est le cas ! Pourquoi ?

## Les motivations de créer l'entreprise

- Quelles sont les motivations de créer votre entreprise ?  
(Vous n'avez pas de choix, vous êtes au chômage, vous voulez sortir du salaire et gagner plus, vous voulez exprimer vos idées et votre savoir faire)

## **Création de l'entreprise et compétence :**

- Votre entreprise est elle le prolongement de votre formation ?  
Si c'est le cas ! Expliquez le lien entre votre formation et votre entreprise !
- Votre entreprise est elle le prolongement de votre expérience ?  
Si c'est le cas ! Expliquez le lien entre votre expérience et votre entreprise !
- Avez-vous créé l'entreprise, car vous avez appris le métier à l'occasion 'un emploi particulier ?

Si oui ! Lequel ?

- Quelle expérience particulière vous a inspiré l'idée de lancer une entreprise ?
- Pour vous, faut-il investir dans ce que l'on sait faire ?

## **Création de l'entreprise, et l'existence de réseau de relations :**

- Avez-vous créé l'entreprise, comme un prolongement du métier familial ?
- Avez-vous des voisins ou des proches dans le même créneau ?
- Avez-vous des relations à l'occasion de votre ancien poste de salarié ? expliquez
- Avez-vous des relations à l'occasion d'un travail politique, associatif, .....expliquez ?
- Avez-vous un portefeuille clientèle, en rapport avec votre ancien emploi ? Expliquez ?
- L'existence de relation est elle la motivation essentielle de création de votre entreprise ?

## **Création d'entrepris ; et les moyens financiers ou les dispositifs**

### **d'encouragement :**

- Quel est l'origine du fond nécessaire à la création ? (fond personnel, familial, amical, associés, autre)
- Avez-vous été incité par les dispositifs d'encouragement ? les quels (ANDI, ANSEJ, ANGEM, CNAC)
- Avez-vous été incité par les aides bancaires ?

Si oui ! Lesquels ?

- Avez-vous présenté des garanties ? de quelles origines sont-ils les biens présentés en garanties ?
- Avez-vous opté pour l'autofinancement ?
- Pour vous, la motivation principale de créer l'entreprise est-elle l'existence de dispositifs, ou de moyens financiers ?