

UNIVERSITE ABDE RAHMANE MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES HUMAINES ET SOCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES SOCIALES

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sociologie L.M.D

Option sociologie de travail et des ressources humaines

Thème :

**Le rôle du capital social des entrepreneurs dans la
création des PME.
Etude sociologique auprès des
entrepreneurs créateurs dans la région de Bejaia**

Présenté par :

ABDEL FETAH Hanane

ABDOUN Salima

Encadré par :

M^r HADAR BECHE Bachir

Années universitaire: 2015/2016

Remerciement

Dieu merci

Nous voulons exprimer par ces quelques lignes de remerciements notre gratitude envers tous ceux en qui par leur présence, leur soutien, leur disponibilité et leurs conseils, nous avons eu courage d'accomplir ce travail.

*Nous commençons par remercier monsieur **HADARBECHE Bachir** qui nous a fait l'honneur d'être notre encadreur par son suivi, ses conseils, sa disponibilité et son accompagnement, et son encouragement continu, et aussi d'être toujours là pour nous écouter, nous aider et nous guider à travers le bon chemin par sa sagesse et ses précieux conseils, malgré sa grande occupation.*

On le remercie profondément, pour son soutien moral et sa preuve de compréhension, ce qui nous a donné la force et le courage d'accomplir ce modeste travail.

Nous tenons d'autre part à remercier, les respectables membres du jury pour bien vouloir nous accorder leur temps précieux pour évaluer notre travail.

Un grand merci aussi pour les entrepreneurs des entreprises enquêtés de la région de Bejaia pour leurs aides et leurs réponses claires aux moments des entretiens

Enfin, nous ne pouvons achever ce mémoire sans exprimer notre gratitude à tous les professeurs de la faculté des sciences humaines et sociales pour leur dévouement et leur assistance tout au long de nos études universitaires.

Merci

Dédicaces

Louange à Allah, seigneur de l'univers, le tout puissant et miséricordieux, qui m'a inspiré et comblé de bienfait, je lui rends grâce.

A mon cher père, le premier et le dernier homme de ma vie, source d'amour, d'affection, de générosité et de sacrifices. Tu étais toujours là près de moi pour me soutenir, m'encourager, et me guider avec les précieux conseils. que ce travail soit le témoignage des sacrifices que vous avez cessé de déployé pour mon éducation et mon instruction.

Aucune dédicace se saurait exprimer l'amour et l'admiration que je porte au grand homme que vous êtes, puisse Dieu le tout puissant, vous préserve et vous accorde santé, longue vie.

A ma très chère mère, source de ma vie, d'amour et de tendresse qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi vous m'avez toujours aidé par vos conseils et vos sacrifices. Puisse Dieu le tout puissant t'accorde meilleur santé et longue vie.

A mes sœurs Samira et son mari, Soraya, Sabrina et son mari, Sofia pour leur patience, soutien et leurs sentiments d'amour au moment les plus difficile. je vous souhaite pleine de succès, de joie et de bonheur. Que dieu vous garde et illumine vos chemins.

A mon seul est unique frère que le bon dieu te garde, je te souhaite tout le bonheur que tu mérites.

A ma meilleure amie et sœur Farida, et merci pour votre patience et votre tolérance, et pour les bons moments qu'on a partagé ensemble.

A ma chère sœur, ami et binôme Hanane pour sa patience afin de donner naissance à ce projet.

A tous mes amis(e) Ryma, Yacine, mina, Hanane, Smail, Sid-Ahmed, et à tous mes amis (e) qui m'ont aidé de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Salima

Dédicaces

Louange à Allah, seigneur de l'univers, le tout puissant et miséricordieux, qui m'a inspiré et comblé de bienfait, je lui rends grâce.

Merci Allah de m'avoir donné la capacité d'écrire et de réfléchir, la force d'y croire, la patience d'aller jusqu'au bout du rêve.

A l'homme de ma vie mon cher père, mon exemple éternel, mon soutien moral et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifier pour me voir réussir, qui éclaire mon chemin et illumine de douceur et d'amour.

Aucune dédicace se saurait exprimer l'amour et l'admiration que je porte au grand homme que vous êtes, puisse Dieu le tout puissants, vous préserver et vous accorder santé, longue vie.

A ma très chère maman, signe d'amour et de tendresse, de reconnaissance et de gratitude pour tous les soutiens et les sacrifices dont elle a fait preuve à mon égard. Puisse Dieu le tout puissant t'accorder meilleurs santé et longue vie

A mon seul est unique frère que le bon dieu te garde, je tu souhaite tout le bonheur que tu mérite.

A mes chère sœurs Atika et Kahina pour leurs patience, soutien et leurs sentiments d'amour au moment les plus difficile. Je vous souhaite pleine de succès, de joie et de bonheur. Que dieu vous garde et illumine vos chemins.

A ma chère amie et binôme Salima pour sa patience afin de donner naissance à ce projet, et à toute sa famille.

A mes meilleurs amis, mina, Hanane, smail, Sid-Ahmed, Amel, Mohamed, et à toutes les personnes qui me sont très chères et qui m'ont aidé de prés ou de loin à finaliser ce travail.

Hanane

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
DG	Directeur général
PME	Petites et moyennes entreprises
PMI	Petites et moyennes industries
SARL	Société a responsabilité limité
SPA	Société par action
SNC	Société en nom collectif
SCS	Société en commandite simple
SCA	Société en commandite par action
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
ANGEM	Agence nationale de gestion du microcrédit
ANDI	Agence nationale du développement et d'investissement
ANSEJ	Agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes
CNAS	Caisse nationale des assurances sociales
CASNOS	Caisse nationale des non salariés
CFPA	Centre de formation professionnel et apprentissage
ANEM	Agence nationale de l'emploi

Liste des tableaux

N° du tableau	Titres	page
1	Présentation des enquêtés selon l'âge	58
2	Distribution des interrogés selon leurs sexe	59
3	Situation familiale des enquêtés	59
4	Le niveau d'instruction des entrepreneurs	60
5	L'expérience des entrepreneurs interrogés	61
6	La source de l'aide de création de l'entreprise selon Les entrepreneurs interrogés	64
7	L'origine du capital investi dans l'entreprise	70
8	La régulation des affaires administratives des enquêtés	71
9	Les caractères des recrutements du personnel es PME	72
10	Les personnes ayant contribué durant le processus de la création d'entreprise	76
11	L'obtention des projets selon les enquêtés	78
12	La connaissance ou non connaissance des personnes qui travaillent au sein des organismes (impôts, banque) par les interrogés	80

Introduction générale

La partie théorique

Chapitre 01 : Cadre méthodologique de la recherche

Préambule

01 : Les raisons de choix du thème.....	07
02 : L'objectif de la recherche.....	07
03 : La problématique.....	08
04 : Les hypothèses.....	11
05 : La définition des concepts.....	12
06 : La pré-enquête.....	17
07 : La méthode et la technique utilisées.....	18

Chapitre 02 : l'entrepreneur, l'entrepreneuriat et la sociologie économique

Préambule

01 : L'entrepreneur selon les économistes, les gestionnaires, et les psychologues.....	22
02 : Les caractéristiques de l'entrepreneur.....	24
03 : Les paradigmes de l'entrepreneuriat	26
04 : La relation de l'entrepreneuriat avec la sociologie économique.....	29

Conclusion du chapitre

Chapitre 03 : le capital social et les réseaux sociaux des entrepreneurs

Préambule

01 : Le capital social des entrepreneurs.....	34
02 : Les facteurs motivant et encourageants les entrepreneurs.....	35
03 : Les difficultés rencontrées par des entrepreneurs.....	37
04 : Les réseaux sociaux et les liens forts et faibles des entrepreneurs.....	38
Conclusion du chapitre	

Chapitre 04 : l'entrepreneur et la PME en Algérie

Préambule

01 : Aperçu historique de la PME algérienne	41
02 : Le rôle et l'importance des PME dans le développement économique en Algérie.....	43
03 : Les typologies d'entrepreneurs.....	46
04 : Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens.....	51
Conclusion du chapitre	

La partie pratique

Chapitre 05 : présentation des entreprises d'entrepreneurs interrogés et les caractéristiques de la région de Bejaia

Préambule

01 : Présentation des entreprises des entrepreneurs interrogés.....	56
02 : Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs interrogés....	59

Chapitre 06 : le rôle du capital social et les liens forts lors du processus de la création des entreprises

01 : La création d'entreprise par les entrepreneurs interrogés de la région de Bejaia.....65

Conclusion du chapitre

Chapitre 07: Contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

Préambule

01 : La contribution des liens forts durant le processus de la création des entreprises des entrepreneurs de la région de Bejaia.....77

Conclusion du chapitre

Conclusion générale

La liste bibliographique

Annexes

Introduction

Plusieurs années de l'interdiction, l'Etat algérien a complètement modifié son comportement vis-à-vis l'investissement privé. La période qui s'étend de 1970 à 1990, a connue un déséquilibre économique qui a provoqué la réduction de la capacité budgétaire de l'Etat, dans ce cas, le gouvernement Algérien a affiché des réformes de changement, sur les plans internes et externes, afin de s'orienter vers une nouvelle organisation par l'encouragement de l'attribution du secteur privé.

La promotion du secteur des PME en Algérie est considérée comme un vecteur de croissance, un générateur d'emplois, et un moteur de progrès socio-économique. Malgré ces faits, les jeunes entrepreneurs algériens, ou ceux au moins ayant mieux préparé leurs esprits de création, risquent énormément d'obstacles qu'ils rencontrent, et qui se reflètent négativement sur leurs comportements, dans la prise de décision et durant la réalisation de leurs projets.

La création d'entreprises demeure le domaine parfait afin de regrouper entre les forces et potentialités des jeunes créateurs, ainsi que l'expérience et la volonté des institutions économiques à rétablir la situation économique et sociale de notre pays. La réussite d'une politique de création d'entreprises dépend inévitablement de ces deux faits, et leur évolution dans le temps et dans l'espace. Particulièrement dans ce cadre, la création des PME semble être de plus en plus une vérité première mais non encore suffisamment mise en valeur. Les PME semblent être les entités économiques les plus faciles à créer, les plus dynamiques, et potentiellement les unités qui réussissent le mieux à promouvoir le tissu économique.

En effet, jusqu'à la fin des années quatre vingt, les PME ont été marginalisées; elles se sont évoluée dans un environnement totalement défavorable, et étaient concentrées sur des activités de transformation courante, et à très faible intensité technologique. Ce n'est qu'à l'entame des réformes

économiques au début des années quatre vingt dix, notamment en 1993, la création des PME en Algérie a commencé réellement à émarger [**BERRAH. K et BOUKRIF. M. 2015 P 19. 20**]

Pour assurer le bon lancement de ces entreprises privées, elles nécessitent un capital social important, afin de cerner les obstacles qui entravent les entrepreneurs lors de la création de leur entreprise. En effet, la contribution des réseaux sociaux aux projets entrepreneuriaux, occupent une place majeure dans la phase de création et de gestion d'entreprise.

Dans ce cadre, notre travail de recherche consiste à comprendre le processus de la création des entreprises dans la région de Bejaia, ce qui va nous permettre de répondre à notre question principale, sur la capacité des entrepreneurs de parvenir à la création d'une PME, en faisant appel aux liens sociaux lors de la phase de démarrage de leur projet. A cet effet, on a organisé les chapitres importants suivants :

Le premier chapitre entame le cadre méthodologique de la recherche, qui présente les éléments suivants : les raisons de choix du thème, l'objectif de la recherche, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts clés, la pré-enquête, la méthode et la technique utilisées, pour le recueil d'informations, la présentation du guide d'entretien, l'échantillonnage, le déroulement des entretiens de l'enquête, l'analyse thématique, et en fin les difficultés rencontrées durant l'enquête de recherche.

Le deuxième chapitre aborde, en premier lieu, la signification du processus entrepreneurial ainsi que la vision sur la notion de l'entrepreneur selon le point de vue des économistes, les psychologues, les gestionnaires, et aussi les caractéristiques de l'entrepreneur et ces paradigmes, et enfin nous terminerons par la place de la sociologie économique en rapport avec l'entrepreneuriat.

Le troisième chapitre intitulé : le capital social des entrepreneurs des PME et leurs réseaux sociaux, il exposera le capital social des entrepreneurs des PME et les différentes sources de soutien, et quelques facteurs motivants et

encourageants. Puis, les difficultés rencontrées, qui ont entravé ces entrepreneurs durant le processus de la création de l'entreprise. Enfin, il démontrera les réseaux sociaux et les liens (forts et faibles) mobilisables et leur apport dans la concrétisation de leur projet.

Le quatrième chapitre se nomme ; l'entrepreneur et les PME en Algérie, qui va traiter le rôle et l'importance des PME dans le développement économique et social en Algérie, et d'exposer ainsi les typologies des entrepreneurs, et la présentation de la population des PME à Bejaia.

En ce qui concerne la partie pratique, elle est divisée en trois chapitres proposés par les auteurs algériens, le cinquième s'intitule : présentation des entreprises d'entrepreneurs interrogés de la région de Bejaia, ainsi leurs caractéristiques socioprofessionnelles.

Le sixième chapitre traite, le rôle du capital social des entrepreneurs de la région de Bejaia lors du processus de la création des entreprises selon nos enquêtés.

Le septième chapitre montrera la contribution des liens forts (famille et amis proche) des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leur projet

Nous avons terminé notre recherche par la présentation des résultats de l'enquête, la conclusion générale, la liste bibliographique et les annexes.

Préambule

La méthodologie constitue un guide et des repères pour tout chercheur, il est de ce fait, une boussole pour toute discipline scientifique. Dans ce cadre on expose la méthode et la technique utilisée pour accomplir notre recherche, on montre aussi les raisons de choix du thème, l'objectif principal de la recherche, ainsi que la définition des concepts clés.

1. Les raisons de choix du thème

En sociologie, tout thème d'étude est porté sur une curiosité de recherche qui est un élément qui pousse tout sociologue à s'engager dans les travaux de recherche. La création des PME est un sujet d'actualité qui occupe une place de plus en plus importante dans l'économie nationale. Et parmi les raisons qui nous ont poussées à choisir ce sujet.

-La pertinence et l'intérêt que présente la place de l'entrepreneur et l'entrepreneuriat dans l'économie algérienne, nous a poussées à creuser dans ce champ entrepreneurial et dans sa tendance de transformation des sociétés. Ainsi que le manque d'étude sociologique de ce phénomène.

-L'importance et la place des PME en Algérie, particulièrement à la région de Bejaia, qui est classée la troisième wilaya après Alger et Tizi Ouzou avec un nombre de 2,095 entités dans le secteur privé selon ministère chargé des PME, Un chiffre qui nous a captivé. En effet, notre recherche peut contribuer à mieux comprendre les raisons et l'importance accordée par les créateurs.

2. Objectif de recherche

L'objectif consiste à montrer le rôle des réseaux ou les relations et leur mobilisation lors du déclenchement du processus de création par les porteurs de projet de la région de Bejaia.

3. Problématique

L'économie nationale algérienne a connue depuis l'indépendance quatre (04) grandes périodes, à la recherche d'équilibre économique, la première période commence de 1962 à 1978, qui est une phase d'économie planifiée qui consiste à la nationalisation des secteurs économiques, la seconde période s'étend de 1979 à 1987 qui est une période de crise et de la restructuration, la troisième période de 1988 à 1993 qui est marquée par la crise économique et la privatisation suite à la chute des prix des hydrocarbures, la quatrième et la dernière période s'étend de 1993 jusqu'à nos jours qui est la phase de la transition vers l'économie du marché, et l'incitation à la création d'entreprise.

Le passage vers l'économie du marché a donné naissance de plusieurs entreprises étatiques et privées qui varient entre petites, moyennes et grandes. Selon les études de Mohamed Madoui « La petite et moyenne entreprise a toujours existé en Algérie et a été parfois encouragée pendant la période d'économie administrée ou la restructuration (1979-1987). Mais les difficultés à la création étaient nombreuses : autorisation administratives, limites de l'épargne privée, etc. depuis 1990, la création est en croissance (code des investissements en octobre 1993, programme d'ajustement structurel en mai 1994). Les statistiques montrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après 1993, et plus de 35% après 2000, c'est-à-dire après l'adoption des nouveaux codes de promotion et de développement des PME. Alors qu'avant 1990 le nombre annuel de création était inférieure à 1000 entreprises par an, il atteignait 3000 en 1991, plus de 5000 en 1994 et 1999 et atteint plus de 15000 aujourd'hui » [MADAOUI.M. 2012. P.64]. Le chiffre avancé dans la région de Bejaia en 2015, plus 19 649 PME. En effet les PME se développent de plus en plus dans la région de Bejaia.

La création d'entreprise précisément la PME, nécessite en premier lieu l'existence d'un acteur, le créateur de l'unité de production qui peut donner préalablement un réceptacle stratégique et adéquat à l'activité visée, dont il doit préparer une structure convenable pour s'adapter aux exigences du milieu et pouvoir s'introduire facilement dans le marché. Les notions de PME et entrepreneurs algériens sont remarquables dans les différents travaux des chercheurs, parmi eux Abderrahmane Abedou qui considère l'entrepreneur comme étant un acteur du développement de la nouvelle économie, libérale et le porteur de nouveaux modèles d'affaire en Algérie, ont acquis une place prépondérante dans la structure économique du pays. **[ABEDOU.A.2013 P.15]**.

De nombreuses recherches ont été faites sur les PME et l'entrepreneuriat par différents sociologues on trouve parmi eux Mohamed Madoui, Anne Gillet et Jean Peneff. D'autres ont souligné le rôle que joue le capital social durant le processus de la création d'entreprise, et que c'est un principe essentiel dans la réalisation de projet de l'entrepreneur.

En effet, plusieurs facteurs pourront aider le détenteur du projet dans la création de son entreprise et parmi ces facteurs les réseaux sociaux. La constitution de ces réseaux s'appuie beaucoup également sur le capital social des acteurs qui recherchent soutien et aide. Le capital social constitue pour certains une source importante si seulement un acteur possède un grand nombre de liens forts (conjoint, parents et amis) **[FAYOLLE. A. 2005. P. 119]**

La famille constitue un contexte particulier pour l'entrepreneuriat. Elle soutient et accompagne le démarrage des entreprises, par des fonds, du temps, des conseils et des encouragements de ce fait, elle contribue à fertiliser et nourrir des dynamiques essentiellement individuelles. Ces constats peuvent être largement entendus aux amis proches. Ainsi que la famille peut apporter d'autres types d'appuis et de ressources à ses membres créateurs de leur propre

entreprise, parmi ces ressources ont trouve l'argent comme source importante mais le capital humain est en général est un bien d'avantage. [FAYOLLE.A.et J.M. DEGEOGE.2012.P.35]

Le capital social et les réseaux sociaux sont nécessaires et indispensables dans le parcours des entrepreneurs et la création de leurs projets. En effet les pères fondateurs de la sociologie (Durkheim, weber, Mauss, Simiand) considèrent l'action économique comme encadrée dans un ensemble des relations sociales qui portent avec elles approbation, statut, sociabilité, symbolisme, domination, pouvoir. [MADOU.M. 2012.P.203]

L'entrepreneur algérien est resté longtemps dans l'ombre du secteur public sous le règlement étatique qui gère le déroulement des activités entrepreneuriales. Mais depuis l'ouverture économique dans les années 90, l'Algérie a affiché des discours d'encouragement et d'ouverture à l'entrepreneuriat à travers des réformes et des lois facilitant la création des entreprises.

Aujourd'hui le terme d'entrepreneur est le personnage qui détient le capital de son entreprise et qui la dirige de façon indépendante. De ce fait, la réussite de l'entrepreneur n'est pas une affaire individuelle mais bien une aventure collective comme ; les moyens financiers (personnels, familiaux, bancaires).les connaissances, le capital social (les relations), et le capital personnel.

La région de Bejaia contient un nombre considérable d'entrepreneurs important dans les différentes zones industrielles, ce qui a fait un objet intéressant à étudier. La région de Bejaia, qui est classée troisième au niveau national, après Alger et Tizi Ouzou, Selon le premier responsable du secteur privé, qui a enregistré un nombre de 21,067 de ces entités dont près de 99,80% relèvent privé et 0.20% restant de public pour la seule année 2001. Le bâtiment et travaux publics, les commerces et le transport et communications sont les

secteurs d'activités dominantes, représentant plus de 50% de la totalité des activités.

La région de Bejaia est classée parmi les wilayas les plus actives de la création des PME, avec un nombre de 2,095 entités, c'est une des raisons qui nous a poussé à travailler sur les entrepreneurs de la région de Bejaia et mener une étude qualitative sur les entrepreneurs afin de comprendre comment ils ont réussi à concrétiser leurs PME ? Et de montrer l'importance du capital social dans la création d'entreprises.

L'objectif de notre travail consiste à pouvoir répondre aux deux questions principales suivantes :

- ✓ Quel est le rôle principal du capital social des entrepreneurs particulièrement, les relations amicales, familiales et professionnelles dans la concrétisation de création de l'entreprise ?
- ✓ En quoi consiste la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets ?

4. Les hypothèses

- ✓ Lors du processus de création de leurs entreprises, ces entrepreneurs ont mobilisé des relations amicales, familiales et professionnelles dans la concrétisation de la création d'entreprise.
- ✓ Les liens forts (professionnels, familiaux, amicaux) apportent une aide capitale pour les entrepreneurs de la région de Bejaia tel que (le courage et l'importance) ainsi que ; le soutien financier comme (l'argent et le matériel) c'est collaborations jouent un rôle très important dans la réussite et la création de leurs entreprises.

5. Définition des concepts :

De ce qui suit nous allons définir les concepts clés de notre thème de recherche.

1. L'entrepreneur

Acteur de développement de la nouvelle économie libérale et le porteur du nouveau modèle d'affaire, en Algérie, ils ont acquis une place centrale dans la structure économique du pays et sont présentés comme les acteurs du développement. Aussi, si la contribution de ces acteurs au développement de l'économie n'est plus à démontrer, il sera important de focaliser l'analyse.[**ABEDOU.A.2013.P.01**]

C'est-à-dire ; par la prise de décision, entrepreneur doit assurer une bonne utilisation de ses ressources à savoir : matérielles, humaines et compétences.

Selon **Schumpeter** « le rôle de l'entrepreneur consiste à réformer ou à révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique inédite » [**WETTERWUGH. R. 1988. P.43**]. Alors, Parmi les qualités d'un entrepreneur, c'est d'innover en permanence pour assurer la sérénité de l'entreprise avec l'implication de ses employés. Egalement, les entrepreneurs de notre recherche veillent pour assurer le bon fonctionnement de leurs entreprises ainsi l'avenir de celle-ci.

En fonction des données de notre terrain l'entrepreneur de la région de Bejaia se base ainsi sur des relations professionnelles et personnelles, précisément la famille qui soutient et accompagne le démarrage de l'entreprise. La famille et les amis peuvent apporter d'autres types d'appuis et de ressources à ces membres créateurs de leur propre entreprise.

2. Le capital social

Le capital social repose sur les ressources, qui, bien que détenus avec les membres du réseau d'un individu et non par l'individu lui-même, sont mobilisables par cet individu pour atteindre un objectif lui permettant d'améliorer son bien être.

Cette notion s'est forgée par analogie avec celle de capital humain mais elle n'est pour autant une simple extension, alors que ce dernier correspond à des caractéristiques individuelles (comme le niveau d'étude) le capital social est inscrit dans le réseau des relations d'un individu au sein duquel, chaque acteur procède à des investissements relationnels différenciés.

Le choix d'investir plus ou moins dans telle ou telle relation est une anticipation relationnelle et **Coleman (1990)** montre que sa rentabilité dépend du degré de confiance régnant au sein du groupe considéré. Le capital social est également fonction de la structure de réseau. [**BOUDON.R.1989 et 1993.P.21**]

Selon **Pierre Bourdieu**, le capital social est « l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'inter-connaissance et d'inter-reconnaissance ou en d'autres termes à l'appartenance à un groupe » [**BOURDIEU.P. 1980. P.02**]

Donc le capital social ainsi que les réseaux sociaux jouent un rôle indispensable dans le parcours de la création des entreprises, plus particulièrement, les entrepreneurs concernés par notre recherche dont ils se basent sur des relations et des réseaux qu'ils mobilisent au cours de la création d'entreprise.

3. Le capital humain

De nombreuses recherches ont été consacrées sur le sujet du capital humain ou ils aperçoivent que c'est un ensemble des dispositions, talents, qualifications, expériences réunis par un individu et qui déterminent en partie sa capacité à travailler ou à produire pour lui-même ou pour les autres.

4. Les liens forts

Sont caractérisés par un degré d'affection et d'attachement interpersonnels élevés. Ils sont le plus souvent établis avec des connaissances intimes auxquelles l'individu accorde sa confiance (parents, conjoint, amis proches,...) et leur consacre assez de temps étant donné qu'ils comptent énormément à ses yeux. Selon Krackhardt(1992), ces liens sont dits forts dépendamment de deux critères : la fréquence de l'interaction qui donne lieu à un échange important d'informations et la durée de l'interaction qui donne lieu à un «vécu relationnel» relevant la connaissance d'une personne par l'autre [GERAUDEL.M et CHOLLET.B. 2009. P.47. 64]

En effet, Les liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia ainsi et l'ensemble des connaissances mouvantes, c'est des liens de parenté et d'amitié ils inspirent de ces dernier le courage et la volonté.

5. L'entrepreneuriat

Dans son acception la plus large, le phénomène entrepreneuriat désigne « aussi bien l'esprit d'entreprise que l'esprit d'entreprendre». C'est un processus émergent qui encourage des catégories de personne à agir au-delà des stigmates des milieux familial et social dans les quels elles vivent à aller surmonter la contraintes de l'environnement pour montrer des affaires dont le seul but et d'atteindre un niveau de réussite et d'autonomie individuelle « compter sur moi, dépendre de soi même ».

L'esprit de l'entreprise et celui d'entreprendre constituent les nouvelles valeurs de la société qui dépend non seulement des aptitudes des individus à exploiter des opportunités pour créer des affaires, mais également de la création d'entreprise au sein de la société. [HERNANDEZ.E-M. 2006.P40]

Donc l'action d'entrepreneuriat nécessite une concentration sur la création de l'entreprise qui évolue dans un marché commercial, tenant compte des variables de l'environnement, tel que les opportunités.

Selon **verstrate** « l'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les manifestations sont multiples. Souvent, il est étroitement associé à la création d'entreprise » aussi « est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantique. [VERSTRATE.T.2000 .P11]

Malgré les écrits des auteurs sur le sujet d'entrepreneuriat, une conception explicite demeure absente pour uniformiser les idéologies sur ce phénomène.

Par ailleurs, l'action de l'entrepreneuriat se converge plus vers la création d'entreprise, l'entité de base pour la création de la richesse.

6. la création d'entreprise

D'une façon générale la création d'entreprise est une activité, qui comporte différents facteurs de production, produisant pour la vente de biens et de services.

Selon notre terrain d'étude, la création d'entreprise précisément la PME, pour les entrepreneurs qui ont participé dans notre enquête de recherche, d'abord pour eux c'est de trouver une idée de création d'entreprise ou l'idée existe déjà dans la famille, de ce fait les entrepreneurs reviennent à des relations sociales et des liens forts, à qui demandent de l'aide matérielles ou immatérielles.

7. les PME

Les PME sont difficiles à définir en raison hétérogénéité, en effet il n'existe pas de définition unique car les critères retenus différent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aide en direction des PME nous retiendrons ici les définitions suivantes :

Selon **Torres** « les PME sont considérées comme des entreprises aux multiples vertus, adaptabilité, flexibilité, créativité, ambiance de travail conviviale » [TORRES.O.1999.P.13] elle est aussi : « La PME est l'entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières techniques, sociales et morales de l'entreprises, quel que soit la forme juridique de celle-ci » [WETTERWULGH.R.1988.P.15]

« J.B.Boulton dans son analyse sur la PME en grande Bretagne avait souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et la concentration du pouvoir pour délimitation du concept PME » [Ibid. P.16]

En ce qui concerne l'Algérie, il n'existe pas de définition communément admise par les organismes et les chercheurs. S'intéressant à la PME en tant qu'objet d'étude, toutefois étant motivée par le souci d'ordre général et pour de raisons de champ d'application, nous retiendrons la définition de la PME suggérée par la loi 1.18 du 12 décembre 2001 partout la loi de la promotion de la petite et la moyenne entreprise, cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : les effectifs, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière

Dans l'article 4 : « la petite et moyenne entreprise, PME est définie quel que soit son statut juridique , comme étant une entreprise de production de biens et du services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du qui respecte les critères

d'indépendance »(loi du 1.12 du12 décembre 2001,portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME)

La moyenne entreprise : est définie comme étant « une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions de dinars et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars » (l'article 5 de la loi du 1.12 du12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME)

La petite entreprise : à son tour est définie comme « entreprise employant de 10 à 49 personnes dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 million de dinars » » (l'article 6 de la loi du 1.12 du12 décembre 2001, portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME).

6. La pré-enquête

Notre pré-enquête s'est déroulée entre la fin du mois novembre et le début du mois décembre 2015, afin de :

- ✓ Découvrir notre terrain de recherche et la nature de notre population.
- ✓ Cerner notre population d'enquête, qui s'agit des entrepreneurs des PME que nous avons visitées, pour avoir leurs accords pour participer à notre enquête.

Pendant notre pré-enquête nous avons réalisé deux entretiens exploratoires avec deux entrepreneurs, ce qui nous a permis de préciser notre thème, ainsi que notre problématique, les hypothèses, la méthode et la technique qui conviennent à notre recherche.

7. La méthode et la technique utilisées

La méthode constitue un élément principal au quel le chercheur doit prêter une attention particulière. Pour nous, afin de réaliser notre collecte d'informations sur notre terrain d'étude, nous avons opté pour une méthode et technique qui conviennent à la nature de notre thème, tout en respectant les normes méthodologiques.

7.1 La méthode utilisée

La nature de notre thème nous impose à choisir la méthode qualitative, pour son objectif descriptive de situation, ainsi qu'un outil de codage précisément comprendre le rôle du capital social des entrepreneurs des PME de la région de Bejaia. Donc pour ce type de recherche, il est difficile d'utiliser la méthode quantitative, car nous ne disposons pas d'une liste de tous les entrepreneurs de la région de Bejaia, ainsi de faire tenir ces entrepreneurs dans notre recherche qui a causé une certaine diminution pour la taille de notre population d'étude.

7.2. La technique utilisée

Afin de pouvoir rassembler les informations relatives à notre thème, et chercher à tester nos hypothèses, nous avons utilisé la technique de l'entretien à base de la taille de notre échantillon, et afin d'avoir le maximum d'informations plus spécifiques et plus approfondies et aussi parce qu'elle est la plus adéquate à notre sujet.

L'entretien est parmi les diverses formes possibles de collecte d'informations orales, la sociologie accorde une importance particulière à l'entretien semi – directif, qui nous a permis à faire parler en profondeur les enquêtés, dans le but de récolter le maximum d'informations ainsi qu'il nous a autorisé d'établir un rapport quasi-intime avec les enquêtés, pour les mettre en situation de confiance,

qui donne aussi une liberté d'expression dont l'objectif est de comprendre les réponses obtenues.

Dans ce cadre notre guide d'entretien semi-directif contient les principaux thèmes comme :

- **Axe N° 01** : consacré pour l'identification de l'entrepreneur dirigeant de la PME de la région de Bejaia. à savoir ; l'âge, sexe, état civile, niveau d'instruction et les entrepreneurs qui one travaillé déjà dans le secteur et ceux qui n'ont jamais travaillé.
- **Axe N° 02** : consacré à la présentation de l'entreprise, à son secteur d'activité, la date et année de création et le nombre de salariés.
- **Axe N° 03** : consacré au capital social des entrepreneurs des PME et leurs idées de création
- **Axe N° 04** : consacré à la gestion de l'entreprise et les obstacles rencontrés.

7.3. Choix des entrepreneurs interrogés

Pour concrétiser notre étude sur le terrain, on doit déterminer la population qui va être le sujet de cette investigation, on procède à un échantillonnage qui est « un ensemble des opérations permettant de sélectionner un sens ensemble d'une population en vue de construire un échantillon » [MADELEIN. G. 2001. P.153]

On a recueilli les données de cette étude auprès des entrepreneurs qui ont créé leur entreprise dans le cadre des organismes d'appui et leur compte personnel. Notre échantillon est délimité à (10) entrepreneurs, d'après les auteurs **GHIGLIONE.R et MATALON.B** à partir de 8^{eme} entretien c'est les mêmes thèmes qui se répètent, à cet effet on s'est contenté de nombre de 10 entrepreneurs vue aussi des difficultés trouver des entrepreneurs qui acceptent

de répondre à nos questions. Les entretiens se sont déroulés dans des conditions moyennes, réalisées dans une durée qui varie entre 30 minutes et 1 heure 30.

7.4 L'analyse thématique

Après avoir réuni l'ensemble des informations sur notre thème de recherche auprès des entrepreneurs de la région de Bejaia, nous avons admis pour l'analyse thématique ou nous avons distingué entre les thèmes pertinents et les moins pertinents dans une grille d'analyse où on a regroupé les thèmes.

Parmi les thèmes récurrents pour notre étude de recherche on cite :

- L'origine de l'idée de la création
- Les difficultés rencontrées lors de la création
- Les personnes qui ont aidé dans la création
- La source financière de l'entrepreneur
- Le contact et la nature de la relation entre entrepreneurs
- La contribution de la famille et amis dans la création, et la gestion de l'entreprise

8. Les difficultés rencontrées durant notre enquête de recherche

Lors de nos entretiens avec les différents entrepreneurs de plusieurs entreprises, nous avons fait face à plusieurs difficultés ; le manque de connaissances sur le domaine entreprises de notre part et le refus de coopération de la part des entrepreneurs.

Le mauvais et parfois le refus d'accueil au niveau des entreprises, a fait la grande part des difficultés que nous avons rencontrées lors de notre recherche, cette dernière qui consistait à pénétrer dedans et de retirer le maximum d'informations de la part des entrepreneurs sur leur entreprise, comme aussi, d'obtenir des réponses aux questions concernant surtout notre thème. Ce qui n'a pas eu lieu à plusieurs reprises lors de notre démarche.

Préambule :

Ce chapitre représente notre conception de processus entrepreneurial, nous allons tout d'abord exposer ce que signifie le processus entrepreneurial ainsi que la vision sur la notion de l'entrepreneur selon le point de vu des économistes ,les psychologues et les gestionnaires et aussi les caractéristiques de l'entrepreneur et ces paradigmes ,et enfin nous terminerons par la place de la sociologie économique en rapport avec l'entrepreneuriat.

Processus entrepreneurial

Selon (Filion 1997) Le champ de l'entrepreneuriat est éclatés et ses multiples composantes sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes de comportement ou des sciences de gestion. [FAYOLLE.A.2005.P.09]. L'idée de processus entrepreneurial n'est pas nouvelle, mais les études empiriques sur le sujet sont assez récentes, des auteurs de plus en plus nombreux et des disciplines déférentes suggèrent de concentrer les chercheurs sur ce processus.

1. La notion de l'entrepreneur selon les économistes, psychologues et les gestionnaires

La notion de l'entrepreneur a mis du temps à être reconnue par les chercheurs de l'entrepreneuriat, d'une certaine manière n'y a aucune définition fixe. Alors on met l'accent sur quelques approches principales de la notion de l'entrepreneur et des applications, qui ont été traités par un membre de chercheurs qui sont : les économistes, l'approche centrée sur les psychologues et l'approche basée sur des spécialistes qui sont les gestionnaires.

A: Selon les points de vu des économistes

Les bases historiques de l'entrepreneuriat appartiennent aux sciences économiques, le concept d'entrepreneuriat apparait dans la littérature économique à travers les écrits de **richard Cantillon**, qui est probablement le premier à présenté la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique. L'entrepreneur de Cantillon prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre. Et pour **Jean-Baptiste Say** l'entrepreneur Pour lui est avant tout un preneur de risques qui investit son propre argent et coordonne des ressources qu'il se procure pour produire des biens. [Ibid. P.10]

B : les psychologues et spécialistes du comportement humain

C'est une approche centrée sur les individus, elle vise à produire des connaissances sur les caractéristiques des entrepreneurs leurs traits de personnalités, leurs motivations, leurs comportements, leurs origines et leurs trajectoires sociales. Les spécialistes des sciences du comportement humain ont multiplié les recherches pour tenter d'analyser et de comprendre le comportement de l'entrepreneur. Et pour **Maclelland** propose une théorie du besoin de réalisation appuyée sur une solide base empirique. Pour lui les entrepreneurs sont des individus qui ont un besoin élevé d'accomplissement, une forte confiance en eux, une capacité à résoudre seul des problèmes, et qui s'orientent vers des situations caractérisées par des risques modérés et un retour rapide du résultat de leurs action. [FAYOLLE. A. 2005. P.11]

C. les gestionnaires

Bygrave et **Hofer** font partie de ceux qui s'efforcent d'ouvrir, au début des années 1990, de nouvelles perspectives de recherche dans le champ de l'entrepreneuriat. Le processus entrepreneurial est pour eux un objet d'étude

digne d'intérêt, ils tentent d'écrire quelques caractéristiques et insistent, notamment sur les dimensions dynamiques et holistiques. [Ibid. P.15]

2. Les caractéristiques de l'entrepreneur

L'entrepreneur a un rôle particulier et indispensable dans l'évolution du système économique libéral.

D'après Schumpeter « les entrepreneurs constituent le moteur de ce processus de « destruction créatrice » en identifiant les opportunités que des acteurs en place ne voient pas, et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à de nouvelles activités économiques. [FAYOLLE. A.2005.P.19]

Des entreprises et des institutions cherchent à développer, à retrouver ou à conserver certaines caractéristiques entrepreneuriales comme la prise d'initiative, la prise de risque, l'orientation vers l'opportunité, la réactivité ou la flexibilité. [Ibid. P.21]

➤ Les différentes typologies entrepreneurs selon les spécialistes d'entrepreneuriats :

Auteurs	Dates	typologies
Smith	1967	Deux types d'entrepreneurs : 1. l'artisan 2. l'entrepreneur d'affaires
Collins et Moore	1970	Deux types d'entrepreneurs : 1. l'entrepreneur administratif 2. l'entrepreneur indépendant

Laufer	1975	Quatre types d'entrepreneurs : 1. le manager ou l'innovateur 2. l'entrepreneur orienté vers la croissance 3. l'entrepreneur orienté vers l'efficacité 4. l'entrepreneur artisan
vesper	1980	au moins 11 entrepreneurs : 1. travailleurs autonomes travaillant seuls 2. bâtisseurs d'équipes 3. innovateurs indépendants 4. multiplicateurs de modèles existants 5. exploitant d'économies d'échelle 6. rassembleurs de capitaux 7. acquéreurs 8. artistes qui achètent et vendent 9. constructeurs de conglomérats 10. spéculateurs 11. manipulateurs de valeurs apparentes
Julien et Marchesnay	1987 et 1996	Deux types de propriétaires-dirigeants : 1. PIC: pérennité, indépendance, croissance 2. CAP: croissance forte, autonomie,

		peu de pérennité
Marchesnay	1998	Quatre types d'entrepreneurs : 1. isolé 2. notable 4. entreprenant
Filion	1998	Deux types d'entrepreneurs : 1. opérateur 2. visionnaire

Source : [LOUIS.J.2000.P05]

3. Les paradigmes de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un domaine de recherche ayant été qualifié de pré-paradigmatique, le champ de l'entrepreneuriat dégage quatre dimensions clés structurant le domaine, autour de cette pluralité de paradigmes l'essentiel de cette contribution est de souligner l'importance de leur existence ainsi que la force de leur consistance qui sont :

3-1. le paradigme de l'opportunité d'affaires

Par opportunité d'affaire nous entendons tout aussi bien une opportunité de création de l'entreprise. Ce qui concerne la notion d'opportunité n'y-a aucune définition fixe qui définit et explique ce concept, mais selon **Schumpeter** de son côté (1935) affirme que l'opportunité entrepreneuriale pour lui est la résultante « d'une nouvelle combinaison des facteurs de la production qui se manifeste dans l'introduction d'un nouveau produit, d'une nouvelle méthode de production d'une nouvelle source d'approvisionnement, et finalement d'une forme d'organisation industrielle ».

Ainsi pour l'économiste (Trichien Kirzner, 1979), l'opportunité vient d'un dysfonctionnement dans un marché : « une opportunité est une imperfection du marché ou déséquilibre économique qui peut être exploité par l'entrepreneur en rarement le marché à son état d'équilibre » sa explique que cette dernière est avant tout, une opportunité de profit par l'existence d'une demande solvable et de ressources requises disponible. Dans le point de vu d'opportunité, se construirait donc dans un processus d'émergence.

[FAYOLLE.A.et DEGEORGE.JM.2012.P.40]

3-2. Le paradigme de la création d'une nouvelle organisation (émergence organisationnelle)

L'objet de recherche défend l'idée que l'entrepreneur est la création d'une nouvelle organisation. Dans cette idée, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. Donc l'émergence organisationnelle est donc le processus d'organisation qui conduit à une nouvelle organisation. La conception de **Gartner** a été adoptée par d'autres auteurs, des sociologues et des gestionnaires, notamment ce qui permet au chercheurs à étudier le phénomène de l'émergence d'une organisation. Dans cette approche, les chercheurs s'intéressent généralement donc à création d'une organisation sous une image de la théorie des organisations qu'à l'entrepreneuriat. **Bruyat** (1993), affirme que toutes les créations d'organisation ne conduisent pas à des situations ou l'intensité du changement pour l'individu et l'importance de la création de valeur si situent à des niveaux élevés parce que ces entreprises peuvent être créées par imitation, par reproduction ou encore dans le but de transférer une activité existante.

[FAYOLLE. A.2005.P.24]

3-3. Le Paradigme de l'innovation

L'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens et services, ou encore pour réorganiser l'entreprise. « L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est-à-dire découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre ». [JULIEN.M.1996.P.35]. Selon **Carland Hoy, Boulton et Carland** (1884), l'innovation est ce qui distingue les entrepreneurs des managers. **Drucker**, auteur de profil atypique dans la communauté économique mais figure emblématique du management, est l'un des principaux partisans de cette perspective.

L'innovation est clairement, selon lui, la fonction spécifique de l'entrepreneuriat, il considère l'innovation comme une condition de création de valeur. **Julien et Marchesnay** (1996) rejoignent **Drucker** lorsqu'ils affirment : « l'innovation est le fondement de l'entrepreneuriat..... ». Ils précisent leurs acceptions de l'innovation. De nature technologique ou de nature organisationnelle, l'innovation peut être radicale, systématique, sporadique ou globale. Parmi les auteurs particulièrement intéressés par le paradigme de l'innovation en entrepreneuriat figurent ceux ayant travaillé sur les entreprises technologiques, et la valorisation économique des travaux de recherche. L'idée que l'innovation est la source de développement économique dépasse généralement le seul mise sur le marché de produit ou de service innovant par une firme établie en met en exergue le besoin d'entreprendre. [THEIRRY et FAYOLLE.A, 2004.P.13]

3-4. Le paradigme de la création de valeur

La création de valeur a été identifiée comme un thème situé au cœur de l'entrepreneuriat par **Cartner** (1990). Et pour **Bruyatt** (1993-1994). Le champ

d'entrepreneuriat se fixe dans la relation liant un individu et la valeur que ce dernier crée.

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par son apport à lui, elle s'occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social,...), elle est susceptible de modifier ces caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,...) nous avons : création de valeur → individu. **[FAYOLLE. A.2005.P.26]**

Le système d'entrepreneuriat (création de valeur → individu) est en interaction avec son environnement et se trouve « embarqué » dans un processus par lequel le temps constitue une dimension. **[THIERRY et FAYOLLE. 2004.P.10]**

4. La relation de l'entrepreneuriat avec la sociologie économique

L'entrepreneuriat est un processus dynamique parce que les projets de création et les nouvelles entreprises évoluent dans le temps. Les chercheurs du domaine de l'entrepreneuriat ont choisi de s'intéresser au processus, parce que cela leur permettait de sortir des visions précédentes. D'après Cunningham et Lischeron, ils pensent que l'entrepreneuriat est multi-facette et que chaque école de pensée apporte un éclairage à la fois unique et particulier sur l'une ou l'autre de ces facettes. **[FAYOLLE.A.P.15]**

4-1. Définition de la sociologie économique

La sociologie économique étudie les faits économiques en les considérant comme des faits sociaux. Elle s'adresse aux économistes et aux sociologues pour qu'ils étudient ces faits en considérant la dimension de relation sociale qui caractérise le comportement de tels faits sans négliger pour autant la dimension économique qui y est centrale. La sociologie économique suggère qu'il est nécessaire et utile de faire se rencontrer les théories économique et

sociologiques de manière à fournir de meilleures explications des faits économiques que ne le font l'un et l'autre de ces deux savoirs lorsqu'on les met en œuvre d'une manière isolée ou pire contradictoire. [STEINER.P.2005.P.03]. ainsi qu'elle cherche sa voie en liant analyse sociologique et économique de manière à expliquer les faits socio-économiques mieux que la théorie économique. Marc Granovetter de son côté caractérise sa sociologie économique par les traits suivants :

1 -l'action pour lui est toujours située et ne peut pas être expliquée par rapport au référentiel et aux motifs individuels.

2-Les institutions sociales ne changent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont construites socialement.

Granovetter désigne trois niveaux d'objets dont s'occupe la sociologie économique : « je distingue trois niveaux de phénomène économique : le premier est l'action économique individuelle » pour lequel je retiens la définition weberienne : action orientée vers la satisfaction des besoins, tels que définis par les individus, en situation de rareté ». Pour Weber il affirme que les phénomènes situés au-delà de l'action individuelle, sont : les résultats économiques et l'institution économique. [PHILIPPE.S.2005.P.26]

4-2. La relation de l'entrepreneuriat avec la sociologie économique

Les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société concernent la création de l'entreprise, la création d'emploi, l'innovation, le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et organisations et l'accompagnement de changements structurels. [FAYOLLE.A. 2005. P.18]

4-2-1. la création de l'entreprise

La création d'une entreprise est un projet qui nécessite beaucoup d'investissements personnels (il en faut d'ailleurs tout au long de la vie de

l'entreprise) et des prises de décisions importantes. Le créateur d'entreprise a parfois un peu de mal à savoir par où commencer et surtout comment s'y prendre. Pour créer l'entreprise d'abord il faut posséder d'un point de départ, c'est bien entendu l'idée de projet, puis l'étude de marché qui permet d'affiner son projet après trouver le financement et enfin l'installation de l'entreprise.

4-2-2. l'innovation

L'entrepreneuriat est innovation sont associés depuis que l'économiste autrichien Joseph Schumpeter a évoqué la force de processus de « destruction créatrice » qui caractérise l'innovation. L'émergence de nouvelles entreprises innovantes met très souvent en difficulté, voir entraîner de disparition d'entreprise existantes, installées de leurs secteur d'activité et qui n'ont pas pu adapter leurs produits, leurs services ou renouveler leurs technologies.

La fonction innovation est donc importante et fait de l'entrepreneur un vecteur du développement économique.

4-2-3. création d'emploi

Depuis le début des années 1970, la création d'entreprise apparaît comme une source potentielle d'emploi et une réponse aux problèmes de chômage. Des chiffres sont, en générale prudemment avancés pour tenté de quantifier le nombre d'emploi générés par la création d'entreprise.

4-2-4. Esprit d'entreprendre dans les entreprises et organisation et accompagnement de changement structurels

Les entreprises et les institutions cherchent à développer, à retrouver ou à conserver certaines caractéristiques entrepreneuriales. Très souvent les entreprises et les institutions disent chercher l'esprit d'entreprise ou l'esprit d'entreprendre qui semble leurs faire défaut, comme le montre une publicité

récente de Hewlett Packard qui affirme que l'objectif de l'entreprise et de retrouver « l'esprit de garage » c'est-à-dire l'état de l'esprit qui prévalait lors de la création d'entreprise. [FAYOLLE.A.2005.P.18, 19, 20, 21,22]

Conclusion du chapitre

L'entrepreneuriat est indispensable pour le développement économique et social n'importe quel pays. A travers ce deuxième chapitre, nous avons tenté de réaliser une vue concernant le processus entrepreneurial tout en citant la place de phénomène entrepreneuriat qu'elle occupe dans le champ scientifique. Ainsi que nous avons essayé de cerner les dimensions de la notion d'entrepreneur, il nous a semblé très important de connaître les caractéristiques ainsi que les paradigmes de l'entrepreneuriat et enfin nous avons peut parler sur l'apport de la sociologie économique avec le phénomène de l'entrepreneuriat.

Préambule

Dans ce chapitre Nous allons, tout d'abord exposer et discuter le capital social des entrepreneurs des PME et les différents sources de soutien, en suite nous montrerons quelques facteurs motivants et d'encourageants. Puis, les difficultés rencontrées qui entravent ces entrepreneurs durant leurs processus de la création de l'entreprise. Enfin, nous conclurons ce chapitre par les réseaux sociaux et les liens (forts et faibles) mobilisables et leurs apports dans la concrétisation de leurs projets.

1. le capital social des entrepreneurs

L'importance de la notion de capital social est devenue un point majeur et non négligeable par plusieurs sociologues et économistes qu'on observe dans leurs travaux empiriques ou ils ont mis l'accent sur l'importance et la valeur de la notion.

La notion du capital social est un terme récent, elle est toute aussi prépondérante pour construire des réseaux de mobilisation, Elle présente ainsi plusieurs chances dans le champ de l'entrepreneuriat. Elle met tout d'abord l'accent sur les réseaux sociaux, en retournant aux travaux les plus définis et les plus répandus, Parmi ces nombreux travaux qui ont été consacrés au capital social, deux(02) approches peuvent être distinguées, l'une est l'approche sociologique ; qui caractérise le travail de la majorité des sociologues, qui conçoit un acteur socialisé dont les actions sont gouvernées par les règles sociales et les obligations. Et l'autre caractérise le travail de la plupart des économistes, qui voient l'acteur comme entreprenant en toute indépendance et guidé par son seul intérêt personnel (Coleman, 1988). La sociologie économique s'intéresse aux actions économiques en tant qu'elles sont assemblées dans les relations sociales, cette idée est développée par mark Granovetter (1985) est centrale. Pour lui « l'action est toujours socialement située et ne peut pas être expliquée en faisant seulement références aux motifs individuels ; deuxièmement, les institutions sociales ne

jaillissent pas automatiquement en prenant une forme incontournable, mais sont « construites socialement » [PONTHIEUX.S.2006P.23]. C'est dans l'explication de Granovetter que l'étude plus typique des réseaux sociaux à présenter le concept capital social. P. Bourdieu et J. Coleman ont en commun de voir la notion de capital social dans le point de vue des individus.

Selon P. Bourdieu le capital social désigne le réseau des relations sociales d'un individu, ainsi qu'il analyse la notion en retournant aux autres capitaux économiques et culturels qui structure incontestablement les rapports de dominations. Pour J. Coleman le capital social dépend d'un réseau très limité et relativement fermé sur lui-même, structure qui évite les relations discontinues et permet le contrôle de chacun pas tous. À côté de Coleman et Bourdieu on trouve le professeur en science politique Robert D. Putnam le premier qui a popularisé la notion de capital social, d'après lui, le capital social renvoie aux caractéristiques de l'organisation sociale, telle que les réseaux, les normes et la confiance, qui facilitent la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel. Le capital social, qui peut être simultanément un « bien privé » et un « bien public », repose donc sur les réseaux sociaux, à condition de les concevoir non comme de simples ensembles de contacts, mais comme des vecteurs d'obligations mutuelles générateurs de réciprocité. [CUSSET. P.2007.P 53-53]

2. Les facteurs motivants et encourageants les entrepreneurs

Tous entrepreneurs naissants doivent être en mesure de s'insérer dans les réseaux de soutien adoptés à leurs projets, en effet ils disposeront à construire un réseau spécifique et introduire des réseaux existants à la création d'entreprise. Différentes sources de réseaux de soutien utilisés sont d'une valeur capitale qui occupe une position centrale dans la vie de création d'entreprise des entrepreneurs.

2.1 Les réseaux de soutien

Ces réseaux sont constitués de personnes aidées ou qui cherchent une aide auxquelles des personnes apportent du soutien sous forme de biens et de services, d'informations et de mises en relation. Le soutien est d'autre plus grand que les personnes aidée, ont une bonne compréhension des acteurs qui peuvent les aider et qu'ils disposent ou ont la capacité de développer un capital social important.

[FAYOLLE. A. 2005.P.117]

2.1.2 Les réseaux de mobilisation

La construction de ces réseaux s'appuie beaucoup sur le capital social des acteurs qui recherche soutien et aide. Les personnes aidées sont toujours des entrepreneurs naissant, qui sont à la recherche des personnes dans leur environnement ou ils stimulent du courage, énergie et volonté. Donc Les personnes qui apportent de l'aide occupent des positions essentielles et prépondérantes et leur donnent toute leur cohérence et leur raison d'être. Parmi ces personnes on trouve les membres de la famille et les amis proches.

2.1.2.1 la famille et les amis proche

La famille et les amis sont la première source majeure de soutien à qui retourne chaque entrepreneur lors du démarrage de son entreprise. Et qui constituent ainsi un lien particulier pour l'entrepreneuriat. La famille donne un ensemble de ressources et de capacités qui sont très utile, ainsi qu'elle soutient et accompagne les premiers pats de la création de l'entreprise, par des biens, du temps, des conseils et des encouragements. Selon Alain Fayolle, la famille et les amis, représentent des ressources plus facilement mobilisables et qui contribuent à fertiliser et nourrir des dynamiques essentiellement individuelles. La famille peut aussi apporter d'autres supports et de ressources à ses membres créateurs de leur entreprise, comme, les entrepreneurs cherchent souvent les sources financières

premières au sein de leur famille plutôt qu'auprès de financeurs externes. [FAYOLLE.A.et JEAN-MICHEL. D. 2012.P.35]

1. Les difficultés rencontrées des entrepreneurs

Dans tout système entrepreneurial, les entrepreneurs sont confrontés à des difficultés et des obstacles lors de la réalisation de leurs projets, quel soit le secteur des entrepreneurs, quelle que soit la nature de leur business. Parmi ces difficultés on trouve :

1.2 L'accès aux Sources financières

L'accès aux financements est l'un des principaux obstacles qui bloque le développement des entrepreneurs en Algérie précisément à Bejaia. La contrainte de financement est toujours présentée durant tout le parcours de création d'entreprise, et le premier obstacle est l'accès aux crédits bancaires est difficile surtout à ceux qui ne disposent pas de garanties suffisantes et en plus toutes entreprises ne peuvent pas échapper à cette régularité. Le deuxième obstacle est que les entrepreneurs ont accès aux crédits bancaires, mais ce n'est pas suffisant, il ne couvre pas tous leurs besoins, ils bénéficient d'un crédit minable qui ne dépasse pas 350000,00 dinars algériens pour certaines (d'après les déclarations de nos enquêtés).

1.2.3 Difficultés relatives au marché de travail

Le marché de travail est encore fragile en Algérie précisément le marché de travail de la wilaya de Bejaia, à cause de plusieurs contraintes à savoir : le manque des expérimentés en management et des gestionnaires ou la qualité des programmes de formations données et la absence de côté pratique comme le disent certaines de nos enquêtés. Le manque d'accès au marché pose un énorme problème aux entrepreneurs naissants. Au début de leurs créations ont toujours des difficultés d'avoir des clients, d'assurer leurs places dans le marché et être en concurrence avec les anciens entrepreneurs expérimentés dans le domaine.

4. les réseaux sociaux et les liens forts et faibles des entrepreneurs

Les réseaux sociaux sont des relations tangibles que tout entrepreneur maintient avec sa famille, ses amis et ses collègues. Nous avons constaté d'après notre enquête de terrain que les réseaux sociaux sont d'une grande importance pour les projets des entrepreneurs et la réussite de leur création d'entreprise spécialement la création des PME, qui contient d'une façon ou d'une autre des réseaux individuels et ces réseaux ont pour mission de soutenir le développement des entrepreneurs par des conseils et de mis en place. Plusieurs fondateurs de la sociologie s'intéressent aux réseaux sociaux des entrepreneurs, parmi eux, Le sociologue américain Mark Granovetter qui a publié au début des années 1970 un article sur les liens forts et faibles. Il a distingué deux types de relations entre individus. Les liens faibles et les liens forts. Et pour lui les liens faibles peuvent agir comme des pont entre divers réseaux de liens forts (Granovetter 1973) distingue en effet les relations profondes et soutenues que l'on a par exemple avec des amis proches (les liens forts) et les relations plus distendues que l'on a avec des connaissances (les liens faibles) ; la force d'un lien est « une combinaison de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité (la confiance mutuelle) et des services réciproques qui caractérisent ces liens » **[PONTHIEX.S.2006.P.24]**

Granovetter(2000) Définit les réseaux à liens faibles comme ceux avec lesquels les individus ont Peu d'interactions dans le temps, une faible intensité émotionnelle, peu de Confiance et peu de services réciproques. Les réseaux à liens faibles sont Constitués par les sources moins fréquentées, à l'inverse des liens forts. Les liens forts sont sources de confiance et procurent une certaine sécurité, alors que les liens faibles donnent accès aux informations disponibles en dehors des cercles sociaux familiers (Granovetter, 1985). Les liens forts sont des liens interactifs et sont nécessaires pour l'échange de connaissances complexes, difficiles à codifier et souvent intégrées à un système de connaissances structuré. **[GRANOVETTER. M. 2001. P.381]**

Donc, les liens forts sont des réseaux primaires de l'entourage, qui tiendront la capacité à s'accorder et à se soutenir. A l'opposé, les liens faibles sont évidemment plus flexibles et se retournent à des relations externes comme, les voisins, les collègues de travail et les amis d'amis, et la puissance de ces liens est qu'ils ouvrent des visions et des ouvertures virtuelles.

L'impact des réseaux de connaissances et de relations diverses sur la vie des entrepreneurs est d'une grande richesse est plus importante qu'ils pensent. Ces réseaux soit (forts ou faible) sont beaucoup plus larges, plus divers, plus grand, et que chaque entrepreneur particulièrement les entrepreneurs de la wilaya de Bejaia se basent sur ces réseaux, dans le but de créer et d'avancer dans leurs projets d'avenir.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre nous avons parlé de la notion du capital social d'une manière générale est son importance dans la vie des entrepreneurs dans la création d'entreprise et les nombreux travaux sociologiques et économiques qui ont abordé la notion du capital social. Nous avons aussi parvenu des différents facteurs de motivations et d'encouragements qui incitent les entrepreneurs de combattre et de réussir dans leurs projets, afin de lutter contre les difficultés et les obstacles rencontrés durant tout leurs processus de création d'entreprise. Enfin on s'est centralisé sur les réseaux sociaux et les liens (forts et faibles) et leur position dans le parcours de la création des entrepreneurs des PME.

Préambule

L'ouverture économique de l'Algérie débutée 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. Ce chapitre vise dans un premier temps à faire une vue générale sur l'entrepreneur et la PME en Algérie, son aperçu historique, en suite nous parlerons aussi des différentes typologies d'entrepreneur, puis on va mettre l'accent sur le rôle et l'importance de la PME dans le développement économique Algérienne, enfin nous terminerons par les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs.

1. Aperçu historique de la PME en Algérie

Après l'indépendance, l'Algérie a connu une économie fragile et qui a été dans un désordre total. Auparavant l'Algérie se basait seulement sur le secteur public, mais à la fin des années 80 le gouvernement Algérien a compris que le secteur public seul ne peut pas répondre aux nécessités économiques et sociales du pays, en effet, la requête au secteur privé est une exigence sérieuse. Et c'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de battre le manque de grande entreprise nationale. Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME et une batterie de programmes et de mesures motivantes pour développer cette frange d'entreprise a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début des années 1990.

En 1998, des réformes attirées et qui ont donné à la PME et à l'initiative privée une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du

nombre des PME privées. Le tableau suivant permet de chiffrer l'évolution de cette entité, qui constitue la forme d'organisation d'entreprise la plus répandue au monde, aussi bien dans les économies développées, émergentes ou en voie de développement.

Evolution du nombre des PME privées Algériennes 2004-2011

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nombre PME privées	225449	245842	269806	293349	392013	408155	618515	658737

Source : revue les PME en Algérie

Depuis 1993 avec l'adoption d'un nouveau code d'investissement qui se voulait être la pierre angulaire d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement, le parc des entreprises privées connaît une croissance continue, pour atteindre en 2011 le nombre de 658737 PME privées. [KORICHI. Y. et GABOUSSA. A. 2013. P.10]

Les PME, comme acteur économique particulier, semblent se développer de la même manière que tous agents économique, ayant qualité de commerçant. Elles représentent environ $\frac{1}{4}$ du total des agents économiques. Le profil de très petite entreprise(TPE) étant prédominant, la taille moyenne d'une PME est de 1,62 emploi.

Concernent la répartition des PME, selon le critère territoire, les données montrent une forte concentration du tissu économique entre les principales wilayas du centre du pays et quelques grandes wilayas de l'est et l'ouest du pays. Deux wilayas, Alger et Tizi Ouzou, regroupent 17,5% des PME du pays et 7 wilayas abritent 27,4% des PME. En revanche, la répartition des PME du pays

du point de vue de la répartition de la population montre une inversion de la concentration constatée plus haut. En effet, 18,7% des wilayas abritant plus de 10.000 PME chacune, représentent 33,1% de la population et 45% des PME. A l'inverse, les 66,7% de la wilaya abritant chacune entre 3 et 10.000 PME, représentent 63,3% de la population et 51,5% des PME. S'il y a une distribution inégalitaire des PME, il y'a pas, par contre, une très forte concentration de PME du pont de vue de la distribution de la population. [ABEDOU. A. BOUYACOUB. A. KHARBACHI. H. 2013, P.15]

Aujourd'hui, la PME joue un rôle indispensable et sa réussite aura un impact directe sur l'économie et de la société algérienne, c'est-a-dire elle possède une place fondamentale dans le processus de développement économique et social par sa flexibilité et son aptitude de créer des emplois, ainsi qu'elle est considérée comme étant une des politiques les plus importantes pour lutter contre le chômage en Algérie et l'augmentation des ventes, Toutefois, il faut dire que les PME à forte croissance contribuent efficacement à la reconfiguration de l'activité économique.

2. Le rôle et l'importance des PME dans le développement économique en Algérie

La problématique du chômage de masse, ayant caractérisé le monde spécialement l'Algérie, durant plusieurs années, a conduit les hommes politiques, mais aussi les chercheurs, à s'intéresser davantage aux PME. Cet intérêt a été provoqué par la faible capacité de la grande entreprise à s'adapter à la nouvelle conjoncture de l'époque, d'une part, et aux performances spectaculaires, notamment en termes de créations d'emplois, réalisées par les entreprises de petite dimension, dans certaines régions du monde, d'autre part. la PME joue un rôle important dans la vie socioéconomique des nations ; ce rôle est particulièrement plus important dans la création de l'emploi et donc de la lutte contre le chômage et la pauvreté.

Aussi dans la wilaya de Bejaia la création d'emploi à un rôle important. Selon **Abde Allah**, a distingue deux types d'analyse une analyse horizontale qui consistant à retracer l'évolution, d'année en année, du nombre d'emploi crée par le secteur, et une analyse verticale consistant à comparer l'évolution du nombre d'emploi crée pour chaque année et celle du nombre de PME existante pour cette même année. Ce deuxième type d'analyse jette la lumière sur la contribution des nouvelles PME privées au stock de l'emploi ; il permet aussi de mesurer les performances du secteur des PME privées en termes d'emploi. Cette analyse permet, en outre de renseigner sur la densité moyenne en travail de la PME de la wilaya. Le tableau ci-dessous récapitule l'ensemble des résultats obtenus de notre analyse. [REDOUANE.A.2011.P.08]

Evolution de l'emploi et de la population des PME privées (Bejaia)

PME/Empl oi	2005	2006	Evolution % 2005/200 6	2007	Evolutio n % 2006- 2007	2008	Evolutio n %2007- 2008	2009	Evolution % 2008- 2009
PME privées	5 994	7 117	18,73	8 650	21,53	1000 5	15,66	1141 8	14,12
Emploi	28 395	31467	10,81	3760 5	19,50	44 721	18,92	51200	14,48
Nbr emploi/Nbr PME	4,72	4,42		4,34		4,46		4,48	

Source : établi par nos soins à partir du fichier de la CNAS et celui de la direction des PME de la wilaya.

En effet, les PME représentent en moyenne 60% des emplois dans les économies du monde et elles ont un taux net de création d'emploi supérieur à

celui des grandes entreprises. Pour cela personne ne peut ignorer l'importance et le rôle des PME dans toutes les économies, car elle est nécessaire, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique bien sur selon :

- La création d'emploi
- La création de la valeur ajoutée
- La participation à la distribution des revenus

- **La création d'emploi**

Depuis les derrières année le taux de chômage n'arrête pas de s'augmenter, il continuer de s'inscrire globalement a la baisse plus notamment par le secteur privé et les artisans. Durant les deux années 2006 et 2005 le taux de chômage on Algérie a connu un déclin de 15.3% à 12.3%, par contre, ce taux a enregistré une augmentation de 1.5% en 2007. [GHARBI.S.2011.p.08]. Donc l'Algérie comme beaucoup d'autre pays, à plus conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi

- **La création de la valeur ajoutée**

« Elle se mesure cette création par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour la production de ces ventes. Pendant 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentent 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national. C'est en 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour ce qui concerne le secteur public. Par ailleurs, il est noté que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des modifications en

vue des PME/PMI et incontournable dès lors que l'on aspire au développement. » [Ibid. P.09]

- **la distribution des revenus :**

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée 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.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. [GHARBI.S.2011.P.10]

3. Les typologies d'entrepreneurs

Dans le champ de l'entrepreneuriat, l'utilité des typologies demeure considérable pour l'éducation, la formation et la recherche. Il existe un bon nombre de typologies en entrepreneuriat et en PME. Elles sont de valeur et d'utilité inégale. Elles ont été construites en fonction d'objectifs et à partir de méthodologies et d'échantillons très différents. Nous n'en rapportons ici que quelques-unes, soit celles auxquelles les spécialistes de l'entrepreneuriat en Algérie.

3.1. Les typologies d'entrepreneur selon ABDELLATIF Benachenhou

Il a identifié six trajectoires principales des patrons des grandes entreprises algériennes qui sont :

3.1.1. Trajectoire familiale :

Le chef d'entreprise a repris la direction et développé l'entreprise familiale ou créé une entreprise dans le sillage de sa famille en mettant à profit ses capitaux et ses relations, parfois le capital technique acquise.

3.1.2. Trajectoire politiques

Le chef d'entreprise a participé personnellement à la guerre de libération nationale et /ou fait partie des instances dirigeants du parti unique ou de l'armée pendant une longue période de sa vie avant de créer l'entreprise qu'il dirige.

3.1.3. Trajectoire universitaire

Le chef d'entreprise, muni d'un diplôme universitaire, avec ou sans l'aide de sa famille ou ses amis, crée ou développe une entreprise et essaie, au moins pendant un temps, d'appliquer avec beaucoup d'ouverture d'esprit les connaissances acquises à l'université.

3.1.4. Trajectoire de l'émigration

Le chef d'entreprise, ancien émigré ou fils d'émigré, transfère en Algérie une activité créée à l'étranger ou crée en Algérie, dans le prolongement de son activité à l'étranger, une entreprise avec ses propres économies ou l'épargne de la famille ou des amis, mettant à profit des connaissances et des compétences acquises ailleurs.

3.1.5. Trajectoire de secteur public

Le chef d'entreprise est un ancien salarié, cadre moyen ou supérieur, du secteur public administratif ou économique, qui acquit dans sa vie professionnelle des compétences reconnues et simultanément a construit un réseau de relation utile dans les affaires.

3.1.6. Trajectoire de l'ouverture

Le chef d'entreprise, généralement un ancien commerçant qui a profité du commerce extérieur en 1991, tire profit de l'ouverture à la concurrence pour se lancer dans la production de biens et des services en améliorant des capitaux importants.

3.1.7. Trajectoire de l'aventure

L'entreprise est un prétexte pour s'enrichir, en trichant avec tout le monde : les banques, les impôts, l'administration des domaines. Chacune des trajectoires des entrepreneurs est marquée par une combinaison particulière de ces avantages avec une dominante pour chacune d'entre elles. [ABDELLATIF.B.2007.P.20]

3.2. Les typologies d'entrepreneur selon MOHAMED Madoui

Madoui dans ces résultats de recherche auprès des entrepreneurs algériens il a distingué cinq types principaux d'entrepreneurs se séparant essentiellement par leur trajectoire socioprofessionnelle, à créer et à diriger une entreprise. Il se différencie aussi par leurs rapports aux groupes sociaux proches et familiaux et par leur introduction dans les modes de fonctionnement traditionnels et l'entreprise. Donc voilà les cinq entrepreneurs :

3.2.1. Les entrepreneurs reconvertis

Cette catégorie d'entrepreneurs elle regroupe les anciens fonctionnaires et les cadres du secteur public (directeurs ; les gestionnaires, techniciens, etc.) qui se sont reconvertis par opportunités dans les années 1990 dans le secteur privé en créant leurs entreprises seuls ou en s'associant à des porteurs de capitaux (amis ou membres de la famille) ces entrepreneurs sont âgés de plus de cinquante ans et ont un niveau de formation initiale élevé, égalé ou supérieure au baccalauréat obtenu le plus souvent dans des filières techniques. Ils ont bénéficié au cours de leurs longues carrières dans le secteur public de formations continues de haut niveau et d'un réseau de relations qui a constitué une réussite importante dans

leur décision d'entreprendre et va ensuite permettre à leur entreprise de trouver des marchés non négligeables.

3.2.2. Les entrepreneurs migrants

Se sont les entrepreneurs de par leur trajectoire, ont connu une longue période d'immigration en France qui leur ont permis d'avoir une forte expérience professionnelle soit en qualité de commerçant soit en tant que salariés et ouvriers dans des usines françaises. C'est dans le registre de « l'opportunités » que sont exprimées leurs raisons de rentrer en Algérie et de créer une entreprise. Cette nouvelle génération d'immigrés encourage le membre de leur famille de rester au pays (frères et sœurs, cousins, etc.) à créer leur propre entreprise en leur apportant l'essentiel du capital nécessaire.

3.2.3. les entrepreneurs héritiers

Contrairement aux entrepreneurs reconvertis, contraints ou migrants, les entrepreneurs « héritiers » se caractérisent par la présence dans la famille d'une longue tradition commerciale et entrepreneuriale qui remonte parfois à plusieurs générations. À la tête de ces entreprises créées le plus souvent dans le cadre d'investissement de 1966, on distingue deux types de dirigeants :

-Le premier est représenté par des patrons ayant pris la relève vers 40 ou 50 ans et qui ont commencé à travailler très jeunes dans l'entreprise familiale. Ces héritiers sont motivés par un seul objectif qui est de poursuivre le métier du père et poursuivre les traditions de travail familiales.

-Le second type est représenté par de jeunes patrons 25-30 ans ayant pris la relève par héritage ou par reprise de l'entreprise familiale mais qui, à la différence du premier type souhaitent introduire des changements dans la façon de gérer l'entreprise familiale.

2.2.4. Les entrepreneurs « jeune »

Cette catégorie d'entrepreneurs est composée essentiellement des jeunes universitaires diplômés en mal d'insertion. Ils ont bénéficié pour la plupart du dispositif de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), créé en 1998 afin de les projets d'investissement présentés par des personnes âgées de 19-40 ans disposant d'une qualification, mais sans emploi. Face à la popularisation du chômage qui touche de plus en plus les populations qualifiées, l'état algérien a mis en place ce dispositif pour tenir ce phénomène de chômage des diplômés. [MOHAMED.M.2012.P.70]

3.3. Les typologies d'entrepreneur selon Jean Peneff :

A partir des caractéristiques les plus typiques de leur trajectoire, **Jean Peneff** divise sommairement les entrepreneurs en trois groupes essentiels qui sont :

3.3.1. Les anciens négociants :

Près de la moitié d'entre eux sont originaires du Sud (Mzab, Souf, Biskra, Msila) ou de l'Est proche de la Tunisie, régions algériennes périphériques bien placées pour les échanges. Leurs ancêtres pratiquaient un grand commerce faisant circuler, entre la Tunisie, l'Afrique noire, le Nord et le Sud du pays, céréales, dattes, denrées coloniales. Ces familles appartiennent à une ancienne noblesse religieuse (chorfa). Les régions frontalières dont elles sont issues sont les régions où la colonisation a le moins pénétré. Ces négociants ont mieux résisté à l'appauvrissement de la seigneurie algérienne, dû à la colonisation. Leur richesse ne se présentant pas sous forme de propriétés foncières aisément confiscables par les colons les régions agricoles dont ils viennent se prêter mal à la spéculation foncière, ils ont échappé aux séquestres et aux expropriations.

3.3.2. Les anciens commerçants et employés :

Le second type est celui des petits commerçants et des employés. Leur point commun est d'avoir eu, à l'époque coloniale, l'expérience du commerce moderne, soit qu'ils aient été dépositaires et vendeurs de produits manufacturés européens, soit qu'ils aient été salariés de grandes compagnies commerciales en tant que comptables ou représentants. Ils descendent souvent d'une lignée de marchands kabyles ou mzabites et ils ont suivi la tradition familiale : départ du douar dans leur jeunesse, ouverture avec leur père d'un magasin dans une petite ville, installation à Alger jusqu'à la consécration, un commerce dans la rue Bab Azoun ou de la Lyre.

3.3.3. Les anciens ouvriers :

Il y a une assez forte proportion d'anciens ouvriers parmi les industriels (30 %). Certes, leurs entreprises sont petites et mal installées: il n'est pas rare que des entreprises de confection ou des fabriques de chaussures soient établies dans un logement ! Malgré les difficultés, ce capitalisme d'origine populaire est caractérisé par sa vitalité. Si un entrepreneur échoue, il trouve toujours un acheteur pour reprendre local et matériel et tenter sa chance à son tour. On recense ainsi en 1976 plus de 4 000 employeurs industriels dont la majorité a probablement moins de cinq salariés. Ce phénomène s'explique par les conditions de la colonisation et les circonstances de l'indépendance. L'émigration a familiarisé nombre de travailleurs avec l'industrie et ce, sur plusieurs générations. [PENEFF.J.1989.P 63.66.69]

4. Caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens

Le créateur d'une petite entreprise possède certes des qualités particulières d'initiative, de prise de risque, de courage et de créativité, mais il ne possède pas automatiquement les compétences nécessaires à la bonne conduite de son entreprise. L'entrepreneur algérien doit tenir certaines caractéristiques qui lui permettent d'élaborer des projets, et d'avoir toutes les ressources nécessaires

pour mener l'entreprise à la réalisation de ses objectifs. Voila quelques caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs algériens présentés dans le tableau suivant :

Les caractéristiques :	Qualités :
Confiance en soi	Croit en ses propres capacités et ces compétences indépendantes Optimiste
Volonté déterminée	Obstiné et persévérant Déterminé
Concentré sur la tâche à accomplir ou les résultats à atteindre.	Soucieux de la réussite bûcheuse, dynamique, énergique Prend des initiatives
Acception des risques	Prend les risques calculés Aime les défis
Etoffe d'un chef	Bon communicateur Bon contact avec les autres Attentif aux suggestions et aux critiques S'intéresse aux autres concernés par le développement des autres
Originalité	Innovateur, créatif souple et ouvert d'esprit ingénieux S'adapte rapidement et facilement
Tourné vers l'avenir	Prévoyant, visionnaire intuitif

Source : [BAYAD. M. 2006. P.03]

Conclusion du chapitre :

A travers ce quatrième chapitre nous avons tenté de montrer la place qu'elle occupe les PME en Algérie, et l'importance de l'enjeu économique et social des PME/PMI reste l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour le développement économique d'un pays en plein changement. Donc l'Algérie c'est l'élément qui représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi et d'accompagnement du secteur des PME/PMI.

Préambule

Dans cette partie nous allons présenter les entreprises qui forment notre échantillon d'étude. Notre échantillon se compose de 10 entrepreneurs ce qui fait 10 entreprises, qui se divisent entre la région d'El kseur et la région de Bejaia, dans but de montrer leurs secteurs d'activité et la forme juridique de ces entreprises. Puis on parlera du rôle du capital social des entrepreneurs interviewés et on terminera avec la gestion d'entreprise et les obstacles rencontrés durant processus de création de leurs entreprises.

Présentation des entreprises et les entrepreneurs interrogés

Ce qui suit, nous allons décrire les entreprises et les entrepreneurs interrogés, malheureusement nous n'avons pas touché les trois types des PME à cause du manque de connaissances de notre part. Mais on a pu avoir :

Sept micro-entreprises, d'un effectif moins de 10 employés.

Trois petites entreprises, d'un effectif entre 10 et 15 employés.

A. Micro-entreprises :

1. SNC HADOUCHE

- L'activité de l'entreprise : transformation des Corps gras
- Forme juridique: personnes physiques
- Année de création : 2001
- Le nombre de salariés : 07

2. IMPRIMERIE CHEKLAT :

- L'activité de l'entreprise : Tous travaux d'impression – typo-OFFSET
- Date et année de création : 10 /06/2009
- Forme juridique : personne physique

- Le nombre de salariés : 05

3. SNC Drouich et Abdelfettah

- L'activité de l'entreprise : Réparation matériel Frigorifique
- Forme juridique : SNC
- La date et année de création : 2010
- Le nombre de salariés : 04

4. MADI

- L'activité de l'entreprise : confection de chaussettes
- Forme juridique : personne physique
- La date et année de création : 1998
- Le nombre de salariés : 04

5. MEA (MONTAGE ARMOIRE ELICTRONIQUES)

- L'activité d'entreprise : instrumentation des armoires électroniques
- Forme juridique : SNC
- La date et année de création : 2012
- Le nombre de salariés : 04

▪ **PÂTISSERIE BERKOUKI**

- L'activité de l'entreprise : préparation des gâteaux modernes
- Forme juridique : artisanal
- La date et année de création : 2009
- Le nombre de salariés : 08

▪ **SNS peinture Bâtiment**

- L'activité de l'entreprise : vente des matériels de peinture bâtiment
- Forme juridique : SNC
- La date et année de création : 1/1/2012
- Le nombre de salariés : 04

A. Petite entreprise

1. FOURMI WORK

- L'activité de l'entreprise : Atelier de confection de tenue de travail
- Forme juridique : Artisanat
- La date de création : 2013
- Nombre de salariés : 15

2. GOURAYA SECURITE « CHIKHI »

- L'activité de l'entreprise : vente matériels de protections sécurité générale
- Forme juridique : personnes physique
- La date et année de création : 1984
- Le nombre de salariés : 15

3. Atelier BEZRICHE ET CES FRERES

- L'activité de l'entreprise : confection des vêtements
- Forme juridique : artisanat
- La date et année de création : 2005
- Le nombre de salariés : 13

Chapitre 05 Présentations des entreprises d'entrepreneurs interrogés et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs interrogés :

En ce qui suit, nous allons exposer les caractéristiques socioprofessionnelles des entrepreneurs dirigeants de la PME comme leur âge, sexe, état civile, niveau d'instruction, leur expérience professionnelle.

Tableau n°01 : présentation des enquêtés selon l'âge

L'âge des enquêtés	F	%
33ans-42ans	4	40%
43ans-52ans	4	40%
53ans-62ans	2	20%
Total	10	100%

Nous remarquons d'après ce tableau, que l'âge des entrepreneurs interrogés des PME de la région de Bejaia se varie entre 33 et 62 ans et qui sont répartis en trois catégories.

Notre échantillon contient des jeunes entrepreneurs dans la catégorie (33 ans-42 ans) et des entrepreneurs mûrs dans la catégorie (43 ans-52 ans), ce qui veut dire que les entrepreneurs sont dans l'âge de responsabilité à-propos de la création d'entreprise.

Après, vient la dernière catégorie où nous avons retenu deux (02) entrepreneurs dont l'âge varie entre 53 ans et 62 ans.

En effet, d'après notre enquête de recherche, les jeunes entrepreneurs de la région de Bejaia sont encouragés et incités par les institutions étatiques telles que (ANSEJ, ANJEM) et les centres de formations comme CFPA à créer leur entreprise personnelle. Ainsi que l'âge n'est jamais un problème pour lancer une entreprise.

Chapitre 05 Présentations des entreprises d'entrepreneurs interrogés et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau N°02 : distribution des interrogés selon le sexe.

Sexe	F	%
Masculin	09	90%
Féminin	01	10%
Total	10	100%

Nous constatons à travers ce tableau que le sexe qui domine notre échantillon est le sexe masculin avec une fréquence de (09).

Malheureusement, on n'a pas pu trouver des cas, ce qui concerne le sexe féminin.

Tableau N° 03 : situation familiale des enquêtés :

Etat civil	F	%
Marié	05	50%
Célibataire	05	50%
Total	10	100%

Notre échantillon contient la moitié d'entrepreneurs mariés, et l'autre moitié sont des célibataires. Mais d'après les dires de nous interviewés, ceux qui sont mariés ont un avantage par rapport aux célibataires, et ils sont probablement les meilleurs atouts pour réussir en entreprise, comme le confirme un dirigeant « grâce à ma petite famille mes enfants et ma femme que j'ai réussi ». (Propriétaire d'une entreprise de transformation des corps gras, âge 65 ans). De l'autre côté les enquêtés célibataires veulent être indépendants dans leurs projets et ne pas avoir d'autres responsabilités « je n'ai pas le temps de penser au mariage, c'est mon dernier souci car j'ai

Chapitre 05 Présentations des entreprises d'entrepreneurs interrogés et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

d'autres responsabilités qui m'occupent » (propriétaire d'un atelier de réparation de matériels frigorifique, âge 32 ans).

Ceci nous a fait dire, que la situation familiale de l'entrepreneur, peut l'encourager et comme elle peut l'empêcher à réaliser son projet.

Tableau N° 04 : le niveau d'instruction des entrepreneurs

Niveau d'instruction	F	%
secondaire	05	10%
Moyen	04	40%
Primaire	01	50%
Total	10	100%

Selon les données de ce tableau, on remarque que le niveau le plus élevé est le niveau secondaire avec une fréquence de (05). Qui veut dire que nos enquêtés ont quitté l'école un peu tôt, mais en contrepartie ils n'ont pas baissé les bras, car ils ont fait des formations au niveau des institutions étatiques où ils se sont intéressés à la création d'entreprise.

Puis, on remarque dans la deuxième catégorie des entrepreneurs possédant un niveau moyen en compagnie d'une fréquence de (04). Enfin, un seul entrepreneur qui a un niveau primaire.

Donc, on peut retenir d'après ces résultats, que le niveau d'instruction est dispensable pour créer une entreprise. Car toute personne a un rêve à réaliser ne peut le transformer en une passion en entreprise par la volonté et le courage.

Chapitre 05 Présentations des entreprises d'entrepreneurs interrogés et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

Tableau 05 : l'expérience des entrepreneurs interrogés.

L'expérience des entrepreneurs	F	%
Déjà travaillé	08	80%
Jamais travaillé	02	20%
Total	10	100%

Les résultats de ce tableau nous dévoile que, la plupart des enquêtés ont déjà travaillé dans le domaine avec une fréquence de (08) d'entrepreneurs qui ont travaillé dans divers secteurs, que ce soit privés ou étatiques, comme l'un de nos enquêtés qui a travaillé dans le même secteur pendant 20 ans dans la broderie et l'autre qui a travaillé dans la mécanique en Suisse d'une durée de 5 ans, ces entrepreneurs ont acquis des expériences et des connaissances professionnelles ou personnelles avant de lancer leurs propre entreprise. En effet l'expérience acquise dans les différents secteurs activités a un impacte considérable sur la création et la gestion des PME.

En suite vient deux entrepreneurs qui n'ont jamais travaillé dans le domaine, pour eux c'est un domaine nouveau ou ils l'ont jamais exercé, en quelque sorte c'est une aventure pour eux ou ils espèrent d'arriver à leur but final.

Conclusion du chapitre :

En conclusion, selon notre enquête et les déclarations de nos enquêtés, on remarque que la création d'entreprise ne demande pas un âge précis, ou un niveau d'instruction pour survenir et réussir dans un domaine choisi, mais au contraire, la création d'entreprise ne demande qu'une patience, courage et volonté pour réaliser un rêve d'accomplir un projet personnel. Ainsi que

Chapitre 05 Présentations des entreprises d'entrepreneurs interrogés et leurs caractéristiques socioprofessionnelles

l'expérience prend sa place dans la continuité d'entreprise, il suffit que d'avoir l'idée dans le domaine c'est déjà un avantage pour la continuation de leurs entreprises.

Préambule

Dans ce chapitre nous allons expliquer le rôle du capital social et les liens forts lors du processus de la création des entreprises de la région de Bejaia. Nous allons parler de l'origine de l'idée, les étapes de création, les difficultés rencontrées, puis les personnes qui ont contribué dans la création et la source financière, on terminera avec la nature de leurs relations avec d'autres entrepreneurs, ainsi que comment ils règlent leurs affaires administratives.

1. La création d'entreprise par les entrepreneurs interrogés de la wilaya de Bejaia

Ce qui suit nous allons parler sur le processus de la création de l'entreprise et l'impacte du capital social des entrepreneurs de la région de Bejaia.

Tableau N° 06 : la source de l'idée de création de l'entreprise selon les entrepreneurs interrogés.

La source de l'idée	F	%
L'amour du métier	04	33,33%
L'expérience	04	16,67%
Métier de la famille	02	16,67%
L'obligation de la vie	02	33,33%
total	12	100%

Suivant les résultats de ce tableau nous observons, que nos enquêtés ont choisi leur métier par amour, avec une fréquence de (04). Généralement, le choix d'une activité devrait se faire en tenant compte de la prédisposition de tout un chacun, c'est -à- dire se sentir appelé par un métier. Alors faire le choix de son métier est un acte important pour tous les entrepreneurs en voie de création

d'une entreprise. En effet les interrogés de notre enquête ont choisi leur métier par passion et affection, comme le relate une de nos enquêtés « la seule chose qui m'a poussé à choisir cette activité et l'amour que je tiens à ce métier, je me sens reine dans mon royaume quand j'exerce mon métier ». propriétaire d'un atelier confection de tenues de travail âgé de 45 ans. Un autre le confirme plus « j'aime ce que je fais, d'après mon expériences en Europe les étrangers, ils m'ont fait aimer ce métier » propriétaire d'une entreprise de matériels de protection sécurité générale à 61 ans.

Puis vient, les entrepreneurs qui ont choisi leurs activités grâce à leurs expériences dans le domaine avec une fréquence de (04) aussi. Pour eux c'est grâce à l'expérience qu'ils ont acquis pendant leur travail dans des différents secteurs, cette expérience les a incité et encouragé en quelque sorte de se lancer dans un projet personnel selon un enquêté « j'ai choisi ce domaine par apport à mon expérience dans les secteurs privés ». Propriétaire d'une entreprise de peinture bâtiment âgé de 44 ans.

En troisième lieu, arrive l'obligation de la vie comme source d'idée, ces entrepreneurs n'ont pas trouvé où aller, Cependant les réalités rencontrées dans la vie obligent les citoyens à faire ce qu'ils trouvent afin de satisfaire leurs besoins, également comme le dit l'un de nos interviewés « c'est la vie qui m'a poussé à chercher du travail et à penser de faire des efforts pour satisfaire mes besoins et les nécessités de ma famille ». Propriétaire d'un atelier confection de chaussette âgé de 45 ans. Ainsi un autre entrepreneur raconte « j'étais obligé de créer cette entreprise, parce que c'est la seule chose que je maîtrise vis a vis à mon âge personne ne peut vous prendre comme ouvrier, aussi la situation familiale m'a poussé à travailler et avoir un salaire ». Propriétaire d'une imprimerie 51 ans.

En dernier lieu, on n'aperçoit que deux entrepreneurs ont été choisis par le métier car c'est un héritage de la famille, un métier de famille. Ces entrepreneurs héritiers n'ont pas beaucoup cherché à travailler ailleurs, en dehors de secteur familial, en quelque sorte on ose dire qu'ils ont de la chance d'avoir leur père ou leurs frères qui a fait un long chemin, un grand parcours de l'entreprise, pour que l'entrepreneur naissant prend la place où il souhaite d'être dans la même hauteur également à ces grands membres de sa famille, Comme l'assure un des enquêtés « c'est mon père qui a déjà travaillé dans ce secteur, il m'a fait adorer le travail en le voyant travailler avec amour malgré que le métier tailleur est un métier très fatigant, maintenant j'aimerais bien poursuivre sa passion son rêve dans la même voie ». Propriétaire d'un atelier de confection des vêtements, a 35ans.

Donc, tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Elle naît par expériences, de savoir faire et l'amour du métier. D'après nos enquêtés, un métier qui a été exercé pendant plusieurs années ou l'entrepreneur connaisse des règles du jeu, il se sentira à l'aise en exerçant l'activité. Le professionnalisme de la création est naturellement un facteur de réussite, ceux qui créent dans un métier qui connaissent bien ont généralement plus de chance de réussir, de ce qui le connaissent pas.

Les étapes de processus de la création selon les enquêtés de la région de Bejaia :

Durant le déroulement de nos entretiens, nous avons parlé avec nos enquêtés des étapes de processus de la création de leur entreprise, on a remarqué qu'il y a plusieurs initiations pour la création d'une entreprise. D'abord selon nos enquêtés il faut avoir une base financière, la création d'une entreprise est un projet qui nécessite beaucoup d'investissements personnels ou se présenter aux niveaux des établissements de financements publics, afin d'avoir accès au crédit

bancaires pour débiter leur création du projet. Le financement bancaire est l'un des sources les plus visées par les entrepreneurs naissant dans le but de posséder une base qui leur support pour avoir la possibilité de créer une entreprise. De l'autre côté on trouve, ainsi, des entrepreneurs à la recherche d'un local afin d'entamer leur projet. Pour lancer un projet il faut d'abord se disposer d'un lieu, d'un environnement pour se faire connaître aux clients comme le relate un entrepreneur « d'abord j'ai cherché un local dans un lieu où je peux me faire connaître au gens pour me développer » propriétaire d'une entreprise de matériels de protection générale a 61 ans. Enfin des entrepreneurs qui ont commencé par la recherche de la matière première, comme le confirme un entrepreneur « pour la première fois, j'ai ramené la composition comme produit et la matière première » propriétaire d'une entreprise de transformation de corps gras âgé de 56 ans.

La création d'une entreprise est une succession de plusieurs étapes nécessaires pour lancer dans les bonnes conditions et être informé correctement sur les conséquences. En effet le lancement de chaque entreprise demande toujours une base financière et un lieu de travail qui sont une étape non négligeable dans toute création d'entreprise.

Les difficultés rencontrées durant la création d'entreprises

D'après nos interrogés, chacun d'eux nous a dialogué à propos des difficultés qui ont entravé la création de leur entreprise. Tous les entrepreneurs passent par des difficultés et des obstacles qui les empêchent d'avancer, et l'obstacle majeur pour nos enquêtés est le financement, cinq (05) de nos entrepreneurs nous ont rassuré qu'ils ont eu des problèmes qui concernent le financement, il y a eu ceux qui n'ont pas eu accès au crédit bancaire comme le dit l'un des entrepreneurs « la banque a refusé de me donner de l'argent car je

ne dispose pas d'une garantie suffisante » propriétaire d'une entreprise de matériels de protection générale, âgé de 61 ans. Et ceux qui ont eu accès mais le crédit n'est pas suffisant ce qui les a obligé de voir d'autres sources de financement « oui la banque m'a emprunté de l'argent, mais malheureusement ce n'est pas suffisant pour moi, mais un ami m'a sauvé » propriétaire d'une imprimerie âgé de 51 ans.

En deuxième lieu, on trouve ceux qui n'ont pas rencontré des difficultés pendant leur création d'entreprise, d'après eux, ils ont diverses connaissances alors ils n'ont pas eu de problème du tout. En suite deux entrepreneurs qui ont des difficultés de remboursement de leur dette, comme le dit une des enquêtés « j'ai un problème avec la banque, je n'ai pas pu rembourser les dettes à cause de plusieurs empêchements ». Propriétaire d'un atelier de confection de tenue de travail, âgée de 45 ans. En fin d'autres obstacles à part les difficultés de l'argent. Les entrepreneurs ont rencontré des obstacles matériels comme avoir un local, car trouver un local est une phase importante pour le développement d'un nouveau projet, le plus important pour nos enquêtés est de trouver un lieu destiné à accueillir des clients et de se faire connaître au gens.

De ce fait, les difficultés et les obstacles est une situation où chaque entrepreneur doit passer à fin d'apprendre et de se développer pour le futur de son entreprise. Mais malgré toutes les difficultés rencontrées par nos enquêtés, ils ont eu la patience et le courage d'avancer et de continuer à se battre. Ils ont trouvé des solutions pour ces difficultés ou ils ont fait recours à leurs réseaux, à leurs connaissances (famille, amis proches) afin de cerner ces obstacles et les écarter. Et pour les contraintes administratives, aussi bien les liens forts (relations familiales) que les liens faibles (relations amicales et professionnelles) sont des facteurs déterminants. Ils réduisent la probabilité d'être confronté à des obstacles administratifs au moment de la création de l'entreprise. Car avec la

contribution de ces liens (forts et faibles), ces entrepreneurs arrivent à faire face à toutes les contraintes, tel que la régulation des affaires administratives (impôts, banque). Selon la thèse défendue par M. Granovetter, dans son célèbre article de 1973 sur la force des liens faibles, il a défini la force d'un lien comme, le résultat d'une combinaison de quantité de temps passé, d'intensité émotionnelle, d'intimité et de services réciproque rendus, fait l'hypothèse que plus de liens entre deux individus sont superposés.[CUSSET. P.Y. 2007. P 44].

Donc, les relations entre individus ou les relations amicales ou familiales sont d'une grande fonction dans la vie des entrepreneurs.

La nature des relations entre les entrepreneurs

Au cours de nos entretiens, nos interrogés nous ont parlé de leurs relations avec d'autres entrepreneurs. Pour eux les relations avec d'autres entrepreneurs sont d'une grande utilité, car ils ne peuvent pas travailler seuls, ils sont condamnés à rester liés aux autres, à développer leurs réseaux, à l'utiliser à en faire des alliés de tous les jours. On a remarqué d'après notre enquête de terrain que nos enquêtés tissent des relations professionnelles avec une fréquence de (06), ou ils ont pour objectifs d'améliorer le dialogue social au milieu de travail et la gestion et l'organisation de l'entreprise comme le confirme l'un de nos enquêtés « oui bien sûr, j'ai des relations avec d'autres entrepreneurs, on change des idées à propos du travail, même des fois on partage des marchés » propriétaire d'une entreprise d'instrumentation des armoires âgé de 33 ans. D'autre part on a trouvé les relations amicales entre les entrepreneurs, avec une fréquence de (05), selon nos interrogés ces relations contribuent indéniablement au développement de son leur entreprise pour assurer sa réussite et sa pérennité. Le réseau personnel de l'entrepreneur est important dans la période de gestation de l'entreprise, mais aussi à son démarrage. Ainsi ce réseau contribue

dans le développement de l'entreprise, comme transmettre les informations sur un nouveau produit ou l'orienter vers un marché de travail.

Enfin, nous vivons dans le monde des réseaux, rencontrer des personnes établir de nouvelles relations permet souvent de générer des affaires. Donc pour la réussite de toute entreprise tient avant tout à l'efficacité de ces relations.

Tableau N° 7 : L'origine du capital investi dans l'entreprise

Financement	F	%
Organisme publique	08	61,54%
Ressources familiale	03	23,08%
Compte personnel	02	15,38%
total	13	100%

D'après ce tableau, on constate que les entrepreneurs interrogés ont eu recours aux organismes publics (ANSEJ, ANGEM, CNAC) comme ressource financière avec une fréquence de (08), nos interrogés confirment que ces organismes les ont vraiment aidé dans les premiers pas de la création de leurs projets. Ces organismes permettent de solliciter des contributions complémentaires pour financer leurs projets, et l'obtention des fonds nécessaires à la réalisation leurs projets peut s'en trouver facile.

En deuxième position vient les ressources familiales comme l'origine du capital investi avec une fréquence de (03), ces entrepreneurs ont choisi leur famille par la confiance et la sécurité des membres de leurs familles. En dernier, les enquêtés qui ont compté sur leur compte personnel avec une fréquence de (02), pour ces entrepreneurs ils n'ont pas besoin d'une aide extérieur, ils se sont

compté sur eux même pour financer leur projet malgré la cherté de leurs matériels.

Les sources d'investissement pour nos enquêtés dans le financement de leur projet sont d'abord des financements des organismes publics. L'appel à ce genre de financements, et la facilité de renforcement des fonds propres et permettent de compléter des besoins en financement ces fonds propres sont indispensables pour réaliser les premiers investissements dans l'entreprise et financer les premières dépenses. Pour eux faire un crédit bancaire c'est assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise ainsi que faire face aux dépenses habituelles de l'activité comme salaires et loyers.

Tableau N°8 : la régulation des affaires administratives des enquêtés

La régulation des affaires administratives	F	%
Le dirigeant	06	40%
Le comptable	04	60%
Total	10	100%

D'après ce tableau on constate que la régulation des affaires administratives se fait par les dirigeants avec une fréquence de (06), pour ces entrepreneurs ne donnent pas de la confiance aux autres pour régler leurs affaires administratives comme (impôts, services publics), mais ils comptent sur leurs capacités et leurs aptitudes, comme faire appel à leur réseau relationnel d'amis ou famille qui travaillent au sein de ces organismes pour les aider et leur faciliter la tâche dans la régulation de ces affaires.

En deuxième lieu vient les comptables qui règlent les affaires administratives pour leurs dirigeants avec une fréquence de (04), les entrepreneurs donnent la

responsabilité à leurs comptables pour régler leurs affaires administratives, car ils n'ont pas le temps, car ils ont d'autres responsabilités, aussi certaines de nos interrogés disent qu'ils ont de l'honnêteté, car le comptable est spécialiste dans ce domaine.

En effet, les entrepreneurs de notre enquête préfèrent régler leurs affaires administratives eux mêmes, parce qu'ils n'ont pas assez de confiance et la loyauté envers les autres, même s'ils ont une charge de travail et de commandes et trop de déplacement, mais ils préfèrent aussi s'en occuper de leur administration.

Tableau N°9 : les caractères de recrutement du personnel des PME

Les caractères de recrutement	F	%
Expérience	08	27,78%
Entretien	05	11,11%
Connaissances	03	16,67%
CFPA	02	44,44%
Total	18	100%

Selon les données de ce tableau on observe que les enquêtés se basent sur l'expérience comme caractère de recrutement avec une fréquence de (08), selon les interrogés, recruter les personnes expérimentés, c'est un avantage pour l'entreprise, car ils exécutent les tâches à la perfection par leur maîtrise du métier, ainsi qu'ils évitent la perte du temps et de ressources c'est-à-dire il n'aura pas du temps pour s'adapter et un suivi, car ils ont les compétences et la motivation adéquates pour le travail, comme le confirme l'un de nos enquêtés « je choisis toujours les personnes expérimentées, premièrement pour changer

des idées avec eux, deuxièmement j'évite la perte du temps dans le travail » propriétaire d'une pâtisserie âgé de 33 ans.

Puis vient ceux qui recrutent par entretien avec une fréquence de (05), l'entretien est nécessaire selon les enquêtés afin de justifier leurs CV et leurs compétences, aussi pour déterminer leurs aptitudes envers le poste, et ainsi tester leur niveau s'ils sont aptes pour la responsabilité.

En troisième position vient les connaissances comme critère de recrutement avec une fréquence de (03), ces personnes recrutent sont généralement les proches ou des anciens amis, et les dirigeants n'ont pas besoin de leurs faire un test car ils les connaissent avant, ils ont de la confiance et de la conscience de leurs loyauté par apport au travail et à l'entreprise. En dernier parvient deux entrepreneurs qui recrutent à base de CFPA, ils font des déclarations au niveau de CFPA pour avoir des apprentis. Ces entrepreneurs choisissent ce type de recrutement parce qu'ils ne sont pas obligés de leur donner un salaire à la fin de la journée au du mois, ces apprentis les aident et ils se construisent car ils sont en cours de formation alors on peut dire que c'est un avantage pour les deux côtés.

Donc les caractères de recrutement du personnel se diffèrent d'un entrepreneur à l'autre, car chacun cherche les critères qui lui conviennent et qui sont en adéquation avec le poste occupé et bien sur la nature du travail.

Conclusion de chapitre

Dans ce chapitre on n'a retenu que nos interviewés ont commencé la création de leur entreprise par amour et expériences qui ont acquis avant le lancement du projet, ils ont pu avancer et développer leur entreprise malgré les

obstacles rencontrés durant le processus de création, pour réaliser et concrétiser leurs idées de projet ils ont fait recours à des ressources pour l'aide et investissement (ANSEJ, ANGEM, CNAC), car réalisent une certitude dans la création des entreprises pour les entrepreneurs de la région de Bejaia, et aussi ils ont fait recours à leurs ressources familiales (parents et amis) comme source d'investissement. Ainsi qu'on a remarqué que nos interrogés tissent des relations avec d'autres entrepreneurs dans différents domaines, ces relations ont un rôle très important pour la réussite et le bon démarrage de l'entreprise se sont des contacts essentiels et demandés dans toute création d'entreprise. Alors, on peut dire que, les entrepreneurs interrogés ont mobilisé des réseaux nécessaires qui les a soutenu durant la phase de création.

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

Préambule

Ce chapitre se focalise principalement sur la contribution de liens forts des entrepreneurs de la wilaya de Bejaia dans la réalisation de leur projet, dont nous allons montrer le rôle des membres de la famille et les amis (liens fort) dans création des entreprises, ensuite, on parlera de leurs connaissances dans les organismes administratifs, et enfin on discutera des personnes qui travaillent au sein de leurs entreprises.

Les contributions des liens forts des entrepreneurs interrogés lors de la création des leurs entreprises.

Dans cette partie nous allons discuter, de la contribution des liens forts et faibles des enquêtés de notre échantillon.

Tableau N°9 : Les personnes ayant contribué durant le processus de la création d'entreprise.

Les personnes contribuées	F	%
Les Membres de la famille	07	53,85%
Les amis	04	30,77%
Personne	02	15,38%
Total	13	100%

D'après ce tableau, on constate que nos enquêtés ont eu le soutien des membres de leur famille avec une fréquence de (07), selon eux, la famille joue un rôle très sérieux dans toute création d'entreprise, car elle est considérée comme étant une source de courage, de volonté et d'énergie ou tout ces éléments ont une place très fatale pour tout créateur d'entreprise. En effet l'aide et le

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

soutien de la famille de nos enquêtés leur a servi tout au long du parcours de leurs de la création, d'après l'un de nos enquêtés « grâce au courage et le soutien de ma famille surtout mon père que j'ai pu avancer et réussir dans ce projet » patron d'une pâtisserie âgé de 33 ans.

En deuxième position, vient l'aide des amis dans la concrétisation de projet avec une fréquence de (04). Les amis selon nos interviewés c'est les personnes qui les connaissent mieux. Ils ont confiance en eux et à leurs capacités. Cependant les relations d'amitiés ont les mêmes valeurs que des relations familiales, pour certaine de nos enquêtés les amis ce place en premier avant la famille, ils retournent en premier lieu vers leurs amis, car ils trouvent une confiance et une sécurité, comme le confirme l'un de nos interrogés « je suis bien entouré, mes amis m'ont pas laissé, ils m'ont aidé de tous les côtés » dirigeant une entreprise de matériels de protections sécurité générale âgé de 61 ans.

En troisième position, deux entrepreneurs qui n'ont pas eu de l'aide, ces entrepreneurs ont compté sur eux même, sur leur économie personnelles, ils n'ont pas demandé de support de personne, car ils n'ont pas de confiance et la loyauté de l'autrui.

Donc, la famille et les amis de nos interrogés occupent une place capitale dans le parcours de la création de leur entreprise. En effet l'entourage de chaque entrepreneur est important. S'intéresser à lui, c'est une façon de mettre en inscription son rôle et reconnaître son influence dans la vie de création d'entreprise.

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

Tableaux N°10 : l'obtention des projets selon les enquêtés

L'obtention des projets	F	%
Pas connaissances	07	58,33%
Soumission	05	41,67%
total	12	100%

D'après les résultats de ce tableau, les enquêtés obtiennent leurs marchés par connaissances avec une fréquence de (07), suivant leur déclaration avoir des connaissances dans le domaine c'est comme assurer l'avenir et la réussite de l'entreprise, en effet ces entrepreneurs se basent sur leurs connaissances et leurs liens soit forts ou faibles pour qu'ils posséderont le maximum d'informations sur le secteur d'activité concernée et d'analyser l'offre et la demande, ainsi que **visée sa** clientèle. C'est-à-dire Il y a davantage l'information qui circule entre les individus à travers des liens faibles qu'à travers des liens forts. Parce que nos amis proches tendent à être dans les mêmes cercles sociaux que nous, alors les informations qu'ils reçoivent correspondent fréquemment avec celles que nous connaissons déjà.

Après, on trouve les entrepreneurs qui obtiennent leurs projets par la soumission avec une fréquence de (05), les entrepreneurs soumettront leurs projets de rénovation et de construction, pour qu'ils acquièrent des projets qualifiés dans leurs domaines. Les entrepreneurs vont obtenir des prix qui conviennent pour leur projet. Une fois leurs projets soumis et vérifiés, ils vont recevoir une confirmation, c'est-à-dire Les clients les contacteront s'ils sont intéressés par leurs projets.

Donc, l'entrepreneur doit être capable de juger l'opportunité de créer une entreprise qui agira sur le secteur d'activité visé, avec l'offre de produits ou de

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

services adéquats. Un des éléments essentiels pour la réussite d'une création d'entreprise réside dans la connaissance parfaite du secteur d'activité dans lequel on intervient. Nos interrogés se basent plus essentiellement sur leurs connaissances, pour qu'ils puissent avancer et réussir leur entreprise.

Les personnes qui travaillent au sein des entreprises de nos enquêtés

Durant le déroulement de nos entretiens, nous avons interrogé nos enquêtés sur les personnes qui travaillent au sein de leur entreprise. Et toutes leurs réponses étaient famille et amis, parce que ils sont toujours les premiers soutiens de l'entrepreneur, ou ils font appel à leurs frères, leurs sœurs, leurs pères, leurs oncles, leurs cousin(e)s ou ami(e)s, ces personnes sont constamment prêtes à donner de l'aide et le renfort le jour du besoin, c'est pour cela ces entrepreneurs se retournent vers eux, premièrement parce qu'ils ont de la confiance et de l'honnêteté. L'entraide familiale est très répandue dans les petites entreprises, dans lesquelles le chef d'entreprise peut faire appel aux membres de sa famille pour des prestations rémunérées et non rémunérées des fois de travail ou de service.

Aussi qu'il y a ceux qui choisissent des personnes étrangères pour éviter les conflits familiaux, certains de nos enquêtés voient que travailler avec un étranger est mieux que de travailler avec quelqu'un de la famille, car un étrangers peut être plus fidèle et sincère que celui de la famille comme le confirme l'un des interrogés « oui je préfère un étrangers que quelqu'un de la famille , parce que mon cousin à travaillé avec moi déjà est c'était une mauvaise expérience, il se croyait chez lui , il ne vient pas à l'heure et il ne travaille pas sérieusement, et moi je n'avais pas le choix, je l'ai arrêté, mais le problème qu'on est toujours en désaccord » propriétaire d'une entreprise instrumentation des armoires électroniques âgé de 33 ans.

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

En effet, Il est intéressant de constater que nos enquêtés choisissent de donner la chance à leur famille et amis pour travailler avec eux, d'une part confiance et sincérité, d'autre part c'est un avantage pour payer moins et aussi ils ne sont pas obligés de payer à l'heure dans les cas de manque de travail.

Tableau N°11 connaissance ou non connaissance des personnes qui travaillent au sein des organismes publics (impôts, banque) par les interrogés

La connaissance des personnes qui travaillent dans les organismes publics	F	%
Ont des connaissances	05	50%
N'ont pas de connaissances	05	50%
total	10	100%

Selon les résultats du tableau on constate que la moitié de nos interviewés connaissent des personnes qui travaillent au sein des organismes publics et l'autre moitié ne connaît pas les personnes qui travaillent au sein de ces organismes.

Se qui disent qu'ils n'ont pas de connaissances dans les organismes publics (impôts, banque), selon eux ils ne trouvent pas de problèmes, ils passent normalement et des fois facilement pour régler leurs papiers. L'autre moitié aperçoit que les connaissances au sein de ces organismes sont très utiles et un avantage, car grâce à ces connaissances ils gagnent du temps, ou ils passent rapidement sans faire la chaîne des fois même, il suffit seulement faire un coup de téléphone pour régler leur papiers.

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

La connaissance est une caractéristique dominante dans notre société principalement dans la wilaya de Bejaia. Le rôle des connaissances aujourd'hui est le fondement de tout ce que nous faisons ces jours-ci, on peut dire que c'est une acquisition sociale.

L'existence ou la non existence Un membre de la famille ou un ami qui aide dans la gestion de l'entreprise des enquêtés

On a distingué que nous enquêtés font ainsi appel à leur famille et amis pour les aider dans création de leurs entreprises. Les liens familiaux et amicaux peuvent contribuer dans la gestion de l'entreprise, parce qu'ils facilitent le fonctionnement et la progression.

D'autre part, on trouve ce qui comptent sur leurs capacités et leur dynamique dans la gestion de leur entreprise, ces dirigeants ne font pas appel à leurs liens, ils se sentent capables et aptes de gérer et administrer leur entreprise.

On déduit que nos enquêtés se basent sur leurs liens forts (famille et amis), à fin de gérer leurs entreprises et son bon fonctionnement. Grâce à leurs aides ils ont pu réussir et avancer.

Conclusion du chapitre

Les liens familiaux et amicaux jouent un rôle important, c'est la première source au quelle les entrepreneurs font appel, soit lors création ou dans la gestion de l'entreprise.

En effet, les entrepreneurs de la région de Bejaia font ainsi recours à leurs liens forts et faibles, dans la conduite de leurs affaires et la gestion de leurs entreprises, car ce sont des ressources indéniables, parce que ce sont les personnes qu'ils fréquentent souvent. D'après, le sociologue américain Mark Granovetter dans sa théorie de « **la force des liens forts et les liens faibles** » en

Chapitre 07 la contribution des liens forts des entrepreneurs de la région de Bejaia dans la réalisation de leurs projets

1973. On peut définir les liens forts comme nos relations avec les personnes de notre famille, nos amis, nos collègues et tous ce que nous voyons régulièrement.

Présentation des résultats de l'enquête

L'enquête menée au auprès des entrepreneurs des PME de la région de Bejaia, nous a permis de collecter des informations importantes à propos de notre thème de recherche, ainsi qu'elle nous a autorisé de répondre aux questions de notre problématique.

Selon les données de l'enquête, on a remarqué que la création d'une entreprise ne demande pas un âge précis ou un niveau d'instruction obligatoire pour décrocher et maintenir une entreprise. Ainsi que, nos entrepreneurs ont choisi leur métier par amour et affection et l'expérience obtenue dans divers secteurs étatiques et privés avant de lancer leur propre entreprises, et pour débiter cette entreprise, il faut posséder une base financière, personnelle ou bancaire afin de couvrir toutes les premières dépenses de lancement. Mais malgré tout l'amour et l'expérience dans le domaine, ces entrepreneurs n'échappent pas aux problèmes et aux obstacles dans la concrétisation de leurs projets, mais ces entrepreneurs n'ont pas lâché le fil, mais ils ont fait recours à leurs réseaux sociaux dans le but de résoudre ces difficultés.

Comme on a constaté aussi, que nos interrogés tissent des relations avec d'autres entrepreneurs dans la même activité ou une autre activité. Ces relations ont un grand rôle dans le développement de l'entreprise et de concevoir des affaires. Ces dirigeants interrogés ont un réseau social. Ces réseaux sociaux deviennent une ressource ou un facteur de performance pour leur entreprise.

en effet, la performance d'une entreprise n'est pas uniquement fonction de la qualité de ses produits ou ses services, mais également de l'importance du capital social de son dirigeants, c'est-à-dire, de la capacité de ce dernier à construire un réseaux relationnel riche et à s'entourer de personnes

susceptibles de lui fournir les opportunités nécessaires au bon fonctionnement de son entreprise.

Nos entrepreneurs interrogés démontrent que la seule solution pour succéder et distancer les adversités et les obstacles, c'est de faire appel à leurs relations amicales, familiales et professionnelles, ce qui confirme notre première hypothèse, ces porteurs de projets font recours à leur capital relationnel durant le processus de création afin de dominer les obstacles rencontrés (financiers, matériels, humains, etc.)

Le capital social est la première ressource dont dispose l'entreprise pour se développer. Il apparaît comme un instrument à multiples fonctions au service d'intérêts complémentaires : à la fois ceux de la société et de ses détenteurs. Donc le réseau de relations sociales évolue dans le temps, se fait de façon concomitante avec l'augmentation du nombre de contacts et de connaissances de l'entrepreneur et elle débouche le plus souvent sur une acquisition évolutive des ressources externes essentielles.

La contribution de la famille et les amis des créateurs de projets occupe une place capitale tout au long de processus de création leur l'entreprise, quelque soit son apport (moral ou financier). Premièrement l'apport moral de la famille aux entrepreneurs interrogés est considéré comme étant une nécessité, un besoin pour nourrir la force morale de l'entrepreneur. Nos interrogés, s'appuient sur leurs famille avec une fréquence de (07), c'est-à-dire que ce type de renforcement est d'une valeur intense pour eux.

Deuxièmement, le côté financier a une grande influence pour nos entrepreneurs lors de la création de leur projet, car cette contribution financière couvre généralement leurs besoins primaires comme les locaux les matériels.

Donc, bien que la famille est considérée comme l'essence ou la source d'oxygène qui alimente la création de l'entrepris. En effet elle est présente

tout au long du processus entrepreneurial, les parents influencent les enfants, les inspirent, leur transmettent des valeurs, accomplissent des attitudes favorables au comportement entrepreneurial et les soutiennent lorsqu'ils créent des entreprises.

Les entrepreneurs de la région de Bejaia, démontrent ainsi que les connaissances exemplaires du secteur d'activité dans lequel ils participent sont d'une grande utilité, surtout dans la circulation des informations d'un produit précis afin de cerner le marché de travail. Cependant, ces connaissances sont nécessaires au développement de leurs projets.

Nos interrogés ont déclaré que grâce à l'aide de leurs liens relationnels forts ou faibles, et ce que se soit moral à savoir : courage et l'importance ou financier tel que : l'argents et le matériels ces collaborations jouent un rôle très important dans la réussite et la création de leurs entreprises, c'est ce qui confirme notre deuxième hypothèse.

Ensuite, Les liens forts sont caractérisés par un degré d'affection et d'attachement interpersonnels élevé. Ils sont le plus souvent établis avec des connaissances intimes auxquelles l'individu accorde sa confiance (parents, conjoint, amis proches).

Le rôle crucial des réseaux sociaux dans le processus de création d'entreprise, est nécessaire de compléter la perspective en s'interrogeant sur la façon dont le réseau social peut se cristalliser dans une équipe entrepreneuriale. Le réseau social d'un individu comporte de nombreux liens directs avec d'autres personnes figurant dans ce réseau.

Conclusion

L'enquête modeste a montré l'importance de la structure sociale (la famille, les amis) lors du processus de la création et de la gestion des PME d'entrepreneurs enquêtés.

D'après ce qu'on a vu au fil de notre enquête, il est apparu que les entrepreneurs de la région de Bejaia ont mobilisé un réseau social important, familial, amical et professionnel, où ils ont pu dépasser plusieurs obstacles et difficultés grâce à ce réseau. Et on a constaté que les liens forts ont une place considérable durant le processus et l'accélération de création. En effet, d'une vue générale, le capital social est un élément essentiel, soit dans son apport financier comme argent et matériel, ou dans l'apport moral comme courage et soutien. Il est à signaler que la recherche sur les entrepreneurs, n'est pas limitée, au contraire, beaucoup de concepts nécessitent d'être étudiés et clarifiés, comme la trajectoire l'entrepreneuriat féminine, le rôle des liens faibles dans la transmission des informations.

Liste bibliographique

Ouvrage

1. BENACHENHOU Abdellatif. l'entrepreneur algérien. Edition Alger, 2007.
2. BRAHIM Lakhlef. Création et gestion d'entreprise. Edition Alger livre, Alger, 2009.
3. FAYOLLE Allain. Introduction à l'entrepreneuriat. Edition DUNOD, Paris, 2005.
4. FAYOLLE Allain. DEGEORGE Jean Michel. Dynamique entrepreneuriat, le comportement, de l'entrepreneur préface de Luis Fillion, petit entreprise. Edition group de Boeck S.A, Bruxelles, 2012.
5. GRAWILTZ Madelein. Méthode des sciences sociales. Dalloz, 11^{em} Edition, Paris, 2001.
6. MADAOUI Mohamed. Entreprise et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration. essai de sociologie économique, Edition Karthala, Paris, 2012.
7. NITTERWULGH Robert. La PME une entreprise humaine. Edition de Boeck, Paris, 1998.
8. PONTHEUX Sophie. Le capital social. Edition la découverte, Paris, 2006.
9. GHIGLIONE Rodolphe et MATALON Benjamin. Les enquêtes sociologiques, théories et pratiques. Edition S.E.J.E.R./Armand Colin, Paris, 2004.
10. STEINER Philippe. La sociologie économique. Edition la découverte, Paris, 2005.
11. TORRES Olivier. les PME. Edition flammirion, paris, 1999.
12. VERSTRAEATE Thierry. Histoire d'entreprendre la réalité de l'entrepreneuriat. Edition EMS management et société, Paris, 2000.
13. VERSTRAEATE Thierry. FAYOLLE Allain. Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat. Montpellier, 2004.

14. YVES Casset. Le lien social. Edition Armand Colin, Paris, 2007.

Revue et articles :

1. ABDERAHMANE Abedou, BOUYCOUB Hamid, KHERBACHI Hamid. L'entrepreneuriat en Algérie 2011. Global entrepreneurship monitor (GEM) giz janvier 2013.

2. BOURDIEU Pierre. « Le capital social » in : acte de la recherche en science sociales ». Volume 3. Janvier 1980.

3. BERRAH Kafia, BOUKRIF Moussa. La problématique de création des petites et moyennes entreprises : une application sur la PME algérienne. Revues.univ-Ouargla.dz N° 02/_juin .2015.

2. BAYAD Mohamed e autres, « le métier de l'entrepreneur le processus d'acquisition des compétences ». 8ème congrès international francophone en entrepreneuriat et PME. CIFEPME. Nancy, France, 2007.

4. GERAUDEL Mickael, CHOLLET Barthélemy. Quand la PME bénéficie de bouche à oreille, l'effet combiné de la personnalité du dirigeant et de son réseau personnel. Université de savoie (IREGE), Volume 13.N°4.2009.

5. GRANOVETTER Marck. Le marché autrement, les réseaux dans l'économie revue française de sociologie. Volume 42.N° 02.2001.

6. GHARBI Samia. les PME/PMI en Algérie état des lieux, université de la littorale côte d'apale, laboratoire de recherche de sur l'industrie et l'innovation. Université de la littorale côte d'apale .Volume N ° 238.Mars, 2011.

8. HERNANDEZ Michel-Emile. les trois dimensions de la décision de la création d'entreprendre. Revue française de la gestion, 2006.

9. KOURIHI. Youcef et autres. Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives, Université kasdi Merbah-Ouargla, 2013.

10. PENEFF Jean. Carrières et trajectoires sociales des patrons algériens. In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 41, février 1982. p. 61-72.doi : 10.3406/arss.1982.2143.

11. SELHAMI Samia et autres. A la découverte de la PME en Algérie. Université d'el Oued, Algérie 2013.

12. VERSTRAEATE Thierry. FAYOLLE Allain. « Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat »Revue de l'entrepreneuriat 2005/1(vol.4).

Thèses et doctorats :

1. ABDELLAH Redouan. Le rôle de la PME dans la résorption du chômage en Algérie .Cas de la wilaya de Bejaia. Thèse doctorat, Université A/mira de Bejaia. 2011.

Dictionnaire :

1. BOUDON Rymond et autres. Dictionnaire de la sociologie. Edition Larousse. Paris, 1989 et 1993.

Annexe N° 1: Guide d'entretien

Guide d'entretien

➤ **Identification de l'entrepreneur dirigeant de la PME :**

1. Age
2. Sexe
3. Etat civile
4. Niveau d'instruction
5. Avez-vous déjà travaillé dans le même secteur d'activité avant de vous lancer dans le secteur actuel? si oui citez le secteur, nombre d'années exercées.

➤ **Présentation de l'entreprise :**

1. Date et année de la création ?
2. Secteur d'activité ?
3. Le nombre de salariés ?

➤ **Le capital social des entrepreneurs des PME :**

- 1 : Comment avez-vous eu l'idée de créer votre entreprise ?
- 2 : Pourriez-vous nous expliquer les étapes de la création ?
- 3 : Avez-vous rencontré des difficultés lors de la création ? si oui dit nous quel genre de difficultés ? Et comment vous les avez résolus ?
- 4 : Durant le processus y a-t-il des personnes qui vous ont aidé dans la création de votre projet? Si oui Les quelles ? précisez le degré de parenté (parents, amis ect..) précisez la contribution de chacun?

5 : Comment vous obtenez vous projets ?

6: Avez-vous bénéficiée d'une source financière publique (banque, ANSEJ, ANJEM) ? Si oui comment avez-vous empruntée de l'argent auprès de la famille (amis.. ..ect)? Actuellement avez-vous remboursé vos dettes ? Si non pour quoi ?

7 : Est vous en contact avec d'autres entrepreneurs ?si oui comment elle est la nature de votre relation avec eux ? Si non pour quoi ?

8 : connaissez-vous des personnes qui travaillent au sein de ces organismes (impôts, banque) ? Si oui aident-ils dans la régulation de vos affaires administrative ?

9 : Comment vous réglez les affaires administratives de vos (impôts, services publics) ?

➤ **La gestion de l'entreprise et les obstacles rencontrés**

1 : Qui sont les personnes qui travaillent au sein de votre entreprise ?

2 : Comment vous les avez recruté ?

3 : Est-ce que vous rencontrez des obstacles dans la gestion de votre entreprise? Quels genres de problèmes? Comment vous réglez ces problèmes ?

4 : y'a-t-il un membre de la famille ou un amis qui travaille et qui vous aide dans la gestion de votre entreprise ? Si oui lequel et pour quoi ?