



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté des Sciences Humaines et Sociales

Département des Sciences Sociales

Thème

Les facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat des jeunes

Étude sociologique auprès des jeunes entrepreneurs de la wilaya de Bejaia

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention de diplôme de Master en sociologie

Option : Sociologie du Travail et des Ressources Humaines

Présenté par :

Me : OUBRAHAM Slimane

Melle : BORDJAH Djazia

Encadré par :

Me : MELLOUD Sidali

Année Universitaire

2017/2018

Remercîments

Nous remercions dieu de nous avoir donné du courage et de la détermination pour mener à terme ce travail qui nécessite de grands efforts et beaucoup de volonté.

Nous voudrions exprimer toutes nos gratitudes particulièrement à notre promoteur, Me MELLOUD Sidali pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous remercions aussi le membre de jurés d'avoir accepté de juger notre travail.

Nous tenons aussi à exprimer notre reconnaissance à tous les enseignants du département des Sciences Sociales qui nous ont suivis durant tout notre cursus universitaire.

Nous tenons aussi à remercier l'ensemble des entrepreneurs qui nous ont permis de réaliser nôtres enquête au sein de leurs entreprises.

Enfin, dans le souci de n'oublier personne, nous tenons à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

S.OUBRAHAM et D.BORDJAH

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

À la mémoire de mes défunts grands-parents

À ma très chère tante Dida qui a toujours été si attentionné à mon égard

À mes chers parents qui ont tant attendu le fruit de leur éducation, Ma mère qui a toujours été patiente avec moi, Mon père pour sa disponibilité et ses conseils

À ma sœur Aichouche qui a été si serviable et attentionné

À mes petits frères Adel et Yasmine

À ma bien aimée Zahra

À tout ceux qui me connaissent, sans oublier ma ville (Sidi Aich)

Slimane

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

À mes chers parents qui ont attendu et espérés ma réussite, je leurs témoigne mon profond respect et beaucoup de reconnaissance pour tout ce qu'ils ont fait pour moi.

À mes très chères sœurs Zouina, Rima et Iman

À mes très chers frères Rachid, Lyamin et Riad

Djazia

La liste des abréviations

Abréviation	Signification
ACT	Analyse de Contenu Thématique
AGI	Autorisation Global d'Importation
ANDI	Agence National de Développement de l'Investissement
ANEM	Agence National de l'Emploi
ANGEM	Agence National pour la Gestion du Micro-crédit
ANSEJ	Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes
APSI	Agence de Promotion de Soutien et de Suivi de l'Investissement
BOAL	Bulletin Officiel des Annonces Légales
BTPH	Bâtiments Travaux Publique et Hydrauliques
BTS	Brevet de Technicien Supérieur
CAP	Croissance Autonomie Pérennité
CDI	Contrat Duré Indéterminé
CGPME	Conférence Général des Petites et Moyennes Entreprises
CNAC	Caisse National d'Assurance Chômage
CNI	Caisse National des Investissement
CNRC	Centre National du Registre du Commerce
CSIP	Conception Système d'Information et Processus inventif
DA	Dinars Algérien
FMI	Fond Monétaire International
IBS	Impôts sur le Bénéfice des Sociétés
INSFP	Institut National Spécialisé de la Formation Professionnelle
ME	Moyenne Entreprise
NIS	Numéro d'Identifiant Statistique
ONS	Organisation Internationale des Statistiques
OST	Organisation Scientifiques du Travail
PE	Petite Entreprise
PIC	Pérennité Indépendance Croissance
PME	Petites et Moyennes Entreprises
RH	Ressources Humaines
SARL	Sociétés à Responsabilité Limité
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TPE	Très Petites Entreprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

La liste des tableaux

Numéro du Tableau	Titre	Page
01	Définitions du concept "jeune entrepreneur" selon les écoles de pensée	13
02	La typologie des entreprises	15
03	Les caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs	29
04	La population totale des PME selon le type (30/06/2017)	43
05	Répartition des PME privées par nature (S1/2017)	44
06	Répartition des PME privées par secteur d'activité (S1/2017)	44-45
07	Nombre de PME créées par secteur d'activité dans le cadre de l'ANSEJ fin 2017	49-50
08	Les caractéristiques de l'échantillon d'étude par genre	71
09	Les caractéristiques de l'échantillon d'étude par âge	71
10	Les caractéristiques de l'échantillon d'étude par nature du diplôme	72
11	Les caractéristiques de l'échantillon d'étude par expérience professionnelle	72

Sommaire

Introduction	01
---------------------------	----

Chapitre I : Cadre méthodologique de la recherche

1- Les raisons du choix du thème	04
2- Les objectifs de la recherche	04
3- La problématique.....	05
4- Les hypothèses.....	09
5- La définition des concepts clés.....	10
6- La méthode et la technique de la recherche.....	16
7- Les études antérieures	18
8- Les difficultés rencontrées su le terrain	22

Chapitre II : L'entrepreneur principal acteur de l'entrepreneuriat

Préambule.....	24
1- Aperçu théorique de l'entrepreneur	25
2- Les caractéristiques de l'entrepreneur	28
3- Les typologies d'entrepreneur	31
4- Les principales motivations des entrepreneurs à l'égard de l'entrepreneuriat.....	34
Conclusion	40

Chapitre III : La création d'entreprise l'acte fondamental de l'entrepreneuriat jeune

Préambule.....	42
1- Evolution de la PME en Algérie	43
2- Les étapes de la création d'entreprise en Algérie	47
3- Présentation des dispositifs d'aide à la création d'entreprise et à la promotion de l'entrepreneuriat jeune.....	50
Conclusion	57

Chapitre IV : L'entrepreneuriat des jeunes

Préambule...	59
1- Les théories explicatives de l'entrepreneuriat des jeunes	60
2- Les facteurs clés de succès de l'entrepreneuriat jeune	63
3- Les conseils à suivre par le jeune entrepreneur pour la création de son entreprise.....	70
Conclusion	73

Chapitre V : Analyse des données et l'interprétation des résultats

1- Données personnelles.....	75
2- Les caractéristiques individuelles de l'échantillon	77
3- La discussion des hypothèses.....	81
3-1 Le niveau d'étude un support au service de la réussite de l'entrepreneuriat jeune.....	81
3-2 L'expérience professionnelle, un facteur primordial à la réussite du jeune entrepreneur	85
3-3 La famille, un support psychologique et financier important pour l'investissement du jeune entrepreneur.....	89
3-4 L'état au secour du jeune entrepreneur	92
4- Résultat final de l'enquête.....	95

Conclusion	97
-------------------------	----

La liste bibliographique	99
---------------------------------------	----

Annexe

Introduction

Introduction

Aujourd'hui l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui attire de plus en plus les chercheurs dans les domaines de l'économie, de la gestion et de la sociologie.

Ces chercheurs stipulent que l'entrepreneuriat est un vecteur fondamental de l'économie. Il est considéré comme un catalyseur important de la croissance et du développement économique et social dans de nombreux pays. L'activité entrepreneuriale est considérée comme un outil de motivation des jeunes entrepreneurs et un vecteur de la création de richesses, d'emploi et d'innovation.

Depuis quelques années, le débat autour de l'entrepreneuriat, et notamment celui des jeunes, est en plein essor. Qu'il soit porté par des institutions internationales ou par des organisations nationales, il trouve sa source d'inspiration dans une certaine interprétation de la société et de la place des jeunes.

En Algérie les PME créées et /ou gérées par les jeunes constituent une base essentielle du tissu productif national. Elles occupent une place de choix dans l'économie en contribuant de manière significative à la croissance économique, à l'emploi, à la lutte contre la pauvreté et au développement local et régional.

La création des entreprises de petite taille (PE) par les jeunes est devenue, depuis plus de deux décennies, une stratégie privilégiée de l'Algérie pour non seulement surmonter les difficultés d'insertion des jeunes dans la vie professionnelle mais également afin de contribuer positivement au développement socioéconomique du pays. En effet, l'accroissement du nombre de jeunes sans emploi, la réduction des opportunités dans l'emploi public ainsi que la nécessité de relever les défis de la compétitivité ont amené les autorités nationales à s'intéresser d'avantage à la promotion des entreprises de petites dimensions et à la création d'entreprises par les jeunes.

Dans notre présente recherche, nous avons effectué une étude sur la création d'entreprise par les jeunes, dans le but de comprendre les conditions, les motivations mais surtout les facteurs qui permettent la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise. Notre travail se subdivise en plusieurs chapitres que nous présentons comme suit :

Dans le premier chapitre nous avons présenté le cadre méthodologique de la recherche, à savoir les raisons du choix du thème, l'objectif de notre recherche, la problématique de recherche, nos hypothèses et les définitions des concepts clés, la méthode et la technique utilisée ainsi que le choix de l'échantillon, les études antérieures et enfin les difficultés rencontrées lors de la réalisation de notre enquête.

Le deuxième chapitre est consacré à l'entrepreneur comme acteur principal de l'entrepreneuriat. En premier lieu nous allons exposer un aperçu théorique sur l'entrepreneur en faisant référence aux trois pensées les plus connues dans le domaine de la recherche entrepreneuriale ainsi que les caractéristiques de cet acteur « l'entrepreneur ». Ensuite, nous allons exposer une typologie des entrepreneurs et pour finir le chapitre nous allons exposer les principales motivations qui incitent un individu à entreprendre. Ces motivations peuvent être de nature psychologique, sociologique et économique.

Dans le troisième chapitre nous allons parler de l'acte fondamental de l'entrepreneuriat qui est la création d'entreprises où nous allons parler de l'évolution des PME en Algérie car dans notre thème qui est l'entrepreneuriat des jeunes, la PME est considérée comme l'entité fondamentale de l'entrepreneuriat des jeunes. Puis, en deuxième lieu, nous allons exposer les étapes de la création d'une entreprise en Algérie et pour finir le chapitre nous présenterons les structures d'aide à l'emploi et à la création d'entreprise en Algérie à savoir (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI).

Le quatrième chapitre présentera le phénomène de l'entrepreneuriat des jeunes. Nous allons y donner en premier lieu un aperçu théorique de l'entrepreneuriat jeune puis, nous allons exposer les facteurs clés qui favorisent le succès de l'entrepreneuriat des jeunes. Ces facteurs sont liés directement à l'entrepreneur, à l'entreprise et à l'environnement économique et social dans lequel l'entrepreneur jeune et son entreprise évoluent. Pour finir, nous allons exposer quelques conseils qui permettent aux jeunes entrepreneurs de réussir la création de leurs entreprises.

Le cinquième et dernier chapitre de notre mémoire est réservé à l'analyse et l'interprétation des résultats de l'enquête. Nous y analyserons les entretiens qu'on a effectués auprès de dix jeunes entrepreneurs qui ont créés leurs entreprises dans le cadre d'un dispositif d'aide de l'état telle que (ANSEJ ou CNAC).

Chapitre I :

Cadre méthodologique de la
recherche

1-Les raisons du choix du thème

Parmi les raisons qui nous ont poussées à choisir ce thème intitulé « les facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat des jeunes », on cite :

1-1 Les raisons subjectives :

- Profiter des connaissances des entrepreneurs dans le domaine de la création d'entreprise.
- L'intérêt particulier que nous portons à ce thème. En effet, le lancement dans une carrière entrepreneuriale et dans le monde de la création d'entreprise figure parmi nos projets professionnels.
- L'actualité du thème et l'émergence du phénomène entrepreneurial chez les jeunes Algériens.
- S'informer des difficultés que les jeunes entrepreneurs rencontrent lors du processus de création d'entreprise (entrepreneuriat) mais aussi les facteurs qui leurs permettent de réussir.

1-2 La raison objective :

- Le sujet des facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat des jeunes correspond à notre ligne de formation. Car l'analyse, du domaine entrepreneurial chez les jeunes et les facteurs permettant sa réussite s'inscrivent dans la sociologie de l'entrepreneuriat qui à une relation étroite avec la sociologie de l'entreprise.

2- Les objectifs de la recherche

Notre recherche vise à atteindre les objectifs suivants :

- Mettre face à l'épreuve du terrain, les quatre hypothèses que nous avons énoncées afin de les confirmer ou de les infirmer.
- Montrer l'importance du phénomène de l'entrepreneuriat pour la vie économique et sociale et mettre la lumière sur les facteurs qui permettent aux jeunes entrepreneurs de réussir leurs aventures entrepreneuriales et la création de leurs entreprises.

3-Problématique

Durant ces dernières décennies, les préoccupations des chercheurs et des décideurs, dans les pays développés comme dans ceux en voie de développement, se sont de plus en plus rapportées sur les rôles de l'entrepreneuriat dans le développement économique et social.

En effet, la création d'entreprise et, d'une façon plus large, l'entrepreneuriat sont aujourd'hui unanimement reconnus comme étant des phénomènes vitaux pour la société pour leur contribution à la régénération et au développement économique et social.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi eux nous citons THIERRY VERSTRAETE qui a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation et que l'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. « *L'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion* »¹

STEVENSON a aussi défini l'entrepreneuriat comme étant « *le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise.* »²

La littérature portant sur l'entrepreneuriat, comme la résumé BRUYAT, a révélé que la création d'entreprise s'articule autour de quatre axes « *l'individu, l'entreprise, l'environnement et son processus* »³. Toutefois, le domaine de recherche sur l'entrepreneuriat des jeunes est très peu développé alors que le taux de créations d'entreprises par les jeunes devient de plus en plus important.

Dans la littérature entrepreneuriale sur les jeunes entrepreneurs, plusieurs chercheurs mettent le point sur les obstacles auxquels les jeunes entrepreneurs se retrouvent confrontés lors de la réalisation de leurs projets entrepreneuriaux mais

¹ VERSTRAETE (T), **Paradigme et entrepreneuriat**, édition ECONOMICA, Paris, 1996, P 37.

² STEVENSON (H), **Du management entrepreneurial à l'éthique entrepreneurial**, édition EMS, France, 2005, P 42.

³ BRUYAT (C), **Création d'entreprise**, thèse de Doctorat en science de gestion, Université de Grenoble, 1993, P 25.

peu de travaux donnent des informations permettant de comprendre la situation entrepreneuriale de cette catégorie pour faciliter les actions visant à le promouvoir.

Selon FAYOLLE « *les jeunes ingénieurs sont peu enclins à créer et à reprendre des entreprises* »¹ il a aussi montré à travers d'autres enquêtes que chez les jeunes ingénieurs il n'y a qu'un intérêt marginal pour la création d'entreprise à cause des formations souvent inadaptées pour cet objectif et des perspectives de rémunérations et de carrières considérées comme tout à fait satisfaisante.

Plusieurs autres chercheurs affirment aussi que les jeunes ont une forte confiance en eux, ils sont énergiques et enthousiastes. Ainsi, l'étude de cette catégorie d'entrepreneurs s'avère très pertinente dans la mesure où elle nous permettra de dévoiler la perception et les motivations principales que possèdent les jeunes à l'égard de l'entrepreneuriat.

Les chercheurs en entrepreneuriat s'accordent aussi à dire que nul n'est programmé génétiquement pour devenir entrepreneur. On ne naît pas entrepreneur mais on le devient. En effet, l'entrepreneuriat est un mode de comportement, c'est une attitude qui peut être encouragée, favorisée ou contrariée. On peut donc toujours apprendre à modifier son comportement pour arriver à être un bon entrepreneur et ceci est particulièrement vrai quand il s'agit d'une jeune personne.

La création d'entreprise représente aujourd'hui un enjeu économique et social important dans le monde, elle s'est avérée être un moteur pour le développement des économies des pays. Dès lors, beaucoup d'auteurs la considèrent comme un élément fondamental pour la croissance économique et la création d'emplois dans un pays. Ils avancent que les similitudes et les différences entre les pays dépendent essentiellement des écarts dans leurs taux d'emploi et du développement de nouvelles entreprises, souvent de taille petite ou moyenne.

L'entrepreneuriat en Algérie est né grâce aux réformes engagées par les pouvoirs publics il y a plus de 20 ans. C'est à partir des années 1990, suite aux crises et récessions économique qui ont chamboulé l'économie mondiale pendant les années 80 et qui ont conduit à une sorte de renouveau de l'économie

¹ FAYOLLE (A), **Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs**, thèse de Doctorat en gestion, Université de Lyon 3, 1996, P46.

mondiale, que l'Algérie a commencé à migrer d'une politique économique plutôt socialiste vers des pratiques plus orientées vers l'économie du marché passant ainsi vers une nouvelle organisation ayant pour point fondamental d'encourager et développer l'esprit d'entreprise.

Ainsi, l'activité entrepreneuriale a pris tout son essor, à savoir la liberté des entrepreneurs à créer des entreprises dans des secteurs de leur choix, grâce à la levée du monopole de l'état sur l'activité économique et la libération des initiatives privées. En effet, après une période de plus de 30 ans pendant laquelle l'état était le principal entrepreneur, un premier code des investissements a été mis en place pour la première fois en Algérie en 1993.

En Algérie la participation des jeunes à la vie économique en général et à la création d'entreprise a connu un développement remarquable et rapide. Désormais, les jeunes entrepreneurs attirent une attention particulière des instances nationales. Mais cette réalité socio-économique n'as pas fait l'objet d'une attention suffisante de la part des chercheurs. Ceci est peut-être dû au fait que le concept même de l'entrepreneuriat des jeunes est difficile à cerner.

Cependant, les jeunes créateurs d'entreprise en Algérie sont de plus en plus nombreux. Ils témoignent d'un intérêt croissant pour l'entrepreneuriat. En effet, statistiquement les jeunes créateurs d'entreprise occupent une place importante parmi les entrepreneurs et sont considérés comme étant plus dynamiques, plus motivés, et ayant une grande capacité d'adaptation aux mécanismes de l'économie du marché par rapport aux générations antérieurs.

La création d'entreprises par les jeunes suscite aujourd'hui une attention particulière car elle apparaît comme une solution stratégique performante pour répondre aux problèmes d'insertion et du chômage des jeunes adultes et devient un enjeu majeur dans les politiques de promotion de l'esprit d'entreprise des pays. C'est pour cela que tous les pays du monde œuvrent actuellement à encourager et à mettre à disposition tous les moyens nécessaires pour assurer un climat favorable à l'épanouissement du jeune entrepreneur.

C'est pour toutes ces raisons que nous jugeons intéressant et utile de se pencher, dans le cadre de ce mémoire, sur les questions relatives à l'entrepreneuriat chez les jeunes et en particulier à nous poser la question suivante :

-Quels sont les facteurs économiques et sociaux qui permettent aux jeunes créateurs d'entreprise ou ceux qui souhaitent se lancer dans une carrière entrepreneuriale, de réussir ?

À partir de cette question centrale, on part à l'élaboration des questions secondaires :

-Le niveau d'étude et les connaissances académiques acquises par le jeune porteur de projet, sont-ils déterminants dans la réussite de la création de son entreprise ?

-Quel rôle joue la famille dans la réussite de l'investissement du jeune créateur d'entreprise ?

-Avoir vécu une expérience professionnelle antérieure, peut il constituer un avantage dans la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise ?

-La politique socioéconomique mise en place par l'Etat Algérien est elle favorable à la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise ?

4-Les hypothèses

Pour répondre aux questions que nous avons posées dans la problématique, nous proposons les hypothèses suivantes :

Hypothèse 01 :

Le niveau d'étude (niveau intellectuel) joue un rôle important dans la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise.

Hypothèse 02 :

L'expérience professionnelle antérieure acquise est un facteur clé qui favorise la réussite de l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat jeune en particulier.

Hypothèse 03 :

L'aide familiale (moral ou financière) est un facteur important qui favorise la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise.

Hypothèse 04 :

Les dispositifs d'aide mis en place par les autorités algériennes sont un facteur qui permet la facilité, l'accessibilité et la réussite de l'entrepreneuriat jeune.

5-Définitions des concepts clés

5-1-Définition de l'entrepreneuriat

La littérature relative au concept d'entrepreneuriat propose une grande variété de définition.

Selon VERSTRAETE « *l'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modalisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques* »¹

VERSTRAETE définit l'entrepreneuriat comme « *un phénomène conduisant en la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion* »²

Il considère l'entrepreneuriat comme un phénomène complexe qui peut être un type particulier d'organisation lancée par un entrepreneur qui agit pour atteindre ses objectifs.

Pour JULIEN et MARCHESNAY, l'entrepreneuriat constitue au premier chef la consécration directe de l'esprit d'entreprise, de la volonté d'entreprendre dans les affaires. Pour eux, le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : **l'entrepreneur**, **l'esprit d'entreprise** et la **création d'entreprise**. Donc, il résulte que l'entrepreneuriat est un des domaines d'application de l'esprit d'entreprise.

Selon JULIEN et MARCHESNAY, le terme entrepreneuriat a été choisi au Québec par le conseil de la langue française, au détriment du terme anglais « entrepreneurship ». Ce terme désigne « *l'état (la qualité) de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état résulte de plusieurs facteurs plus ou moins complémentaires, l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur.* »³

Selon YVON « *l'entrepreneuriat peut se définir comme une activité impliquant la découverte, l'évolution et l'exploitation d'opportunités, dans le but d'introduire de nouveaux bien et services, de nouvelles structures*

¹ VERSTRAETE (T), **Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat**, édition EMS, Caen, 2000, P 11.

² VERSTRAETE (T), Op cit, P 37.

³ JULIEN (P) MARCHESNAY (M), **L'entrepreneuriat**, édition ECONOMICA, Paris, 2011, P 08.

d'organisations, de nouveaux marchés, processus et matériaux par des moyens qui, éventuellement n'existaient pas auparavant. »¹

KARIM MESSEGHEM et SYLVIE SAMMUT ont proposés une définition de l'entrepreneuriat comme « *un processus de recherche, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités, effectué par un entrepreneur ou une équipe entrepreneuriale qui, dans le cadre d'une création d'une reprise ou d'un développement d'activités, développe une organisation mettant en œuvre une vision stratégique et contribuant à créer de la valeur. »²*

5-2-Définition de l'entrepreneur

La complexité du phénomène entrepreneurial et de ses différentes facettes rend la définition du concept de l'entrepreneur encore plus difficile que l'entrepreneuriat lui-même. Car jusqu'à présent, il n'existe pas de définition standardisée et universellement acceptée de l'entrepreneur. Selon FILLION « *une des difficultés majeures dans l'étude du rôle de l'entrepreneur consiste à définir qui est un entrepreneur ou Quesque un entrepreneur »³*

Selon le Grand Dictionnaire, l'entrepreneur est défini comme étant « *une personne, ou groupe de personnes, qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit »⁴*

5-3-Définition de la Jeunesse ou du Jeune

Le mot jeune ou jeunesse est un concept hautement discuté par la communauté scientifique qui change de sens selon les périodes historiques et les contextes culturels. Plusieurs sciences ont souvent différentes façons de définir le concept de jeune ou de jeunesse. Citons parmi eux : la Démographie qui prend en compte l'âge, l'anthropologie met l'accent sur les notions de cadets et d'ainés, la biologie considère le temps de la puberté, l'économie met l'accent sur

¹ Yvon (P), *De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat*, édition HAL, France, 2015, P 03.

² MESEGEUM (K) SAMMU (S), *L'entrepreneuriat*, édition EMS, Paris, 2011, P 24.

³ FILLION (L), *vision et relations : clés du succès de l'entrepreneur*, les éditions de l'entrepreneur, Montréal, 1995, P 31.

⁴[http:// granddictionnaire.com/](http://granddictionnaire.com/), consulté le 18-01-2018, à 21 :43.

la capacité que l'on a de se prendre en charge et enfin la sociologie qui prend en compte la maturité.

Ainsi il n'y a pas de consensus sur la définition du mot jeune, mais l'approche la plus commune est celle qui définit la jeunesse ou le jeune selon l'âge chronologique.

La définition la plus fréquemment utilisée est celle donnée par les Nations Unies. Elle stipule que toute personne d'âge compris entre 15 ans et 24 ans est considérée comme jeune. Cependant cette définition adoptée par d'autres organisations et des gouvernements nationaux diffère largement d'un pays à un autre. En Algérie, le concept jeune désigne des gens entre 18 ans à 35 ans.

Le dictionnaire LAROUSSE définit le jeune ou la jeunesse comme « *une personne qui n'est pas avancé en âge, période de la vie humaine comprise entre l'enfance et l'âge mur.* »¹

5-4 Définition des jeunes entrepreneurs

Le rôle capital que joue l'entrepreneuriat des jeunes en tant que levier du développement économique et social est de mieux en mieux compris. Dans les pays en voie de développement tels que l'Algérie, l'importance de la création d'entreprise et de l'auto emploi est vitale pour toute la dynamique de développement socioéconomique. Elle est une source essentielle de la création de la richesse et de la lutte contre le chômage et le sous-emploi.

Pour la plupart des économistes libéraux actuels, le jeune entrepreneur reste un élément fondamental de l'innovation, du développement des entreprises et de la croissance économique, le tableau ci-dessous nous propose quelques définitions du concept du « jeune entrepreneur » en fonction des écoles de pensée.

¹ MICHEL (A). MARTINE (T), **Le petit Larousse illustré**, édition LAROUSSE, Paris, 2012, P 598.

Tableau N°01 : définitions du concept « **jeune entrepreneur** » selon les écoles de pensée.

Appellations des écoles	Courants de recherche	Définition du jeune entrepreneur	Auteur de référence
L'école économique	Approche comportementale	Un jeune entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources.	Casson (1991)
L'école comportementale	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en organisation.	Gartner (1988)
L'école psychologique avec les courants personnalistes et cognitifs	Approche déterministe	Le jeune entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité que par les processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shover et Scott (1991)
L'école des processus	Approche comportementale	Le jeune entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter	Bygrave et Hofer (1991)

Denieul (P) Mohamed (M), *Entrepreneurs maghrébins terrains en développement*, IRMC, Tunis, 2011, P36.

5-5 La création d'entreprise :

Avant de définir le concept de « création d'entreprise », il s'avère indispensable de voir d'abord ce qu'est une entreprise :

5-5-1 La définition de l'entreprise

Selon l'organisation internationale des statistiques (ONS) « *l'entreprise est une entité juridique à régime de propriété unique avec un bilan distinct exerçant une ou plusieurs activités* »¹.

« *L'entreprise est une organisation autonome de moyens matériels, financiers et humains (facteur capital du travail) ayant vocation à exercer une activité économique (production, transformation, distribution des biens et services) dans le but de réaliser un profit.* »²

¹ BERRAH (M) (K), *Activité emploi et chômage*, Publication ONS, 4^{ème} trimestre N° 653, 2013, P 199.

² BRUNO (A), *Dictionnaire d'économie et des sciences sociales*, édition ELLEPESE, Paris, 2005, P 186.

5-5-2 La définition de la création d'entreprise

« *La création d'entreprise est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat encouragé par les pouvoirs publics pour développer la création d'emploi. Elle est freinée par de nombreux obstacles tant administratifs qu'économiques, sociaux que psychologique* ». ¹

Le thème entrepreneuriat est une actualité récente. En France, depuis peu, des enseignements spécifiques sur la création d'entreprises ont fait leurs apparitions, alors qu'il s'agit d'une discipline universitaire à part entière dans les pays Anglo-Saxons. La crise d'emploi se perpétue, il devient donc urgent de développer l'idée que la meilleure façon d'occuper un emploi, est encore de le créer. La création d'activité nouvelle et leur développement garantiraient la réduction du chômage. ²

Selon HERNANDEZ « *la création d'entreprise correspond surtout à des créations d'activités économiques nouvelles par des personnes n'étant pas déjà chefs d'entreprise. La création d'entreprise est un phénomène qui se présente sous plusieurs formes. Cela vient de la variété de types d'entreprises créées et du profil de l'entrepreneur.* » ³

5-6 Définition de la petite et moyenne entreprise (PME)

La conférence générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) définit la PME comme « *l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales. Quelle que soit sa forme juridique.* » ⁴

Selon la loi Algérienne d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant « *une entreprise de production de bien et/ou de service, employant une (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2*

¹BOISLANDELLE (H) (M), **Dictionnaire de gestion, Vocabulaire, Concept et Outil**, édition ECONOMICA, Paris, 1998, P 146.

²LEDUFF (R), **Encyclopédie de la gestion et du management**, édition DALLOZ, Paris, 1999, P 122.

³HERNANDEZ (E) (M), **le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat**, édition l'Harmattan, Paris, 1999, P 225.

⁴AISSANI (N), **La politique de soutien des PME et leurs rôles dans le développement économique en Algérie**, mémoire de magistère en sciences commerciales, Université d' ORAN, 2006, P 38.

milliards de Dinars Algériens ou dont le totale du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars Algériens, et qui respecte les critères d'indépendance.»¹

Tableau N°02 : la typologie des entreprises.

La catégorie de l'entreprise	Nombre d'employés	Chiffre d'affaire annuel	Total du bilan annuel
La très petite entreprise (TPE)	01 à 09	Inférieur à 20 million DA	N'excède pas 10 million DA
La petite entreprise (PE)	10 à 49	N'excède pas 200 million DA	N'excède pas 100 million DA
La moyenne entreprise (ME)	50 à 250	Entre 200 million et 02 milliards de DA	Entre 100 et 500 million DA

Pascal (B) Gregorio (G), **Finance-Manuel et Application**, édition DUNOD, paris, 2007, P 53.

¹ DOCUMENT, **Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise PME**, JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 77, du 12-12-2001, P 04.

6- La méthode et la technique de la recherche :

6-1 La méthode utilisée :

Toute recherche scientifique nécessite une méthode à mettre en œuvre qui permettra au chercheur de mener à bien sa recherche afin d'atteindre les objectifs fixés. De ce fait la méthode est : «*un ensemble de règles ou de procédés pour atteindre un objectif dans les meilleures conditions* »¹

Dans ce contexte, il est à signaler que le travail du chercheur sur le terrain, vise à confronter les hypothèses émises et répondre aux interrogations par les informations recueillies auprès de l'échantillon. En effet, nous avons utilisé la méthode et la technique qu'on a jugé adéquate pour rassembler les informations nécessaires afin d'arriver à des résultats objectifs.

Nous avons jugé qu'il est nécessaire que notre recherche soit celle qui vise à analyser qualitativement les données collectées sur le terrain donc elle s'inscrit dans une approche qualitative.

Pour notre recherche, on a opté pour une « méthode qualitative », cette dernière a un rôle qui « *vise d'abord à comprendre le phénomène étudié. Il s'agit d'établir le sens de propos recueillis ou de comportements observés. On se base d'avantage sur l'étude de cas ou le nombre d'individus* »². Afin de pouvoir mieux cerner notre étude sur le terrain et voir notre population restreinte, cette méthode s'avère celle qui nous permettra d'analyser les différents cas obtenus dans les entretiens de notre enquête.

6-1-1 L'analyse thématique :

Toute analyse qualitative passe obligatoirement par une certaine forme de thématisations et cela par la délimitation des thèmes. Après avoir rassemblé toutes les informations liées à notre thème de recherche auprès de quelques entrepreneurs jeunes de la wilaya de Bejaia, nous avons procédé à l'analyse thématique, ou plus exactement l'analyse de contenu thématique (ACT), qui est une méthode d'analyse consistant « *à repérer dans des expressions verbales ou textuelles des thèmes généraux récurrents qui apparaissent sous divers contenus*

¹ GRAWITZ (M), *Méthodes des sciences sociales*, 11ème Edition DALLOZ, Paris, 2001, P 351.

² ANGERS (M), *Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines*, édition CASBAH, Alger, 1997, P 60.

plus concrets»¹ en d'autres mots, l'analyse thématique consiste «à procéder systématiquement au repérage, au regroupement et, subsidiairement, à l'examen discursif des thèmes abordés dans un corpus.»²

6-2 La pré-enquête :

La pré-enquête « est une phase de terrain assez précoce dont les buts essentiels sont d'aider à constituer une problématique plus précise et surtout à construire des hypothèses qui seront valides, fiables, renseignées, argumentées et justifiées. De même, la pré-enquête permet de fixer, en meilleure connaissance de cause, les objectifs précis aussi bien finaux que partiels, que le chercheur aura à réaliser pour vérifier ses hypothèses.»³

Nous avons réalisé notre pré-enquête dans une période de sept jours plus exactement du 13 février jusqu'au 20 février 2018, où on a consulté quatre jeunes entrepreneurs qui ont créés leur entreprise dans différents secteurs, et ce pour finaliser notre guide d'entretien, et commencer notre travail de recherche.

La réalisation de cette pré-enquête nous a permis de :

- Avoir une idée générale sur notre thème.
- Déterminer la technique de recherche la plus adéquate à notre thème.
- Déterminer le type d'échantillonnage à utiliser.
- Identifier notre population d'étude.

6-3 La technique utilisée :

Dans le cadre de notre recherche pratique nous avons opté pour la technique d'entretien à fin de réunir des informations sur notre thème au prêt des jeunes entrepreneurs.

L'entretien «c'est un procédé d'investigation scientifique, utilisant un processus de communication verbal pour recueillir des informations en relation avec le but fixé.»⁴

¹ MUCCHIELLI (A), **Dictionnaire des méthodes qualitatives en science humaines et sociales**, édition ARMAND COLIN, Paris, 1996, P 259.

² PAILLE (P). MUCCHIELLI (A), **l'analyse qualitative en science humaines et sociales**, édition ARMAND COLIN, Paris, 2008, P 162.

³ AKTOUF (O), **Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations, introduction à la démarche classique et une critique**, édition presse de l'université du Québec, 1987, P 102.

⁴ GRAWITZ (M), Op-cit, P 644.

6-4 L'échantillonnage

Toute recherche scientifique nécessite l'utilisation d'un échantillonnage représentatif qui sera le modèle afin d'obtenir des informations sur une population d'étude visée.

Afin de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses de recherche sur le terrain, nous avons effectué des entretiens auprès de (10) dix jeunes créateurs d'entreprises

Nous avons opté pour un échantillon « Boule de Neige ». On a pris contacte avec (03) trois jeunes entrepreneurs qui nous ont orienté vers d'autres jeunes créateurs de leurs propre entreprises.

« L'échantillon en boule de neige est une technique utilisé particulièrement dans la recherche en science social qui se réalise en demandant à un participant de proposer quelqu'un d'autre qui pourrait être disposé ou approprié pour l'étude ainsi le groupe échantillon semble se développer comme une boule de neige. »¹

7 Les études antérieures

7-1 Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat

La littérature entrepreneuriale permet de distinguer trois principales approches : descriptive, comportementale et processuelle.

- L'approche descriptive (ou approche par les traits) répond à la question qui est l'entrepreneur ?
- L'approche comportementale (ou approche par les faits) répond à la question que fait l'entrepreneur ?
- La troisième approche (approche processuelle) répond à la question comment ?

7-1-1 Approche descriptive (Approche par les traits)

L'approche descriptive appelée également, approche par les traits est une approche centrée sur l'individu. Elle consiste à repérer les traits de personnalité et les caractéristiques qui définissent la personnalité de l'entrepreneur.

¹ MUCCHIELLI (A), Op cit, P 69.

L'hypothèse principale derrière cette école de pensée est que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité, des attributs personnels et un système de valeurs qui les prédisposent à une activité entrepreneuriale et les distinguent des autres individus (les non-entrepreneurs).

Jusqu'à la fin des années 80, de nombreux chercheurs ont essayé de mettre en avant les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité qui caractérisent les entrepreneurs qui réussissent. « L'approche par les traits de personnalité a essayé d'établir le profil psychologique typique de l'entrepreneur, en partant du principe que les personnes qui possèdent les mêmes caractéristiques que les entrepreneurs auront une tendance supérieure ou un potentiel à agir de manière entrepreneuriale, ce dont seront dépourvues les personnes qui ne possèdent pas ces caractéristiques. Les chercheurs ont donc procédé par la recherche de déterminants du comportement (besoins, attitudes, croyances et valeurs spécifiques). L'entrepreneur et le non entrepreneur doivent pouvoir être différenciés par des tendances entrepreneuriales et des traits psychologiques distincts.»

Parmi les traits de personnalité cités dans la littérature : le goût de risque, le besoin d'accomplissement, le besoin de pouvoir, la créativité, l'innovation, le besoin d'indépendance et d'autonomie.

Malgré une vaste littérature consacrée aux caractéristiques psychologiques des entrepreneurs, il est toujours possible de recenser de nouveaux traits de personnalité de ces entrepreneurs mais il est impossible de définir un profil type de l'entrepreneur. En effet, il n'y a pas d'entrepreneur typique.

Les critiques soulevées à l'égard de cette approche ont été très nombreuses. « Selon Vesper (1985) et Gartner (1990), la recherche du profil de l'entrepreneur ne répond pas à la question fondamentale, à savoir : comment une entreprise voit-elle le jour ? L'entrepreneur type est un mythe. Par conséquent, toute typologie qui tenterait de catégoriser les entrepreneurs à partir des traits de personnalité paraît illusoire »

Dans son célèbre article « Qui est l'entrepreneur ? Est la question fausse », Gartner (1988) soulève plusieurs critiques à l'égard de l'approche par les traits. Il propose de se focaliser sur ce que fait l'entrepreneur (approche par les faits)

et non ce qu'il est (approche par les traits). En d'autres termes il s'agit de remplacer la question «qui est l'entrepreneur?» Par « que fait l'entrepreneur?»¹

7-1-2 Approche comportementale (Approche par les faits)

Nous parlons souvent de l'entrepreneur (self-made man) mais nous oublions que sa réussite ne dépend pas uniquement de ses traits de personnalité et de ses caractéristiques psychologiques. En effet, « l'entrepreneur se forme graduellement, influencé d'abord affectivement par sa famille, ensuite symboliquement par le milieu du travail et ses modèles entrepreneuriaux, et enfin sociologiquement par son implication graduelle dans un milieu, son enracinement et son intégration dans ce dernier ». En d'autres termes, la dimension individuelle de l'entrepreneur n'est rien sans un environnement adéquat.

«Les variables environnementales caractérisant les individus sont donc devenues, elles-mêmes de réels objets d'analyse ». De nombreuses publications ont montré l'importance de l'environnement socioculturel, du réseau personnel et professionnel, du contexte familial et du cadre politique et économique dans l'explication des comportements entrepreneuriaux.

L'approche comportementale est donc intéressante en ce qu'elle se préoccupe des comportements de l'entrepreneur dans l'exercice de son activité, lesquels s'inscrivent dans un environnement culturel, social, économique et politique.

Dans les années 1990, les recherches en entrepreneuriat se sont orientées vers l'étude des comportements des entrepreneurs (approche comportementale). La logique sous-tendant cette approche veut que l'on puisse prédire la performance des entrepreneurs en observant le « faire entrepreneur » et non « l'être entrepreneur ». Autrement dit, l'approche comportementale s'est orientée vers la définition de l'entrepreneur par ce qu'il fait, c'est-à-dire par les actions et les comportements qu'il engage tout au long du processus de création d'entreprise plutôt que par ses traits de personnalité.

Selon Gartner (1993), la meilleure manière d'étudier le comportement entrepreneurial est de suivre la logique adoptée par Mintzberg pour étudier le comportement managérial : « Je crois que la recherche sur les comportements

¹ DIAMANE (M), **Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat**, document officielle de l'université HASSAN II, Casablanca, 2016, P 01.

entrepreneuriaux doit être fondée sur le travail de terrain selon le modèle de l'étude de Mintzberg sur le travail managérial. Les chercheurs doivent observer les entrepreneurs lorsqu'ils sont en train de créer des organisations. Ce travail doit être décrit en détail et les activités systématisées et classifiées. La connaissance des comportements entrepreneuriaux dépend du travail de terrain.»

Vers le début des années 90, un grand débat a animé la communauté des chercheurs en entrepreneuriat. Il concernait la critique des approches focalisées sur les traits de personnalité (approche descriptive) et celles centrées sur les comportements (approche comportementale).

Stevenson et Jarillo (1990) affirment « qu'il est réducteur d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en se référant à quelques traits psychologiques ou sociologiques ». En effet, « La création d'entreprises cesse d'être analysée comme la photographie instantanée d'un événement où le créateur est d'abord seul, puis n'est plus seul, mais joue toujours le rôle principal. Elle devient un film dont le créateur est un des acteurs ; c'est l'approche axée sur le processus entrepreneurial »¹

7-1-3 Approche processuelle

Depuis le début des années 90, les recherches en entrepreneuriat changent d'orientation pour s'intéresser désormais au processus entrepreneurial. En effet, de nombreux auteurs ont affirmé qu'il est réducteur de limiter l'étude du phénomène entrepreneurial en se référant à quelques traits de personnalité (approche descriptive) ou à des comportements (approche comportementale). Il paraît important de s'ouvrir à de nouvelles perspectives de recherche qui prennent en considération l'aspect dynamique et processuel de l'entrepreneuriat. Autrement dit, les recherches en entrepreneuriat ne sont plus centrées sur l'entrepreneur et ses traits de personnalité mais plutôt sur le processus entrepreneurial.

L'approche par processus est une approche dynamique qui s'intéresse à des phénomènes en évolution. Elle « s'oppose aux approches fixistes du monde où l'on fige des relations et l'état des notions et des concepts. Elle correspond à toutes ces publications récentes où il n'est plus question du créateur et de ses caractéristiques, mais de formation d'organisation, de création d'organisation, d'émergence organisationnelle, etc.»

¹ Ibid. P 02-03.

Contrairement à l'approche descriptive et comportementale, l'approche processuelle privilégie une vision plus large de l'entrepreneuriat.

Si l'approche descriptive cherche à comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'économie et la société, si l'approche comportementale explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les situant dans leurs contextes spécifiques, la démarche processuelle a pour objet d'analyser dans une perspective temporelle et contingente, les variables personnelles et environnementales qui favorisent ou inhibent l'esprit d'entreprise, les actes et les comportements entrepreneuriaux».

Le processus entrepreneurial est orienté vers les actions et décisions que l'entrepreneur devra poser s'il veut que son projet devienne réalité. Elle consiste aussi à décrire les étapes de création et de reprise des entreprises et des organisations.

8- Les difficultés rencontrées durant la réalisation de l'étude

Lors de la réalisation de ce mémoire, nous avons rencontré deux difficultés majeurs que sa soit sur le plant théorique ou pendant l'enquête sur le terrain qui ce résumant comme suit :

- Le manque d'ouvrages qui traitent la question de la création d'entreprises par les jeunes entrepreneurs en Algérie, mis à part quelques publications.
- La difficulté de trouver des entrepreneurs avec qui il est facile de faire des entretiens. Souvent ces derniers sont occupés par leur travail. Nous avons touchés un nombre de treize (13) entrepreneurs, mais au final nous n'avons pu interviewer que dix (10).

Chapitre II :

L'entrepreneur principal acteur
de l'entrepreneuriat

Préambule

La création et le développement des entreprises est le fait des entrepreneurs, c'est-à-dire, de ceux qui mobilisent et gèrent les ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus.

Le concept d'entrepreneur constitue la racine du terme qui définit l'entrepreneuriat. L'intérêt porté à ce domaine est lié au renouveau d'attention pour la petite entreprise dont l'entrepreneur est le personnage principal.

Cet acteur principal, qui est l'entrepreneur, était le centre des contributions et d'études de plusieurs chercheurs des différents domaines. Ces différentes contributions intègrent, parallèlement aux analyses économiques, des dimensions sociologiques, psychologiques et managériales.

Dans ce chapitre qui sera consacré à l'entrepreneur, nous allons présenter dans un premier lieu quelques principales théories traitant de cet acteur « l'entrepreneur » puis nous allons exposer les différents types d'entrepreneur et les caractéristiques de ces derniers. Enfin, nous allons aborder les principales motivations qui incitent l'entrepreneur à entreprendre et ainsi comprendre les raisons pour lesquelles l'individu est motivé pour créer une entreprise.

1- Aperçu théorique de l'entrepreneur

1-1 L'évolution du concept d'entrepreneur

La compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat ne peut se réaliser avec une simple synthèse des définitions élaborées par plusieurs concepteurs. Chaque auteur explique d'une manière différente le concept d'entrepreneur et la façon avec laquelle il approche ce phénomène. C'est pour cette raison qu'il est intéressant d'exposer dans ce qui suit l'évolution de la théorie de l'entrepreneur. On cite quelques théories qui sont liées à l'entrepreneur.

1-1-1 L'entrepreneur dans la pensée classique

➤ L'entrepreneur chez « CANTILLON »

Le concept d'entrepreneur fut introduit dans la pensée économique par RICHARD CANTILLON en (1726). Pour cet auteur, « *Il existe une entreprise pilotée par son créateur « l'entrepreneur », qui ne peut prévoir ni les ventes, ni les prix, pas plus que le monde ou les aléas climatiques et leurs conséquences sur le comportement d'achat des clients.* »¹

CANTILLON a déjà initié, dans la première théorie de l'entreprise, « *l'entreprise est dirigée par un entrepreneur, elle est caractérisée par une incertitude fondamentale et irréductible.* »² Cependant, il définit l'entrepreneur par son affrontement au risque, c'est-à-dire qu'il n'a aucune garantie de ce qu'il va recevoir d'après sa décision d'entreprendre « *celui qui assume le risque de l'incertain s'engage fermement envers tiers.* »³

➤ L'entrepreneur organisateur de SAY

J-B Say (1803) avec Cantillon et Shumpeter, l'un des trois pères fondateurs de la théorie économique de l'entrepreneur, définit l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Son objectif est d'accroître la production et de maximiser son profil. « *L'entrepreneur c'est l'agriculteur, le manufacturier ou*

¹ HERNANDEZ (E), *L'entrepreneuriat approche théorique*, édition L'HARMATTAN, France, 2001, P 14.

² BOUTILLIER (S). UZUNDIS (D), *l'entrepreneur : une analyse socio-économique*, édition ECONOMICA, Paris, 1995, P 15.

³ Ibid. P 17.

le commerçant qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et ses risques un produit quelconque.»¹

SAY définit avec précision les qualités qui doivent être chez l'entrepreneur. L'ensemble de ces qualités forme le métier de l'entrepreneur.

- L'entrepreneur est l'agent principal de la production. Son travail est productif au même titre que celui de l'ouvrier et du savant.
- L'entrepreneur doit être doté d'une capacité de jugement, c'est-à-dire qu'il doit juger ses besoins des moyens et de les satisfaire.

Dans la pensée de SAY, « *l'entrepreneur doit diriger et organiser d'une part et de prendre des risques d'autre part.* »² Ce sont les deux traits les plus caractéristiques de l'activité de l'entrepreneur.

1-1-2 L'approche managériale de l'entrepreneur

➤ Entrepreneur ingénieur

La période de l'industrialisation était caractérisée par la concentration des usines et la division du travail qui permet la réalisation d'une production en série volumineuse, en vue de réaliser une économie d'échelle. Cette période a vu la naissance de l'organisation scientifique du travail (OST), fondée par Taylor, appuyée sur des notions de division en tâches élémentaires et de spécialisation de la main d'œuvre.

Les entrepreneurs de cette époque étaient des ingénieurs majoritairement formés dans les grandes écoles techniques. Ils n'avaient eu ni cours d'administration, ni de commerce, ni de finance et ils avaient très peu de cours de comptabilité. Ils avaient une formation purement technique basée essentiellement sur les mathématiques. C'est pour ces raisons que Fayol insistait sur la formation des entrepreneurs dans les domaines administratifs car cela joue un rôle très important dans leur réussite.

« Les entrepreneurs cherchaient une rationalité et une efficacité purement productive comme c'est dans le cas chez Taylor ou bien une efficacité administrative chez Fayol.»¹

¹ TOUNES (A), *L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles*, édition SANABIL, Paris, 2007, P 06.

² Ibid. P 06.

➤ Le risque et l'incertitude : KNIGHT

KNIGHT (1921) relie la fonction entrepreneuriale et la prise de risque du fait que l'entrepreneur prend des décisions dans un contexte de grande incertitude non probabilisable. Cette dernière signifie qu'un agent économique ne peut, à partir de l'expérience passée, estimer des probabilités des événements futures. Il est alors impossible d'appliquer les méthodes probabilistes pour orienter la prise de décision.

Selon KNIGHT, les entrepreneurs sont des « *individus ayant le plus haut niveau de prévisions, leur permettant de prendre des décisions de production et ont une confiance en leurs propres jugements.* »²

1-1-3 L'entrepreneur dans la pensée contemporaine

➤ L'entrepreneur chez DRUCKER

Au même titre que Shumpeter, selon Drucker, l'entrepreneur est celui qui innove. Selon lui, les principes de management, pratiqués dans les entreprises jusqu'en 1970, tels que : l'organisation scientifique du travail surtout manuel, la décentralisation, la planification à long terme, etc. Sont devenus insuffisants parce que beaucoup d'organisations ont constaté que la spécialisation avait des limites et que des besoins nouveaux sont apparus : besoins d'innovation, changement social, nécessité d'organiser efficacement le travail, etc.

Pour Drucker, l'innovation peut se faire même par rapport au style du management « *le management constitue lui-même une innovation, qui permet pour la première fois à l'homme de faire travailler de façon productive des personnes de qualifications et de discipline très différentes au sein d'une organisation.* »³. Alors Drucker insiste sur l'innovation et le considère comme un élément essentiel dans la fonction entrepreneuriale.

¹ SCHEID (J) (C), **Les grands auteurs en organisation**, édition DUNOD, Paris, 2005, P 76.

² HERNANDEZ (E) (M), **L'entrepreneuriat, approche théorique**, édition EMS, Paris, 2001, P 74.

³ DRUCKER (P), **Les entrepreneurs**, édition LATTES, France, 1985, P 58.

➤ L'entrepreneur leadership

« *L'entrepreneur est un leader, la force motrice à l'origine de la dynamique économique. Il a une vision de l'avenir basée à la fois sur des éléments rationnels, une expérience et des intuitions.* »¹

A partir des années 1980 et suivant les travaux de K Lewin, W BEBBIS a réalisé de nombreuses investigations sur le leadership dans les organisations et il a pu tirer ces principaux résultats :

- Le leader (entrepreneur) a une capacité de vision, c'est-à-dire se projeter dans le future en tenant compte des contraintes et des opportunités du présent.
- Capable de gérer des communications permettant de partager au plus grand nombre de personnes les valeurs de l'organisation et les objectifs à atteindre.
- La capacité de se gérer par soi-même en connaissant ses qualités et défauts.²

2- Les caractéristiques de l'entrepreneur

Il existe chez l'entrepreneur quelques caractéristiques qui le distinguent du reste de la population. Nous allons essayer de présenter les principales caractéristiques d'un entrepreneur en se référant à quelques synthèses réalisées par des auteurs.

2-1 L'entrepreneur comme initiateur :

Les premières recherches dans le domaine d'entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur. Ces études portaient sur les caractéristiques psychologiques. « *L'entrepreneure est un acteur du processus entrepreneurial, ayant une intention et une volonté pour s'introduire dans le domaine des affaires.* »³

¹ BALLAND (S) BOUVIER (A) (M), **Management des entreprises**, édition DUNOD, Paris, P 09.

² PLANE (J) (M), **Management des organisations, théories, concepts, cas**, édition DINOD, Paris, 2003, P 83.

³ HERNANDEZ (E) (M), Op cit, P 64.

2-2 Un besoin d'accomplissement :

Citons les travaux de McClelland qui étaient basés sur le critère du besoin d'accomplissement. Pour lui, ce dernier est l'un des éléments indissociables des caractéristiques de l'entrepreneur.

« L'entrepreneur préfère être le responsable des solutions de ses problèmes, au lieu de subir des commandes (être un simple salarié), d'établir ses propres objectifs et les faire réaliser par soi-même (être son propre patron). »¹

2-3 L'entrepreneur comme innovateur :

Schumpeter souligne que seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation d'entrepreneur. D'après lui, « *ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations.* »² C'est-à-dire que l'entrepreneur profite des connaissances des savants (inventions) pour créer des produits utiles (en innovant).

2-4 L'entrepreneur est un preneur de risque :

Créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que, le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses coûts et les potentialités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risque comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus.

Lors de la création de son entreprise, l'entrepreneur va assumer des risques de différentes natures :

- Risque financier : engager des fonds et rembourser des dettes.
- Risque professionnel : quitter un emploi pour créer une entreprise au risque de ne pas réussir.
- Risque d'ordre familial : créer une entreprise c'est consacrer plus de temps à son travail et moins à sa famille.

L'entrepreneur supporte les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. Il effectue des achats à des prix certains pour fournir tous

¹ Ibid. P64.

² Ibid. P65.

les facteurs nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont par contre aléatoires. Son revenu, le profit, est incertain.

Face à toutes ces difficultés, le créateur est un individu qui cherche à minimiser ses risques.

Alors les entrepreneurs sont considérés comme « preneurs de risques ». Selon cette perception le risque est expliqué en raison de trois points :

- Une caractéristique personnelle de l'individu parce qu'il se croie capable de diriger et d'influencer les autres, et au même temps le besoin d'une certaine autonomie.
- Par l'influence du milieu familial et professionnel : Selon Weber, l'entrepreneur est un aventurier, un sentiment découlé des conditions familiales et d'expérience professionnelle.
- Le vécu par l'individu : plusieurs auteurs considèrent les entrepreneurs comme des insatisfaits, c'est-à-dire des individus qui acceptent de prendre le risque à cause d'un besoin matériel ou bien d'un besoin d'accomplissement.¹

Tableau N° 03 : Les caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs

Les caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs	
Innovateur	Énergétique
Leader	Persévèrent
Preneurs de risque modéré	Optimiste
Indépendant	Flexible
Créateur	Débrouillard

WITTERWULGH (R), **La PME : une entreprise humaine**, édition BOECK, Bruxelles, 1998, P 132.

¹ Ibid. P65-66.

3-Les typologies d'entrepreneurs

3-1 Les types d'entrepreneurs selon Smith

Smith, en 1967, fut l'un des premiers à avoir présenté une typologie d'entrepreneurs qu'il identifie en deux types d'entrepreneurs :

➤ L'entrepreneur artisan

C'est un entrepreneur de formation technique et d'origine ouvrière. Paternaliste, il est propriétaire de son affaire et planifie peu. Il n'est pas très attiré par des perspectives de croissance.

➤ L'entrepreneur opportuniste

C'est un entrepreneur ayant bénéficié d'une scolarisation relativement poussée et enrichie de multiples expériences. Cet entrepreneur a pour but principal la croissance de son entreprise au travers d'une politique managériale adaptative. Pour atteindre ses buts, il est prêt à prendre une partie de son indépendance.

Lorrain et Dussault en 1988 reprendront cette typologie de Smith en ajoutant que les entrepreneurs artisans ont des buts peu définis, sont orientés vers la production et gèrent des entreprises de petite taille, alors que les entrepreneurs opportunistes élaborent des plans davantage formalisés.¹

3-2 Les types d'entrepreneurs selon Julien et Marchesnay

Julien et Marchesnay en 1988 distinguent deux types d'entrepreneurs qu'ils différencient en fonction de la priorité de leurs buts.

➤ L'entrepreneur dirigeant PIC (Pérennité- Indépendance- Croissance)

Il met l'accent sur la pérennité de son affaire. Cela se traduit par la préférence marquée pour les investissements matériels et une logique d'accumulation. À cela, il faut ajouter une volonté d'indépendance du capital personnel ou familial. L'entrepreneur hésite à emprunter à long terme et répugne à l'entrée de nouveaux actionnaires dans le capital. Enfin, il tend à refuser toute expansion qui mettrait en cause la pérennité de son affaire ou son indépendance.

¹ MESSEGHEM (K). SAMMUT (S), Op cit, P 60

➤ L'entrepreneur dirigeant CAP (Croissance- Autonomie-Pérennité)

Est mus par une logique de valorisation en termes de flux. Il recherche la croissance et vise des activités en phase d'expansion rapide. Privilégiant l'autonomie de décision, l'entrepreneur dirigeant CAP est prêt à accepter des participations financières : il recherche des partenaires, revendique l'externalisation car préférant le complexe, et plus difficilement accessible que celui du PIC, du fait des conditions d'expertise technique ou commerciales plus élevées.¹

3-3 Les types d'entrepreneurs selon Fillion

Fillion en 1997 présente une approche originale croisant le type de stratégie développée avec la raison d'être de l'action entrepreneuriale. Il différencie six types d'entrepreneurs, créateurs ou non, de leur entreprise :

➤ L'entrepreneur bucheron

Il n'aime pas la foule et préfère travailler seul parce qu'il est persuadé, dans ces conditions, que le travail sera bien fait et selon le cahier des charges préétabli. Il se peut qu'à un certain moment du développement de son entreprise, qu'il prévoit d'élargir son activité vers des produits complémentaires à son activité originelle. Le bucheron demeure les types le plus courant d'entrepreneur propriétaire de PME.

➤ L'entrepreneur séducteur

Il s'implique totalement mais cela ne dure pas longtemps. Il lance les entreprises et il les vend. Il rachète des entreprises en difficultés puis les cède. Il aime que les choses se fassent rapidement. Il est sociable et bénéficie d'un portefeuille de relations étoffé. Tout ce qu'il observe se fonde sur le raisonnement suivant : comment tirer un bénéfice au prix du moindre effort. La stratégie est radicale en ce sens qu'elle est directement corrélée au plaisir. Lorsque ce dernier s'étoile, la stratégie est remise en cause et conditionnée par l'attrait d'un plaisir plus important ailleurs, dans une autre activité.

¹ Ibid. P 60 et 61

➤ L'entrepreneur sportif

Il a une prédisposition naturelle pour les loisirs (sport, art, culture), il voit son entreprise comme un support financier lui permettant de gagner les ressources suffisantes pour vaquer aux autres activités qui l'intéressent vraiment.

➤ L'entrepreneur vacancier

Il consacre toute son énergie et tout son temps libre à son entreprise. Il a un autre emploi, officiel, mais il ne le conserve que par besoin de sécurité financière. Son entreprise, c'est son hobby, son passe-temps favori c'est là qu'il se réalise pleinement il y investit toutes ses économies afin de la développer dans son emploi « officiel », il intervient à un niveau hiérarchique relativement bas, ou tout au plus, intermédiaire. Il continuera à évoluer longtemps avec ces deux logiques de fonctionnement : celle de son emploi « officiel » et celle de la direction de sa petite entreprise.

➤ L'entrepreneur converti

Il a la sensation d'avoir trouvé « l'affaire ». Par conséquent, tout dans sa vie découle de cette découverte fondamentale. La plupart du temps, cela représente le début d'une carrière pour lui. Le converti en est rapidement venu à regarder le monde comme divisé en « pour » et en « contre » : ceux qui aiment et qui approuvent ce qu'il fait (les « pour »), et tous les autres (les « contre »). Le converti développe une stratégie radicale dans la mesure où il fait des choix définitifs dans une optique de sécurisation de son univers cognitif : le fait de trier entre les « pour » et les « contre » le sécurise dans la mesure où il manque de confiance.

➤ L'entrepreneur missionnaire

Il connaît parfaitement son produit et son marché. Il est dévoré par une véritable passion de ce qu'il fait. Il est convaincu que son action constitue un élément important pour la communauté dans laquelle il exerce son activité. Il regarde l'entreprise comme un organisme vivant : l'apprentissage et l'épanouissement de ses salariés présentent une dimension essentielle à ses yeux. Il est heureux si ses salariés le sont aussi. Son avenir est intimement lié à l'évolution de son entreprise et, par conséquent, à sa capacité de demeurer compétitive et de se développer. Le missionnaire délègue beaucoup. Il cherche à consacrer l'essentiel de son temps à communiquer, à participer à des groupes de

travail au sein desquels il peut écouter, discuter, échanger. Il est un stimulateur qui apporte santé et bon sens à la vie de groupe.¹

4- Les principales motivations des entrepreneurs à l'égard de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat, c'est le fait de mobiliser des ressources en vue de lancer des projets et de créer des entreprises dont les produits ou les services répondent à des besoins de la société. Les raisons de créer une entreprise ou d'entreprendre un projet sont nombreuses et varient d'un individu à un autre.

Alain Fayolle manifeste sur l'existence d'une motivation principale parmi d'autres motivations personnelles pour lesquelles les individus décident de créer ou de reprendre une entreprise. La question posée par cet auteur est la suivante : Est-ce que l'entrepreneur est motivé principalement par l'argent ?²

Julien et Marchesnay, disent que le bon choix des décisions de l'entrepreneur sera marqué par le profit, qui est l'un des grands objectifs de l'investisseur.³

La théorie économique a toujours dit que le profit est rarement le premier objectif de l'entrepreneuriat. Ce profit peut être d'une part une contrainte pour compenser les coûts et surtout assurer la survie de l'entreprise et d'autre part il permet de faire face à de nouveaux défis pour soutenir la croissance et les nouveaux investissements.

Dans le même sens Alain Fayolle, précise que contrairement aux idées reçues, les entrepreneurs, quel que soit le pays considéré, mettent plus souvent en avant les motivations suivantes :⁴

- Le besoin d'accomplissement.
- Le besoin d'indépendance.
- Le besoin de reconnaissance.
- La recherche de pouvoir.
- La passion.

¹ Ibid. P 61, 62,63.

² FAYOLLE (A), **Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre**, édition DUNOD, Paris, 2004, P 65.

³ JULIEN (P). MARCHESNAY, Op cit, P 53-54.

⁴ FAYOLLE (A), Op cit, P 69.

- Le challenge, le défi.
- L'enrichissement.

4-1 Les principales motivations des entrepreneurs

Afin de mieux comprendre les motivations qui peuvent inciter l'entrepreneur à se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat nous jugeons intéressant de définir d'abord le concept de motivation.

Selon MUCCHIELLE Alex « la motivation est le processus par lequel un individu émet son action, en vue d'atteindre un objectif donné. »¹

Ces motivations peuvent être :

4-1-1 Motivations psychologique

Les entrepreneurs décident de créer leurs propres entreprises à cause d'eux même. Un ensemble de caractéristiques se réunissent chez l'individu entrepreneur qui lui incite à prendre la décision d'entreprendre.

- Besoin d'indépendance

« Être son propre patron » est l'explication donnée comme motif de création d'entreprise. Collins et Moore (1964) considèrent le besoin ou bien le désir d'autonomie comme un facteur de base dans la création d'une nouvelle entreprise. Ils suggèrent qu'en ayant un fort sentiment d'indépendance, les entrepreneurs sont capables de sacrifier cette indépendance. Ce sacrifice d'autonomie est acceptable tant qu'ils ne la perçoivent pas comme imposée par une autre personne.

- Besoin d'accomplissement

Selon Mc Clelland, les personnes ayant un fort besoin d'accomplissement ont les attributs de comportement suivants :

- La prise du risque basée sur la compétence et non sur la croyance au hasard.
- La prise de responsabilité personnelle en ce qui concerne les décisions.
- Une activité énergique et innovatrice.
- La capacité de planifier à long terme.

¹ MUCCHIELLE (A), **La motivation**, édition PUF, Paris, 1996, P 179.

➤ La créativité et l'innovation

Les entrepreneurs doivent témoigner d'une réelle créativité et d'une capacité à innover. Leur fonction principale est l'innovation et l'introduction, dans un environnement donné, de nouvelles combinaisons productives, cherchent de nouvelles idées, et introduisent de nouvelles manières de réaliser de nouveaux produits. L'innovation n'est pas nécessairement une innovation de rupture, elle peut s'envisager à travers des modifications marginales.

Selon certains auteurs, les entrepreneurs ont un comportement particulièrement innovateur et créatif, alors que leur recherche du gain financier représente seulement une raison mineure pour devenir employés à leur compte. La gestion de l'innovation est également considérée comme le principal défi auquel les entrepreneurs font face afin de concurrencer leurs adversaires.

➤ La prise de risque

L'action d'entreprendre est entourée d'incertitude. Des changements imprévus peuvent surgir au cours de l'investissement. Le risque est vu comme le risque de perdre, ce qui n'est pas sans conséquences sur le capital et sur le moral de l'entrepreneur (conséquences économiques et psychologiques).

➤ L'internalité de contrôle

Ayant le sentiment de contrôle, l'individu attribue ses capacités et prend la responsabilité de contrôle de son environnement au lieu d'être par d'autres. L'individu pense qu'il a de bonnes chances de pouvoir orienter sa vie.¹

4-1-2 Motivations sociologiques et culturelles

Les facteurs sociologiques et culturels sont des éléments directement liés aux différents milieux de l'individu et qui peuvent jouer un rôle sur leurs motivations à entreprendre. Ces milieux (famille, école, université, société, entreprises, profession et territoire), exercent sur l'individu de nombreuses influences.

Plusieurs éléments du vécu d'un individu peuvent avoir un impact sur ces croyances, ses perceptions et ses intentions relatives à l'entrepreneuriat.

¹ CACHON (J), *Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi*, édition DUNOD, Paris, 1992, P 33.

➤ L'âge

La jeunesse et les qualités qui y sont associées peuvent constituer un plus. La carrière d'entrepreneur commence dans la plupart des cas entre 22 et 55 ans. Sans doute, elle peut débiter plus tôt ou plus tard, mais la chose est moins probable puisqu'il faut à l'entrepreneur de l'expérience, du savoir-faire pertinent, une assise financière et beaucoup d'énergie pour lancer et gérer avec succès une nouvelle entreprise.

➤ La famille et les proches

Les aspects de l'environnement familial de l'individu ont un impact sur la décision d'entreprendre, la profession et le statut social de son père ou de sa mère et ses relations avec ses parents. Pour certains économistes, la profession des parents est déterminante dans la vie des entrepreneurs, car la famille joue un rôle essentiel. Les jeunes issus d'une famille d'entrepreneurs sont plus disposés à entreprendre. Les jeunes grandissant dans ce genre de familles ou d'entourage, considèrent leurs parents ou leurs proches comme des modèles à imiter.

➤ L'éducation

Des recherches ont montré que l'éducation joue un rôle important dans l'éveil des entrepreneurs. Elle permet de doter l'entrepreneur de compétences et de connaissances qu'il estime très utiles, même décisives pour la concrétisation de son projet. Le système éducatif permet donc de sensibiliser les étudiants, de valoriser l'image de l'entrepreneuriat et apporte les connaissances et les compétences qui aident les individus à prendre les bonnes décisions, à élaborer des projets solides et à créer des entreprises dotées d'un potentiel important de croissance.

➤ L'expérience professionnelle

Les activités professionnelles antérieures jouent un rôle important dans la création, la croissance et la réussite de l'entreprise. La connaissance d'une technique et d'un secteur d'activité a une influence importante sur l'activité entrepreneuriale. De ce point de vue, certains domaines d'expérience ont une importance particulière, par exemple, l'obtention des financements auprès des banques, implantation des établissements industriels, création des réseaux de distribution et l'établissement des plans commerciaux d'attaque du marché. Il

est généralement plus facile de lancer une deuxième, troisième ou une quatrième entreprise que de lancer la première.

➤ Le territoire

Le territoire dans lequel l'entrepreneur (ou celui qui se destine à l'entrepreneuriat) passe sa vie personnelle ou professionnelle joue un rôle important qui ne peut être négligé. Un territoire peut, en effet, constituer un pôle d'attraction entrepreneurial. Il est considéré comme un déterminant grâce à la disponibilité d'atouts naturels et d'infrastructures de base (réseaux routiers, aéroports, télécommunications, réseaux d'énergie, tissu économique, ...) ainsi qu'aux ressources humaines, financières et technologiques.¹

4-1-3 Motivations économiques

Les facteurs économiques sont les ressources informationnelles, humaines, technologiques, financières et matérielles. Ils occupent une position clé dans la démarche entrepreneuriale. Ce sont les ressources auxquelles doit accéder l'entrepreneur en vue de créer son entreprise.

➤ Les ressources humaines

La présence d'une main d'œuvre qualifiée dans la zone d'implantation favorise l'entrepreneuriat. Une région, où la main d'œuvre est de bon marché, accroît le taux de création d'entreprise.

➤ Les ressources financières

La disposition d'un capital financier de départ encourage l'entrepreneuriat. Par contre, un entrepreneur ne disposant pas des moyens financiers nécessaires rencontrera plusieurs difficultés.

➤ La demande de marché et son accessibilité

L'existence de marchés ouverts influence positivement sur la création d'entreprise. Cependant, il existe des marchés ouverts mais encombrés, d'autres sont fermés ou très réglementés, l'implantation d'une nouvelle entreprise y est quasiment impossible. Les réseaux personnels et professionnels constituent des éléments facilitateurs qui permettent de gagner du temps et de l'efficacité face à la complexité des démarches et procédures. Aussi, les entreprises se localisent le

¹ Ibid. P 34

plus près possible de la demande en vue de minimiser les coûts de transport. La demande locale exerce un impact positif sur la naissance d'entreprises dans la plupart des secteurs, surtout dans le secteur des services. La création d'entreprises est influencée par la proximité du marché.

➤ Les économies d'agglomération et de localisation

Les économies de localisation sont liées au nombre d'entreprises qui appartiennent aux mêmes secteurs regroupés dans une zone spécifique. Dans l'économie de localisation, il s'agit de l'accès à une main d'œuvre spécialisée, la disponibilité des biens et services intermédiaires nécessaires pour le fonctionnement d'entreprise. Les économies d'urbanisation correspondant au regroupement des activités économiques différentes et à la proximité d'entreprises diversifiées qui offrent des services complémentaires et pour le transfert d'information entre secteurs.¹

¹ Ibid. P 35.

Conclusion

La définition de l'entrepreneur a connu une évolution à travers le temps, en effet plus la structure socioéconomique mondiale se transforme et devient plus complexe, plus la notion d'entrepreneur se précise et s'élargie pour inclure des concepts tenant à la personne plutôt qu'à l'activité économique.

L'entrepreneur apparaît, à certains, comme un individu peu ordinaire, doté de caractéristiques psychologiques uniques, voir même d'une capacité intuitive à entreprendre. D'autres le voient comme un manager capable d'innover, d'organiser et d'agir (identifier les ressources, se les approprier, les mettre en œuvre) et disposant d'une capacité de leadership. L'entrepreneur peut évoluer dans des situations et des contextes très différents liés à des entreprises existantes ou en voie de création.

Plusieurs études ont démontré que les fondateurs d'entreprises « les entrepreneurs » possèdent certaines caractéristiques particulières qui contribuent au déclenchement du processus de création d'entreprises. Ces caractéristiques sont liées à l'origine de l'entrepreneur et à son histoire qui regroupe des caractéristiques propres à l'individu tel que (l'âge et le sexe), des variables propres à son passé (son éducation ou son expérience professionnelle), l'entourage entrepreneurial et des éléments relationnels ayant pu l'influencer dans ses choix (tissu relationnel et familial).

Chapitre III :

La création d'entreprise l'acte
fondamental de
l'entrepreneuriat jeune

Préambule

L'entrepreneuriat est considéré comme étant un levier de création des richesses et d'emplois et fait partie des stratégies de reconversion conduites par les pouvoirs publics, ou la création d'entreprise constitue une solution au problème d'exclusion sociale surtout le chômage des jeunes qui est plus considérable dans la société Algérienne.

La transition de l'Algérie vers l'économie de marché durant ces deux dernières décennies a fait accroître l'importance de la création d'entreprise et par la suite des promoteurs- créateurs.

A partir de là, une nouvelle approche est mise en œuvre visant à développer l'initiative privé. L'Algérie opte pour un recentrage dans le sens d'un renforcement au profit de la PME. On assiste à une redéfinition du rôle de l'Etat facilitateur et acteur d'accompagnement de l'initiative privé.

En Algérie, l'incitation à la création d'entreprise est devenue une des priorités de l'Etat, avec une économie basée sur les rentes pétrolières et de gaz, il était nécessaire de trouver une solution alternative de substitution pour renouveler le tissu économique.

C'est dans cette optique que les autorités algériennes ont mis en place des organismes et des dispositifs nationaux de financement, de soutien et d'accompagnement destiné à promouvoir l'initiative individuelle et stimuler la création d'entreprise à l'image de l'ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI...etc. chaque organisme dispose de spécificités, de missions mais aussi de catégorie de promoteurs définie à prendre en charge. Ces politiques ont pour but d'instaurer un environnement économique général propice à la création d'entreprise (fiscalité et réglementaire) et de stimuler l'entrepreneuriat par un ensemble de mesures spécifiques incitatives (aides financière, exonérations fiscales, ...).

Dans ce chapitre qui sera consacré à la création d'entreprise, nous allons présenter dans un premier lieu l'évolution de la PME en Algérie qui est considérée comme l'entité fondamentale du phénomène entrepreneurial (création d'entreprise) puis nous allons exposer les étapes de la création d'une entreprise et enfin nous allons aborder les différents dispositifs d'aide à la création d'entreprise et à la promotion de l'entrepreneuriat jeune.

1-Évolution de la PME en Algérie

Les PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980, ce type d'entreprises avant cette date n'avait qu'un rôle secondaire dans l'économie algérienne. On peut distinguer trois périodes de l'évolution de la PME depuis l'indépendance.

1-1La période 1962-1982

À la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des colons. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers. Elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.

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

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

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

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

Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieur, tels étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée.¹

1-2La période 1982-1988

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées toujours sous le système de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont des exemples de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

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

Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :

- Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement.
- Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour les sociétés à responsabilités limitées (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour les entreprises individuelles ou au nom collectif.
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires.²

1-3La période de 1998 à ce jour

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales tel que le FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financier, économique et commercial d'une autre part. Ce qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.

¹ MERZOUK (F), **PME et compétitivité en Algérie**, Revue académique, Université de Bouira, N° 12, 2012, P02.

² Ibid. P 02.

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

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

Dans le fait, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé. Ce qui a porté les autorités à promulguer, en 2001, l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01/18 du 12/12/2001).

L'ordonnance ainsi que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en place. Elles prévoient également la création du conseil national de l'investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.¹

Tableau N°04 : La population totale des PME selon le type (Cumul au 30/06/2017)

Type de PME	Nombre de PME	%
Très petite entreprise (TPE) Ou Micro-entreprise	1035891	97,7
Petite entreprise (PE)	21202	2
Moyenne entreprise (ME)	3196	0,3
Total	1060289	100

DOCUMENT, **Bulletin d'information statistique des PME**, Ministère de l'industrie et des mines, N°31, 2017, P 09

¹ Ibid. P 03

La population totale des PME (publiques et privées) cumulée à la fin du premier semestre de 2017 est de 1060289 PME dont la majorité sont des micro-entreprises avec 1035891 TPE soit un taux de 97.7% de la totalité des PME algériennes suivis des petites entreprises avec 21202 PE soit un taux de 2% et en fin les moyennes entreprises avec 3196 PME soit 0.3%.

Tableau N°05 : répartition des PME privées par nature (cumulé à la fin du S1/2017) source (CNAS, CASNOS).

Nature des PME	S1/ 2016	Mouvements PME S1/ 2017				S1/ 2017
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance	
Personnes Morals	575906	18411	3544	2051	19904	595810
Personnes Physique	446325	22655	3125	7890	17890	464215
Total PME Privées	1022231	41066	6669	9941	37794	1060025

DOCUMENT, **Bulletin d'information statistique des PME**, Ministère de l'industrie et des mines, N°31, 2017, P 14.

Le nombre de PME privées créées durant le premier semestre de 2017, est de 41 066 PME. Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à la fin du 1er semestre de 2017 s'élèvent à 18 411 nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense 22655 nouvelles PME créées (personnes physiques) durant la même période.

À la fin du premier semestre de 2017, les réactivations ont touché 3544 PME privées (personnes morales) déclarées auprès de la CNAS. On recense aussi 3125 PME privées (personnes physique) déclarées auprès de la CASNOS.

Tableau N°06 : répartition des PME privées par secteur d'activité (cumulé à la fin du S1/2017) source (CNAS, CASNOS).

Secteur d'activité	Nombre	Part en %
Agriculture	6392	0,6
Hydrocarbures, Energie et Mine	2843	0,27
BTPH	177727	16,77

Industries Manufacturières	92804	8,75
Service y compris profession libéral	536560	50,62
Artisanat	243699	22,99
Total Général	1060025	100

DOCUMENT, **Bulletin d'information statistique des PME**, Ministère de l'industrie et des mines, N°31, 2017, P 14.

Le nombre total des PME privées à la fin du premier semestre 2017 est de 1060025. Elles sont concentré au niveau du secteur des services avec 536560 PME soit un taux de 50.62% suivie par le secteur artisanal avec 243699 PME soit un taux de 22.99%. Le taux le plus faible est le secteur des hydrocarbures, énergie et mine avec un taux de 0.27% soit 2843 PME.

2-Les étapes de la création d'entreprise en Algérie

Le processus de création d'entreprise se caractérise par(7) étapes fondamentales qui sont :

2-1 La disponibilité du nom de l'entreprise

Tout d'abord, l'entrepreneur devra obtenir une attestation du Centre National du Registre du Commerce (CNRC) concernant la disponibilité de la dénomination de l'entreprise. Pour cela, un formulaire doit être rempli et faire figurer quatre noms possibles pour l'entreprise.

Une somme de (490 DA) doit être payée afin de couvrir les frais de recherche et de timbre fiscal. Un certificat sera délivré à la fin de la procédure.¹

2-2 Le contrat de location du siège de la société ou l'acte de propriété

Après l'obtention de l'attestation du (CNRC) concernant la disponibilité de la dénomination de l'entreprise. Il faut se rendre chez le notaire et l'huissier de justice pour rédiger et signer un contrat de location du siège. Ce contrat doit être signé au nom de la société et non au nom d'une personne physique. Il faut également fournir les pièces suivantes :

- Actes de naissance des associés.
- Photocopies légalisées des cartes d'identité nationale des associés.
- Les statuts de la société.

¹ Document officiel de la république Algérienne, **comment créer une entreprise en Algérie**, publié le 26-09-2017, consulté le 23-03-2018, à 23h05

Après la signature des contrats par les parties, il faut le faire enregistrer auprès de l'administration. Prévoir environ deux à trois semaines pour cela.¹

2-3 La rédaction des statuts (au même temps que le contrat de location)

La création des statuts et de la société se fait chez le notaire. Il faut présenter les documents suivants au bureau du notaire :

- Les actes de naissances des associés.
- Deux photocopies légalisées des cartes d'identité nationale des associés.
- Le contrat de location du siège de la société.
- Un engagement de la part d'un commissaire aux comptes (coût : 46 800 dinars algériens/an dont 50%, c'est-à-dire 23 400 dinars, devant être versés à la création de la société et le reste à la fin de l'année).
- Une preuve de dépôt du capital social de la société (formalité prise en charge par le notaire).²

2-4 L'immatriculations au Centre National des Registres de Commerce (CNRC)

Toute nouvelle entreprise en Algérie a l'obligation de s'enregistrer auprès du Centre National des Registres de Commerce. Il s'agit de la banque de données qui regroupe toutes les informations sur les entreprises algériennes.

Pour accomplir cette démarche, il faut présenter les documents suivants :

- Une demande signée, établie sur des formulaires fournis par le CNRC (ce document est fourni une fois que le reste du dossier est intégralement constitué).
- Un acte de propriété du local commercial ou contrat de location notarié (au nom de la société).
- Deux exemplaires des statuts de la société.
- Deux copies d'avis de publication des statuts au BOAL et dans un quotidien national.
- Les extraits d'actes de naissance et extraits des casiers judiciaires des gérants (à retirer au tribunal de la wilaya du lieu de naissance de chacun ou auprès de n'importe quel tribunal d'Algérie).
- Une quittance justifiant l'acquittement des droits de timbre (4 000 DA) aux impôts.

¹ Ibid. sans page.

² Ibid. sans page.

- Un reçu de versement des droits d'immatriculation au registre du commerce, payables dans toute agence bancaire partenaire du CNRC.¹

2-5 Extraction de la Carte fiscale

Lorsque l'entreprise est immatriculée au CNRC, il lui sera attribué un numéro d'identification qui lui servira dans toutes ses démarches administratives, et notamment celles auprès de l'autorité fiscale algérienne. L'entreprise nouvellement créée doit s'immatriculer à la TVA pour pouvoir régler ses obligations fiscales. Pour le faire, le gérant doit présenter les documents suivants :

- Une copie légalisée du Registre du Commerce.
- Les statuts de la société.
- Un acte de propriété du local commercial ou contrat de location notarié (au nom de la société).
- Un formulaire fourni par l'inspection des impôts, rempli, signé et cacheté au nom de la société.²

2-6 Extraction du NIS (Numéro d'identifiant statistique)

L'avant-dernière étape de la création d'une entreprise en Algérie consiste à obtenir le numéro d'identifiant statistique. Ce numéro servira à reconnaître l'entreprise auprès des administrations algériennes comme la Direction des services fiscaux et les caisses sociales.

Pour cela, il faut déposer une demande auprès des services statistiques des annexes régionales de l'Office Nationale des Statistiques en présentant les papiers suivants :

- Une photocopie de la Carte Fiscale.
- Une photocopie du Registre du Commerce.
- Une photocopie de la Carte d'identité.
- Une photocopie des statuts de la société.³

2-7 L'ouvertures d'un compte bancaire

Chaque entreprise doit posséder un compte bancaire dédié. Les documents suivants seront requis :

¹ Ibid. sans page.

² Ibid. sans page.

³ Ibid. sans page.

- Le registre de commerce.
- La carte d'Immatriculation fiscale.
- Les statuts de l'entreprise.
- L'avis BOAL.¹

3-Présentation des dispositifs d'aide à la création d'entreprise et à la promotion de l'entrepreneuriat jeune

La faiblesse des capitaux privés et l'inexpérience des porteurs de projets (investisseur privé), a orienté les pouvoirs publics vers des modes de soutien et d'accompagnement pour stimuler l'entrepreneuriat. Les quatre dispositifs phares (**I'ANDI**, **I'ANSEJ**, **I'ANGEM** et la **CNAC**) s'inscrivent dans deux dynamiques :

- Création d'entreprises ou l'entrepreneuriat.
- Création d'emplois.

Ces quatre dispositifs (**I'ANDI**, **I'ANSEJ**, **I'ANGEM** et la **CNAC**) se basent sur deux types d'aides et d'encouragement :

- L'allégement fiscal.
- Des financements directs de l'entreprise créée.²

3-1Présentation de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

À partir de 2001, **I'ANDI** va remplacer **I'APSI**, (Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement) qui fut créée en 1993. L'ANDI véhicule une nouvelle vision de l'état vis-à-vis des grands capitaux nationaux et internationaux. Elle est destinée aux projets d'investissement supérieur à (135000 dollars US). Ces investissements vont bénéficier de l'exonération des droits de douanes pour les équipements, la franchise de la TVA, l'exemption des droits de mutation à titre onéreux pour toutes acquisitions immobilières

¹ Ibid. sans page.

² AKNINE (B) FERFERRA (Y), **entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture a partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises**, article de l'université de Tizi Ouzou N° 14, 2014, P 70.

effectuées dans le cadre de l'investissement concerné, l'affranchissement de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant trois ans. Outre les exonérations fiscales, ces investissements bénéficient des avantages multiples tels que l'octroi de prêts non rémunérés et des rabais des taux d'intérêts bancaires sur les équipements. Ce dispositif vise à stimuler l'industrie et s'inscrit dans la logique d'attractivité du territoire, car il fait appel à des investissements nationaux et étrangers.¹

3-2 Présentation de l'Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

Mis en place dès 1997, le dispositif **ANSEJ**, intervient dans le soutien à la création et le financement de micro-entreprises par des jeunes dont l'âge est entre (19ans à 40ans), pour des montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions de dinars algériens.

Le dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes vise deux objectifs principaux :

- Favoriser la création d'activités, de biens et de services par des jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'actions et des mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

L'ANSEJ a pour mission de soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes chômeurs porteurs de projets durant toutes les phases jalonnant le processus de création de leurs PME.

Tableau N°07 : Nombre de PME créées par secteur d'activité dans le cadre de l'ANSEJ à la fin du premier semestre de 2017 (source ANSEJ).

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises créées	%
Services	229076	33,11
Artisanat	78824	11,39
Agriculture	130404	18,85
Hydraulique	1480	0,21
Pêche	2255	0,03

¹Ibid., P 70.

Transport frigorifique	23160	3,35
Transport de marchandise	72872	10,53
Transport de voyageur	27812	4,02
Industrie	60606	8,76
BTPH	46749	6,76
Professions libérales	11612	1,67
Maintenance	7013	1,01
Total	691863	100

DOCUMENT, **Bulletin d'information statistique des PME**, Ministère de l'industrie et des mines, N°31, 2017, P 28.

Depuis sa mise en place en 1997 à la fin du premier semestre de 2017, le dispositif ANSEJ a permis, d'accompagner 691863 projet de création d'entreprise. Le secteur d'activité qui a connu le plus grand nombre d'entreprise créées est le secteur des services avec 229076 PME soit un taux de 33.11% suivie par le secteur agricole avec 130404 PME soit un taux de 18.85%. Le taux le plus faible est celui du secteur de la pêche avec 0.03% soit 2255 PME.

3-2-1 Financements des entreprises créées par les jeunes dans le cadre de l'ANSEJ

L'ANSEJ accorde aux jeunes promoteurs trois prêts non rémunérés :

- Un prêt de 500.000 DA destiné aux diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicules et ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile.
- Un prêt de 500.000 DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités sédentaires.
- Un prêt pouvant aller jusqu'à 1.000.000 DA, au profit des diplômés de l'enseignement supérieur.

Le prêt non rémunéré octroyé par l'ANSEJ est modulé selon le niveau de financement. Bonification des taux d'intérêt bancaires à raison de 50 % en zones normales et 75 % en zones spécifiques. Ces taux passent à 75 % en zones

normales et 90 % en zones spécifiques quand l'activité est du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique ou la pêche.¹

3-2-2 La création des micro-entreprises dans le cadre de l'ANSEJ

La micro-entreprise est un acteur incontournable dans le processus du développement économique. Elle est un instrument très recommandé pour animer et dynamiser l'activité économique locale puisqu'elle permet de créer des emplois et promouvoir l'esprit d'initiative et de l'entrepreneuriat.

Une micro-entreprise créée dans le cadre de l'Agence Nationale à l'Emploi des Jeunes doit avoir les caractéristiques suivantes :

- La micro-entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs et seules les activités de production de biens et de services sont éligibles.
- Les activités commerciales sont exclues.
- Le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars.
- Les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création et/ou d'extension par un apport personnel variant selon le niveau de l'investissement et sa localisation (niveau rural, zone défavorisée, zone à promouvoir).

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement, à savoir l'investissement de création et l'investissement d'extension :

- Le premier porte sur la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.
- Le deuxième concerne les investissements réalisés par une micro-entreprise en situation d'expansion.

Deux formules de financement sont proposées dans le cadre de ce dispositif :

- Le financement triangulaire basé sur la participation du porteur du projet d'un apport personnel de 5% du coût total du projet lorsque celui-ci ne dépasse pas 2 millions de DA. Le reste est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et un crédit bancaire. Lorsque le coût s'élève

¹ Ibid. P 71.

à plus de 2 millions de DA, l'apport personnel varie entre 8% et 10 %, selon la zone où s'implante le projet.

- Le financement mixte où l'apport personnel constitue 75% du coût global du projet plafonné à 2 millions DA et 80% lorsque celui-ci dépasse les 2 millions DA. Le reste du montant est complété par un prêt sans intérêt accordé uniquement par l'ANSEJ.¹

3-3Présentation de L'Agence Nationale pour la Gestion du Micro-crédit (ANGEM)

Ce dispositif a été mis en place en 2004. Il vise à favoriser l'auto-emploi surtout à domicile. Sa mission principale est la gestion des microcrédits. Il est adressé aux personnes de 18 ans et plus, sans revenus ou disposant de petits revenus instables et possédant un savoir- faire relatif à l'activité envisagée.

Il permet d'obtenir un petit crédit bancaire d'une durée de 6 à 12 mois variant en fonction du coût global de l'activité et ne pouvant excéder 95% du coût global de l'activité lorsque ce dernier est supérieur à 50 000 DA et inférieur ou égal à 100 000 DA.

Ce niveau est porté à 97% du coût global de l'activité lorsque le bénéficiaire détient un diplôme ou un titre équivalent reconnu et/ou l'activité est implantée dans une zone spécifique, (au niveau du sud ou des hauts plateaux).

Il est porté à 70% du coût global de l'activité lorsque ce dernier est supérieur à 100 000DA et inférieur ou égal à 400 000 DA. Un taux d'intérêt bonifié est accordé aux promoteurs selon l'activité projetée ou l'implantation du projet.

Le nombre total de prêts accordés par l'ANGEM a atteint 345127 dont 322 775 pour achat de matières premières et 22 352 destinés au financement des projets.

La répartition des prêts par secteurs d'activité classe en premier lieu la petite industrie avec 34%, les services avec 22% et l'artisanat avec 20%.L'agriculture et les BTP arrivent en dernier rang avec 17% et 7% respectivement.

¹Colloque de l'ANSEJ, **Le dispositif et les procédures de création des micro- entreprises dans le cadre de l'ANSEJ, Bejaia**, du 08 au 12 juillet 2012. Sans page.

En matière d'emploi, il a été créé 4994 emplois en 2005. Ce nombre est passé à 457 007 emplois en 2011¹.

3-4 Présentation de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Dans le cadre de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC initialement créée pour prendre en charge les chômeurs licenciés des entreprises publiques, se transforma en 2004 en dispositif œuvrant pour soutenir les chômeurs porteurs de projet d'investissement.

Le dispositif CNAC, vise les chômeurs de la tranche d'âge 35ans à 50ans, qui investissent dans les activités industrielles et/ou de services, sauf la revente en l'état, pour des montants d'investissements pouvant atteindre 5 millions de dinars. Elle inclue un système de prêt (prêt initial à taux 0 et prêts à taux bonifiés), un fond de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque.

La CNAC offre un accompagnement pour les promoteurs. En effet, le souci de préserver les micro-entreprises nouvellement créées d'une mortalité précoce, des sessions de formation à la gestion d'entreprise en direction des chômeurs promoteurs sont assurées, périodiquement, par des conseillers animateurs. En plus de cet appui, il est prévu d'octroyer aux promoteurs éligibles plusieurs avantages tels que la bonification des taux d'intérêts pour les prêts bancaires, la réduction des droits de douanes, l'exonération fiscale et parafiscale et le bénéfice d'un prêt non rémunéré (sans intérêts) de la part de la CNAC.²

3-4-1 Les conditions d'éligibilité au dispositif (CNAC)

La CNAC offre ses conditions d'éligibilité aux chômeurs âgés de 35 à 50 ans. En effet, le bénéficiaire, dans la cadre de ce dispositif, doit remplir ou répondre aux conditions suivantes :

- Le promoteur doit être âgé de trente cinq à cinquante ans.
- Le promoteur doit être résidant en Algérie.

¹Site web de l'ANGM, www.ANGM.DZ, consulté le 22-03-2018 à 16 h34.

² AKNINE (B) FERFERRA (Y), Op cit, P72.

- Le promoteur ne doit pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide.
- Le promoteur doit avoir un savoir-faire et /ou être titulaire d'une qualification professionnelle.
- Le promoteur doit apporter sa contribution sous forme d'un apport personnel.
- Le promoteur doit être inscrit auprès de services de l'agence nationale de l'emploi (ANEM).
- Le promoteur ne doit pas bénéficier d'une aide au titre de la création d'activité.
- Le promoteur doit être sans activité pour son propre compte depuis au moins douze mois.¹

¹ Guide CNAC, **Dispositif de soutien à la création et l'extension d'activité pour les chômeurs**, 2009, p 07.

Conclusion

En guise de conclusion à ce chapitre, nous avons vus que le phénomène de création d'entreprises en Algérie à connu une série de mutation a travers le temps.

De l'Etat investisseur de puis l'indépendance en 1962 à la fin des années 1980, ou l'Algérie à opté pour une économie socialiste. Dans l'état était le principal investisseur, une période qui est caractérisé par une prédominance de la grande entreprise publique au détriment de la PME et de l'entrepreneuriat jeune (privées). Il devient un Etat incitateur à partir des années 1990. Cette apostasie se justifie par la crise économique qui a réduit la capacité budgétaire de l'Etat, sous l'égide d'un plan d'ajustement structurel.

Depuis l'ouverture économique dans les années 1990, 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. Par le lancement d'un ensemble de dispositifs dans le but d'aider les jeunes à créer leurs propres entreprises. A cet effet, plusieurs organismes ont été mis en place telle que (l'ANSEG, l'ANGEM et la CNAC). Dans le but est d'encourager la création d'entreprises par les jeunes mais aussi pour enrichir le tissu économique par la création des PME privées.

Chapitre IV :

L'entrepreneuriat des jeunes

Préambule

L'entrepreneuriat et la création d'entreprise par les jeunes à connu un intérêt particulier et un développement rapide un peu partout dans le monde. Parallèlement à cet élargissement significatif de ce type d'entrepreneuriat, les recherches sur cette problématique se sont développées au cours de ces dernières décennies.

Il est vrai que pendant longtemps les recherches étaient concentrées fondamentalement sur l'entrepreneuriat sans la prise en compte de cet aspect jeunesse qui se développe de plus en plus avec l'accroissement du chômage, de l'exclusion et de la pauvreté de cette grande frange de la population.

Dans ce chapitre qui sera consacré à l'entrepreneuriat des jeunes, nous allons présenter en premier lieu les théories qui traitent le phénomène de l'entrepreneuriat des jeunes puis nous allons exposer les différents facteurs permettent aux jeunes entrepreneurs de réussir dans la création de leurs entreprises. Enfin pour finir ce chapitre nous allons exposer quelques conseils qui vont permettre aux jeunes entrepreneurs de réussir la création de leurs entreprises.

1- Les théories explicatives de l'entrepreneuriat des jeunes

1-1- La théorie du processus entrepreneurial: de la perception à la recherche de création

Les échecs des recherches classiques ont contribué à la reconnaissance de la notion de processus par les chercheurs en entrepreneuriat.

Ainsi, la notion de processus a mis du temps pour être reconnue par les chercheurs en entrepreneuriat et ce n'est qu'au début des années 1990 que cette reconnaissance peut être située, en déplaçant les recherches vers le « comment ».

Un processus entrepreneurial est une vue dynamique de la création d'entreprise. Il correspond à un ensemble de décisions, d'actions et d'orientations, qui sont prises en fonction des perceptions de l'entrepreneur (ou de l'équipe entrepreneuriale) concernant les buts du projet, ses propres motivations, les ressources disponibles et l'état de l'environnement.¹

Bruyat (1993)² a proposé un modèle processuel de la création d'entreprise, le processus consiste en six étapes :

- L'action de créer n'est pas perçue par l'individu du fait d'une insuffisance d'information liée à l'éducation, à la personnalité et/ou à l'environnement de l'individu ;
- L'action de créer est perçue par l'individu, il a l'information suffisante pour savoir et comprendre la création d'entreprise, mais la création ne fait pas l'objet d'une réflexion à ce stade ;
- L'action de créer est envisagée, la création est considérée comme une alternative à la situation actuelle. L'acteur tente d'identifier une idée de création sans y consacrer beaucoup de temps et d'énergie ;
- L'action est recherchée, l'individu cherche activement une idée et essaie de l'évaluer. L'acteur agit, recherche des informations, réalise des études, développe son projet et investit du temps et de l'argent ;
- L'action est lancée, l'entreprise est créée, commence à produire et à vendre ;
- L'action est lancée, l'entreprise assure son équilibre d'exploitation, le créateur a apporté la preuve que son projet était viable.

¹ FAYOLLE. (A), **Introduction à l'entrepreneuriat**, édition DUNOD, Paris, 2005, P 38.

² BRUYAT. (C), **Création d'entreprise : contribution épistémologiques et modélisation**, thèse pour doctorat en sciences de gestion, université Pierre Mendès, France, 1993, P 20.

Pour passer au déclenchement du processus entrepreneurial, l'action de créer doit être perçue comme désirée et possible. De plus, Bruyat (1993)¹ ajoute que le futur « entrepreneur » considère ses aspirations, ses compétences, ses ressources et son environnement pour se décider à créer (Configuration Stratégique Instantanée Perçue).

Si la CSIP comporte des tensions et des contradictions liées à des insatisfactions professionnelles ou à l'existence de projets concurrents et incompatibles, l'individu passe à l'étape 4 ; il envisage alors sérieusement de créer, et consacre du temps et des moyens à ses recherches. Pour qu'il y ait création d'entreprise, il faut donc qu'il existe une intention de créer préalable et que l'un des éléments de la CSIP se déplace.

Selon Fayolle, le déclenchement peut se produire sous l'effet d'un déplacement, son que l'intention soit très forte, conduisant à une planification des premières opérations telles que la recherche d'une idée ou d'une opportunité.²

Mais le modèle ne dit pas ce qui conduit à la perception de la création comme possibilité de carrière (passage de l'étape 1 à 2) et ce que permet la formation d'une intention au départ (passage de l'étape 2 à 3). Les théories de l'intention entrepreneuriale que nous exposerons juste après permettent de proposer des hypothèses précises. Mais avant de les développer, il faut Évoquer la théorie alternative de la carrière entrepreneuriale qui dessine un cadre de compréhension globale des facteurs influant sur le choix de devenir entrepreneur.

1-2- La théorie de la carrière entrepreneuriale: le choix de carrière et le développement de l'identité entrepreneuriale

Malgré le manque d'intégration des recherches sur les carrières et sur le processus d'entrepreneuriat, quelques chercheurs ont tenté de bâtir un cadre théorique intégré pour l'étude de la carrière des entrepreneurs, Ainsi, plusieurs auteurs tels que Gasse et Fayolle proposent, à partir d'une approche centrée sur le courant développementaliste, de compléter les approches traditionnelles par les traits (qualités et caractéristiques personnelles de l'entrepreneur) par l'intégration de variables telles que le niveau d'éducation, l'environnement familial de l'enfance, l'histoire professionnelle, le parcours développemental à

¹ Ibid. P 22.

² FAYOLLE (A), Op Cit, P 39.

l'âge jeune, etc. Un peu plus récemment, cette perspective s'est élargie et elle a donné naissance à un modèle théorique qui repose sur quatre dimensions fortes de l'étude des carrières :

- La théorie du choix de carrières : explique les facteurs individuels, sociaux, économiques et politico-institutionnels qui influencent le choix d'une carrière entrepreneuriale par un individu
- La théorie de la socialisation : présente les expériences de, l'éducation, professionnelle et entrepreneuriale
- La théorie de l'orientation de carrière : explique comment un individu s'oriente vers le rôle d'un entrepreneur
- La théorie de la progression de carrière décrit les différents rôles adoptés par les entrepreneurs au cours du temps et les dilemmes qu'ils ont pendant différentes périodes.

Les deux premières dimensions tendent à identifier les facteurs et les expériences qui pourraient encourager l'esprit d'entreprise des jeunes et à choisir une carrière entrepreneuriale. Les facteurs et les expériences proposées sont les suivants :

- Les facteurs individuels:

La recherche en entrepreneuriat sur les facteurs individuels avait au départ insisté sur les facteurs psychologiques et leurs effets pour stimuler les individus à chercher une carrière. Plus récemment, d'autres chercheurs ont proposé de nouveaux facteurs qui peuvent mieux prédire les comportements entrepreneuriaux, comme le genre, l'attitude favorable vis-à-vis de l'entrepreneuriat, la cognition sociale et les processus cognitifs. Ces deux sortes de facteurs sont inclus dans la théorie du choix de carrière entrepreneuriale.

- Les facteurs sociaux:

Reynolds (1991)¹ a noté que les facteurs sociaux pourraient influencer la décision individuelle de devenir un entrepreneur. Plusieurs recherches ont montré que l'environnement social d'où provient un individu a un impact sur sa motivation à suivre une carrière entrepreneuriale; l'individu provenant d'un milieu socialement défavorable est plus motivé pour prendre le contrôle sur ce

¹ REYNOLDS, cité par WANG. (Y), *l'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprise des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale*, thèse pour l'obtention de Docteur en Génie Industriel, Ecole Centrale de Lille, 2010, P 27.

qu'il considère comme un mode hostile et peu attirant. D'autre recherche sont montrée que des expériences entrepreneuriales dans la famille et le soutien de la famille lors de la création ont un impact favorable sur le choix de carrière entrepreneuriale. La race, la culture nationale et les soutiens du gouvernement jouent aussi un rôle très important.

➤ Les facteurs économiques:

Jouent aussi un rôle dans le choix de l'action de création est lancée soit quand il y a un manque d'opportunités d'emploi dans les organisations existantes, soit quand la croissance économique offre des opportunités. Le réseau des ressources dont l'individu dispose peuvent aussi favoriser la décision de création.

➤ Les expériences précoces dans la famille, au cours de l'enfance, à l'école ou à l'université ainsi que certaines expériences professionnelles

Peuvent encourager des comportements voire même avoir un effet positif et les expériences professionnelles négatives peuvent conduire l'individu vers la création.

2- Les facteurs clés de succès de l'entrepreneuriat jeune.

La plupart des études regroupent les facteurs de succès des entreprises nouvelles en trois catégories : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement économique. Ces catégories permettent surement de distinguer de façon significative les entreprises qui réussissent de celles qui échouent. Mais, expliquer les différences de performance est une tâche difficile, parce que ces trois groupes de facteurs sont reliés entre eux : le succès d'une entreprise est le résultat de combinaisons de facteurs se reliant à l'individu, à l'organisation et à l'environnement. De ce fait, de nombreuses variables sont utilisées pour produire des modèles prédictifs du succès et de la survie.

Le premier modèle est celui de Hannu Litunen en 2000 par lequel il discerne les trois variables influençant le succès entrepreneurial à savoir les caractéristiques de l'entrepreneur qui sont ses connaissances, ses acquis et habiletés et ses compétences. La deuxième variable est la combinaison des facteurs externes contribuant à la création de l'entreprise à savoir, les facteurs (positifs et négatifs), les sept facteurs situationnels parmi lesquels on cite la

façon de gérer l'entreprise, le fonctionnement d'intérêt et des réseaux de communication et l'importance des travaux antérieurs ou d'expérience entrepreneuriale dans la décision de devenir entrepreneur. La troisième variable est relative aux caractéristiques de l'environnement local à savoir la structure de la production, la création des nouvelles entreprises, et les compétences dans l'environnement.

Le deuxième modèle proposé par Frank Lasch et al en 2005 explique que le succès entrepreneurial est influencé par trois indicateurs. Le premier est le profil de l'entrepreneur. A ce niveau ils affirment que « créer une entreprise fondée sur la connaissance et l'innovation requiert non seulement un haut niveau de qualification et des compétences techniques particulières, mais aussi une motivation et une intention fortes ». Le deuxième est la préparation à la création et le dernier est les caractéristiques organisationnelles comme les ressources financières.

Le troisième modèle est celui d'Alexander Kessler (2007) qui développe son modèle en l'appliquant sur deux pays et retrouve quatre facteurs influençant le succès et la survie des PME. La dimension humaine et les traits de personnalité du créateur et son besoin de se réaliser. La dimension environnementale qui se compose du réseau entourant le créateur et du « role model » ou de l'idole. La troisième dimension est celle relative aux ressources parmi lesquelles on trouve l'expérience managériale, l'expérience d'un travail indépendant, et la situation financière initiale. La dernière dimension est celle processuelle comme la réalisation des attentes, prise en considération de l'échec au démarrage, l'équipe de démarrage, la taille de l'entreprise au démarrage, les stratégies pour atteindre les buts de démarrage, la stratégie de spécialisation, stratégie de prix élevé, etc..

A partir de ces trois modèles, nous proposons un mixage permettant de les concilier et de mieux organiser le classement des facteurs. Notre modèle comporte alors trois dimensions qui s'imposent, ils nous ont paru essentielles quant au succès et à la pérennité de la nouvelle entreprises (le profil de l'entrepreneur, l'environnement de l'entrepreneur et la préparation à la création de l'entreprise). Le profil et l'environnement apparaissent -sous diverses formes- dans la pluparts des recherches portant sur le succès entrepreneurial. Par contre, la préparation à la création est une dimension plus rare on la trouve dans les travaux de Lasch et al.

2-1-Succès entrepreneurial et profil de l'entrepreneur

Les revues de la littérature ont abondamment montré une relation positive entre le profil de l'entrepreneur et le succès des nouvelles entreprises: ceux qui connaissent le succès sont ceux qui y croient le plus intensément et le plus longtemps

Dans ce sens plusieurs auteurs comme McClelland, (1961) stipulent que le succès des nouvelles entreprises est lié essentiellement à la personnalité même de l'entrepreneur. Plusieurs variables sont utilisées pour expliquer l'impact du profil de l'entrepreneur sur le succès et la croissance de son entreprise. Ces facteurs peuvent être classés en trois catégories : la motivation du créateur, son capital humain général (âge, sexe et niveau d'éducation) et ses compétences (compétences managériales et entrepreneuriales).

2-1-1Capital humain général et succès entrepreneurial

L'âge est beaucoup lié au niveau d'éducation. En 2003, Lasch découvre que les entrepreneurs dans le domaine de l'innovation et de la technologie sont en moyenne plus vieux de deux à cinq ans que ceux des secteurs non innovants. Ils créent leurs entreprises à un âge compris entre 36 et 39 ans. Cet âge plus élevé s'explique par le temps passé dans les études supérieures.

Wicker et King (1989) par contre, expliquent cette relation positive par le fait que des entrepreneurs plus âgés ont développé des réseaux plus solides, sont mieux expérimentés et peuvent lever plus facilement des capitaux. Bruderl et al. (1992); Dahlqvist et al. (2000) pensent que les entreprises créées par les femmes n'échouent pas plus que d'autres, mais elles sont souvent moins performantes que celle créées par les hommes. Ainsi, les préoccupations de la femme sont plus orientées vers la famille et moins destinées à suivre les objectifs économiques liés à l'expansion de l'entreprise (Brush, 1992). Selon Cooper et al. (1992), plusieurs études accentuent un lien favorable entre le niveau de scolarité de l'entrepreneur et le rendement de l'entreprise. Selon ses auteurs, le fait d'avoir un baccalauréat influence favorablement la survie des petites entreprises. L'incidence du niveau de scolarité a été énormément étudiée. Il y a une possibilité de lien entre les études et les connaissances, les compétences, la motivation, la confiance en soi, l'aptitude à la résolution de problèmes, l'engagement et la discipline. Les études supérieures permettent au créateur de

l'entreprise de mieux faire face aux difficultés et de saisir les occasions desquelles dépend la croissance de l'entreprise.

2-1-2 Motivation de l'entrepreneur et succès entrepreneurial

Des études récentes concernant la relation entre les motivations entrepreneuriales et les tailles des PME confirment que plus l'entrepreneur possède des objectifs entrepreneuriaux, plus les PME croissent et réalisent du succès. Pour commencer, on peut identifier les « motivations » de l'entrepreneur comme étant « objectifs entrepreneuriaux » qu'il cherche à réaliser. Donc ses deux notions sont utilisées dans les ouvrages pour présenter le même concept (Yves Robichaud, 2008). Herron et Robinson (1993) et Naffziger, Hornsby et Kuratko (1994) présentent deux modèles d'étude de la performance de l'entreprise en fonction des traits de personnalité de l'entrepreneur à savoir les motivations, les habiletés, les aptitudes, les compétences et l'expérience avec l'interaction de l'environnement personnel(appelé aussi immédiat) et celui externe. Deux modèles où il s'est aperçu que les motivations jouent un rôle primordial.

2-1-3 Compétences de l'entrepreneur et succès entrepreneurial

Au début des années 90, les chercheurs en entrepreneuriat (Belley, Dussault et Lorrain, 1998) changent de regard du fait qu'ils essayent d'expliquer la performance de l'entreprise à partir de ce que l'entrepreneur fait, et non plus par ce qu'il est Gartner, (1988). Du fait, en 1992, Chandler et Jansen on essayé de détecter trois typologies de compétences: celles entrepreneuriales, celles managériales et les compétences technico-fonctionnelles (Laviolette et Loue, 2006). Compétences entrepreneuriales : Shane et Venkataraman (2000) stipulent que pour mener son entreprise au succès, un entrepreneur doit imaginer et concevoir de nouveaux produits et services en analysant leur faisabilité technique, commerciale et financière à partir des besoins insatisfaits et des besoins futurs des marchés existants ou des besoins induits par l'apparition de nouvelles techniques ou technologies. En ce même ordre d'idée Aldrich et al. (1987) démontrent à partir d'une étude faite que plus l'entrepreneur possède une capacité à gérer son réseau, plus il peut mobiliser les ressources nécessaires à la croissance de son affaire tels que les facilités de caisse, les interventions pour des problèmes administratifs etc. Compétences managériales : En plus, plusieurs études accordent une grande importance à l'expérience de l'entrepreneur pour expliquer la réussite de son entreprise. En 2001, Wiklund et Shepherd stipulent

que quand il y a une similitude entre la nouvelle entreprise et l'organisation dans laquelle l'entrepreneur a travaillé il y aura préalablement un succès entrepreneurial. Compétences techniques de gestion et du secteur : Lors d'une étude faite en 2003 par la direction générale de la politique de la petite entreprise industrie au Canada publiée au site officiel de l'industrie canadienne concernant les compétences techniques de gestion, les résultats suivants sont avancés :

- Le succès relatif à l'acceptation du marché a un lien statistiquement significatif avec les compétences générales en gestion, en gestion de réseau et en gestion du bien-être personnel.
- Le succès quant à la réalisation de soi a un lien statistiquement significatif avec les compétences générales en gestion et en gestion de réseau.
- Le succès quant au bien-être personnel a un lien statistiquement significatif avec les compétences générales en gestion, en gestion de réseau, en gestion du bien-être personnel et l'intention d'expansion.
- Le succès quant au rendement financier a un lien statistiquement significatif avec les compétences générales en gestion, en gestion des RH, en gestion de réseau et en gestion du bien-être personnel.

C'est ainsi qu'une expérience sectorielle peut avoir une certaine importance. Siegel et al. (1993) remarquent que la connaissance du secteur a un effet positif important sur la croissance des PME.

2-2-Succès entrepreneurial et environnement de l'entreprise

Le succès d'une entreprise ne dépend pas uniquement de l'entrepreneur mais aussi de l'accumulation de son capital social et ses liens d'affaires. Pour cela, certains auteurs ont essayé d'étudier l'impact du capital social des entrepreneurs sur la performance de leurs entreprises pour savoir s'ils ont réalisé ou non un succès entrepreneurial.¹

2-2-1 Capital social de l'entrepreneur

Le capital social, comme le définit Pierre Bourdieu, est «une forme de capital, lié à la possession durable d'un réseau de relations sociales ou à l'appartenance à

¹ HADRICH (A), **Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriales**, conférence internationale de management stratégique, Clermont Ferrand, 2013, P 06.

un groupe stable que l'individu peut mobiliser dans ses stratégies. Ce capital est variable en volume et en potentialités selon les relations concernées : Le volume de capital social que possède un agent particulier dépend de l'étendue des liaisons qu'il peut effectivement mobiliser et du volume de capital (économique, culturel ou symbolique) possédé en propre par chacun de ceux auxquels il est lié». Donc le capital social n'est pas l'ensemble des relations d'un individu, mais l'ensemble des relations dotées d'un certain pouvoir. En s'inspirant des travaux de Pierre-André Julien mobilisés par ceux de Larson et Starr, on peut décortiquer le réseau en trois stades :

Le premier étant le réseau personnel. A ce stade, l'entrepreneur entretient des relations à sens unique développées avec sa famille, ses amis et ses compagnons d'études et de travail afin de détecter des opportunités et acquérir les ressources nécessaires à l'accomplissement du démarrage de sa nouvelle entreprise.

Dans la deuxième phase, le réseau se développe pour favoriser les échanges dans les deux sens (appelé aussi réseau d'affaires). En 1994, Human et Provan soulignent que les réseaux d'affaires sont composés d'autres firmes en amont ou en aval pour les besoins de diverses transactions.

Le dernier stade est celui proactif. Il permet de soutenir la croissance de l'entreprise en fournissant de l'information prospective. Le réseau à ce niveau peut donner des conseils aux entrepreneurs pour stocker avant que les coûts augmentent ou attendre qu'ils diminuent, ou encore faire durer quelque peu tel équipement, car une nouvelle technologie va sortir dans peu de temps améliorant considérablement les performances. C'est un réseau informationnel, il vient à un stade mature du cycle de vie de l'entreprise. A ce stade, le réseau est pleinement actif, et opérationnel. C'est là où l'entrepreneur choisit son réseau suite à l'expertise reconnue. Il apporte des « Ressources complémentaires, données de marché et nouveaux clients, connaissances techniques, services d'aide tels que les consultants, investisseurs potentiels, etc.»¹

2-2-2 Structures d'accompagnement

Le taux de mortalité des PME est en grande partie dû à des décisions administratives et stratégiques inadéquates et à un manque de compétence du dirigeant (l'entrepreneur). Ces là que interviennent les structures d'accompagnement comme étant des catalyseurs permettant le développement

¹ Ibid. P 07.

des compétences managériales et entrepreneuriales du dirigeant débutant grâce au coaching. Tout au long du processus de création et de développement de l'entreprise, les principaux outils d'incitation et d'appui à la création d'entreprises sont la sensibilisation, l'accueil et l'orientation des créateurs potentiels, l'information et l'accompagnement, le conseil et le suivi, la formation et le financement.¹

2-2-3 Contexte environnemental

Les transports routiers représentent à l'évidence un instrument essentiel pour les échanges nationaux, régionaux et internationaux. Sans infrastructures routières efficaces et sans coordination des politiques de transport entre les pays, les échanges économiques mondiaux risquent fort de ne jamais se réaliser dans les règles de l'art. L'infrastructure physique et sociale comprend les routes, les ports, l'électricité, l'eau et les télécommunications, ainsi que l'éducation élémentaire et les soins de santé de base. Le renforcement de cette infrastructure et ces services fondamentaux a le double avantage d'améliorer directement les conditions de vie des pauvres et de permettre aux entreprises de se développer.²

2-3 Succès entrepreneurial et préparation à la création

La préparation à la création est une étape primordiale pour le succès du jeune entrepreneur dans la création et le développement de son entreprise. Durant cette étape, l'entrepreneur effectue plusieurs opérations, teste plusieurs alternatives et s'engage pleinement dans le processus de création.

2-3-1 Entraînement à la création d'une entreprise

Plusieurs auteurs insistent sur le degré d'importance de l'entraînement à la création d'entreprise. Cet entraînement pédagogique sera un simulateur de la vraie création. Selon Frank Lasch, Frédéric Le Roy et Said Yami « les indicateurs pour une bonne préparation à la création sont nombreux ; L'entraînement, plan d'affaire, l'étude de la faisabilité technique et financière et les potentiels commerciaux de projet » Bruderl et al (1992) ont pu démontrer suite à leur étude que « la durée de la préparation, le type de préparation, et

¹ Ibid. P 07.

² Ibid. P 07-08.

l'élaboration d'un plan d'affaires » pourront avoir un impact positif sur les chances de survie d'une entreprise nouvellement créée.¹

2-3-2 L'analyse du marché cible

Pendant la phase de départ, le créateur établit un plan marketing qui se compose de deux fenêtres la première est la réalisation d'une analyse de marché et la deuxième est le développement de stratégies de marketing. L'opération est faite pour satisfaire les besoins des clients potentiels nécessaires à la survie de l'entreprise.²

2-3-3 Le montage du dossier financier

Durant le cycle de vie d'une entreprise on prend beaucoup de décisions. Ceci pourra constituer un risque si ses dernières ne sont pas prises sur une base solide. D'ici le montage financier prends sa légitimité. Il sert, en effet, à quantifier les coûts et avantages des projets afin de faciliter la prise de certaines décisions. Le dossier financier intervient après l'étude de marché et doit apporter la preuve que le projet est réalisable. Pour cela, il devra contenir un certain nombre de documents tels que le plan de financement (description des capitaux nécessaires et des pourvoyeurs), le compte de résultat sur trois ans (rentabilité de l'entreprise et bénéfices dégagés), le plan de trésorerie de la première année, et le calcul du seuil de rentabilité afin de déterminer si le chiffre d'affaires envisagé peut couvrir les dépenses et si l'entreprise peut avoir suffisamment d'assise financière pour la soutenir lors de la phase de démarrage de l'activité.³

3- Les conseils à suivre par le jeune entrepreneur pour la création de son entreprise

Selon ZAMMAR RACHID professeur en sciences économique et sociales. La réussite du jeune entrepreneur dans la création d'entreprise est caractérisé par :

- L'évaluation de l'opportunité.
- La conception et la formulation du projet.
- Le montage juridique et financement du projet.
- Le lancement des activités.

¹ Ibid. P 08.

² Ibid. P 08.

³ Ibid. P 08.

3-1 L'évaluation de l'opportunité de création d'entreprise :

Il s'agit de transformer une idée en opportunité de création réaliste qui nécessite de définir l'idée initiale de manière précise en se posant 3 questions principales

- Que veut-on vendre?
- A qui veut-on vendre?
- Quelle valeur cela peut-il apporter?

Pour y répondre à ces questions, il va falloir rechercher des informations, recueillir l'avis et le conseil d'experts et de spécialistes, tester l'idée auprès de personnes extérieures et analyser les contraintes inhérentes au projet. Pour bien évaluer une opportunité de création d'entreprise, il faut:

- Avoir un minimum de créativité pour identifier, à partir d'une idée initiale, une bonne opportunité de création.
- Maîtriser quelques concepts et outils marketing pour réussir le passage d'une bonne idée à un produit ou un service intégré dans une offre gagnante.
- Savoir sélectionner les opportunités qui seront résisté à l'usure du temps et à la compétition.¹

3-2 Conception et formulation du projet de création :

Dans cette étape, le projet doit passer vers la position du réalisable. A ce stade, différentes études doivent être conduites: étude du marché, étude juridique et étude financière. Ces études permettent d'élaborer l'offre, la stratégie, le plan d'affaires et de positionner le projet.

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

- Rechercher la meilleure adéquation possible créateur/projet de création.
- Être réaliste et pragmatique.
- Être clair sur la stratégie.
- Rechercher des avantages concurrentiels durables.²

¹ ZAMMAR (R), **Initiation à l'entrepreneuriat**, article de l'Université Mohammed V, Faculté des Sciences, Rabat, 2009, P 05.

² Ibid. P 05.

3-3 Montage juridique et financement du projet :

- Le montage juridique consiste à choisir une structure juridique, à sécuriser les relations avec les tiers (salariés, investisseurs, partenaires, fournisseurs et sous-traitants) et maîtriser les techniques de protection et de valorisation négociation de l'innovation et des savoir-faire immatériels lorsqu'il s'agit de la création d'entreprise innovante.
- Le business plan permet d'engager le dialogue avec les banquiers et les investisseurs. A ce stade, le créateur doit maîtriser son projet pour pouvoir répondre à toutes les questions posées par les partenaires financiers.¹

3-4 Lancement des activités :

Pour réussir le lancement des activités, il faut :

- Ne pas perdre du temps.
- Aller droit à l'essentiel: obtenir des clients et des commandes.
- Suivre son business plan.
- Avoir un tableau de bord avec quelques indicateurs et piloter réellement sa jeune entreprise.
- Bien utiliser ses ressources (physique, intellectuel, sociale et financière).²

¹ Ibid. P 06.

² Ibid. P 06.

Conclusion

En guise de conclusion pour ce chapitre, il faut retenir qu'il est maintenant reconnu que la promotion de l'entrepreneuriat chez les jeunes entrepreneurs est motivée par de nombreuses bonnes raisons. L'entrepreneuriat intervient comme une solution étendue qui peut contribuer à résoudre tous les problèmes de la société, elle présente plusieurs avantages possibles qui permettent d'alimenter les motivations d'un jeune pour devenir entrepreneur. Un avantage évident et probablement important est la création d'un emploi pour le jeune et de rompre avec le chômage.

Il faut aussi retenir que la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise, est fortement influencé par des facteurs individuels, sociaux, économique et politico-institutionnels. Qui peuvent encourager l'esprit d'entreprise des jeunes et à choisir une carrière entrepreneuriale et qui sont des facteurs qui permettent aux jeunes entrepreneurs de réussir dans la création de leurs entreprises.

Chapitre V :

Analyse des données et
l'interprétation des résultats

1-Analyse et interprétation des données

1-1 Données personnelles

Tableau N°08 : représentant les caractéristiques de l'échantillon par Genre.

Genre	Fréquence
Masculin	07
Féminin	03
Total	10

D'après ce tableau on constate que notre échantillon est composé majoritairement du genre masculin avec 07 hommes qui représente 7 sur 10 de la totalité de l'échantillon contre 03 femmes soit 3 sur 10.

Tableau N°09 : représentant les caractéristiques de l'échantillon par âge

Âge	Fréquence
[30-39]	07
[40-49]	03
Total	10

D'après ce tableau on constate que le taux le plus élevé est celui des entrepreneurs ayant un âge qui varie entre [30ans-39ans] avec 07 entrepreneurs sur 10 soit 7 sur 10 de la totalité de l'échantillon. Suivie des entrepreneurs ayant un âge qui varie entre [40ans-49ans].

Tableau N°10 : représentant les caractéristiques de l'échantillon par nature du diplôme

Étude et formation	Fréquence
Universitaire	04
Formation professionnelle	06
Total	10

D'après se tableau en constate que le taux d'entrepreneurs titulaire d'un diplôme de formation professionnel est de 06 soit 6 sur 10 de la totalité de l'échantillon contre 04 titulaire d'un diplôme universitaire soit 04 entrepreneurs sur 10.

Tableau N°11 : représentant les caractéristiques de l'échantillon par expérience professionnelle

Expériences professionnelle « création d'entreprise »	Fréquence
[01-05]	06
[06-10]	03
[10-plus]	01
Total	10

D'après ce tableau on constate que le taux le plus élevé est celui des jeunes entrepreneurs ayant une expérience dans la création d'entreprise entre 01 et 05 ans avec 06 entrepreneurs soit 6 sur 10 de la totalité de l'échantillon, suivis par ceux qui ont entre 6ans et 10 ans d'expérience soit 3 sur 10 et en dernier lieu 01 entrepreneur avec une expérience de 10ans et plus, de la totalité de l'échantillon.

2-Les caractéristiques individuelles de l'échantillon étudié :

Pour l'analyse et l'interprétation des résultats de nos entretiens avec une dizaine de jeunes entrepreneurs créateurs d'entreprises, nous avons opté pour l'étude du discours de l'ensemble des cas interviewés. À l'aide d'une analyse thématique, nous avons essayé de démontrer l'influence de facteurs tels que l'ancienneté professionnelle antérieure, le niveau d'instruction et les motivations à l'égard de la création d'entreprise.

➤ **Le premier cas :**

Il s'agit d'une petite entreprise, employant 21 salariés qui exerce dans la fabrication de tous types d'emballages en carton ondulé, le propriétaire est un jeune âgé de 33 ans diplômé d'un BTS en marketing. Il a travaillé pendant 08 mois comme stagiaire rémunéré dans une entreprise privée en tant que chargé de marketing et animateur de vente, puis il a travaillé pendant une année dans deux autres entreprises privées en tant qu'agent commercial et responsable de marketing.

Cet entrepreneur a créé son entreprise à l'âge de 30ans en bénéficiant d'aide de l'ANSEJ. Il nous a déclaré *« en travaillant comme salarié dans une entreprise algérienne j'ai compris que pour monter d'un grade dans la hiérarchie il fallait au minimum deux choses ; soit il faut attendre très longtemps avant d'être promu, soit il faut avoir des connaissances haut placées. En plus de ça c'est une question de stabilité car à n'importe quel moment ils peuvent ne pas me renouveler mon contrat de travail même avec un CDI il n'y a pas de sécurité dans l'entreprise privée algérienne. Ce sont ces facteurs qui m'ont motivé à créer mon entreprise et de travailler à mon compte. »*

Selon cet entrepreneur, la lenteur voire même l'impossibilité d'être promu même si la personne prouve des capacités qui favorisent sa promotion et l'instabilité du salarié algérien et le risque de se retrouver au chômage l'ont incité à créer son entreprise.

➤ **Deuxième cas :**

C'est le cas d'un jeune entrepreneur âgé de 35ans diplômé d'un BTS en gestion de ressources humaines. Il a travaillé pendant 02ans comme

fonctionnaire dans le service RH d'une entreprise privée avant de démissionner et de créer, à l'âge de 30 ans, son entreprise spécialisée dans la transformation de la matière première pour la fabrication de tapis. Cet entrepreneur nous a déclaré « *ce qui m'a motivé à créer mon entreprise c'est de suivre les traces de mon père qui était entrepreneur.* »

Selon ce jeune entrepreneur c'est le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneurs qui l'a motivé à créer son entreprise. Il a actuellement 05ans d'expérience dans le domaine entrepreneurial.

➤ **Troisième cas :**

C'est un jeune entrepreneur âgé de 38ans, diplômé d'un magistère en finance et comptabilité. Après avoir eu son diplôme il est resté deux ans en chômage, puis il a travaillé pendant une année comme comptable dans une petite boite de comptabilité. À la fin de son contrat, il s'est retrouvé une autre fois en chômage.

Cet entrepreneur a créé son entreprise à l'âge de 32ans. Elle est spécialisée dans la production de biscuits à base de céréales. Il nous a déclaré « *j'ai passé deux ans de chômage à enchaîner des petits travaux sans être assuré jusqu'à ce que je trouve un petit travail mal rémunéré puis je me suis retrouvé une autre fois au chômage. Du coup j'ai décidé de créer ma propre entreprise de peur de rester au chômage plus longtemps.* »

Selon cet entrepreneur c'est le chômage qui l'a incité à créer son entreprise.

➤ **Quatrième cas :**

C'est le cas d'une femme entrepreneur âgée de 42 ans ayant un niveau d'étude de 9eme AF diplômée d'un brevet de formation professionnelle et d'apprentissage en couture générale. Elle a travaillé pendant 06ans comme ouvrière dans une entreprise de fabrication des chaussures en cuire avant de créer sa propre entreprise spécialisée dans le revêtement des sièges de véhicules et salon à l'âge de 32ans.

Cette femme nous a déclaré « *j'ai travaillé pendant 06ans dans une entreprise de chaussures où j'ai acquis une bonne expérience dans le métier de la couture, ce qui m'a motivé à créer ma propre entreprise.* »

Selon cette femme entrepreneur, c'est la bonne maitrise du domaine qui l'a encouragé à créer son entreprise.

➤ **Cinquième cas :**

Il s'agit d'une micro-entreprise employant 04 salariés qui exerce dans la fabrication de tous types de mouchoirs en papier. Le propriétaire est un jeune entrepreneur âgé de 32ans qui a créé son entreprise à l'âge de 28 ans. Diplômé d'un BTS en marketing, il a directement créé son entreprise dans le cadre de l'ANSEJ. Il nous a déclaré « *pendant mes études j'avais un ami qui a créé sa propre entreprise dans le cadre de l'ANSEJ et qui a réussi, c'est lui qui m'a donné l'idée et qui m'a encouragé à créer mon entreprise.*»

Selon ce jeune entrepreneur, c'est l'exemple d'une expérience réussie par une personne de son entourage qui a stimulé sa volonté de faire de même.

➤ **Sixième cas :**

C'est une jeune femme âgée de 32ans diplômée d'un master en architecture. Elle a travaillé au sein d'un bureau d'étude d'architecture privé durant un an avant de créer sa propre entreprise de tirage de plans à l'âge de 30ans. Cette jeune entrepreneur nous a déclaré « *avant même de terminer mes études j'avais déjà en tête cette idée de créer ma propre boite dans le domaine de l'architecture. Du coup après avoir obtenu mon diplôme j'ai décidé de travailler d'abord chez un particulier pour acquérir un peu d'expérience, avoir une idée sur le terrain et de faire une étude du marché actuellement. Après 02ans d'expérience je ne suis pas déçue et les affaires marchent bien.*»

Selon cette entrepreneuse la création de son entreprise était déjà un projet professionnel à long terme.

➤ **Septième cas :**

Le porteur du projet est un homme âgé de 45 ans diplômé d'une licence en architecture. Il a travaillé pendant 10 ans dans une entreprise de travaux publique puis il a créé sa propre entreprise à l'âge de 40 ans dans le secteur du BTPH.

À propos de cela, il nous a déclaré « *ce qui m'a motivé à créer ma propre entreprise ce n'est pas le gain d'argent en priorité car je gagnais ma vie très bien. J'ai travaillé dans une entreprise d'état, une société de travaux publiques et hydraulique une dizaine d'années comme aide architecte et c'est grâce à ce*

travail que j'ai eu l'idée et l'expérience avec lesquelles je me suis engagé dans la création d'une entreprise individuelle.»

Donc selon cet entrepreneur c'est la maîtrise du domaine qui l'a le plus motivé à créer son entreprise.

➤ **Huitième cas :**

C'est le cas d'une jeune entrepreneur âgée de 34ans ayant un niveau d'étude moyen et diplômée d'un brevet de formation professionnelle et d'apprentissage en couture prêt à porter. Elle a enchainé des petits contrats de travail dans différents ateliers de couture avant de créer sa propre entreprise spécialisée dans la fabrication de combinaisons de travail et de chaussettes. Elle nous a déclaré « *l'impossibilité de décroché un poste d'emploi fixe et bien rémunéré m'a incité à créer ma propre entreprise. Aujourd'hui je suis très fière de mon travail. Cela fait maintenant plus de 04 ans que je me suis lancée dans ce domaine et j'ai créé 09 postes d'emploi fixes.»*

Selon cette jeune créatrice d'entreprise l'instabilité du travail et le salaire bas l'ont motivé pour créer sa propre entreprise.

➤ **Neuvième cas**

Il s'agit d'un jeune entrepreneur âgé de 31ans, diplômé d'un brevet de formation professionnelle en électricité bâtiment. Il nous a déclaré « *après avoir obtenu mon diplôme j'ai travaillé chez mon père pendant 04ans, jusqu'à l'âge de 26ans, dans le domaine de l'électricité bâtiment et pendant tout ce temps j'ai remarqué que c'est un secteur de travail très demandé car on n'arrête pas de construire en Algérie. Alors j'ai décidé de créer ma propre entreprise d'électricité bâtiment en 2015.»*

Selon ce jeune créateur d'entreprise c'est la disponibilité d'un marché qui offre beaucoup d'opportunités favorables à sa réussite dans son domaine qui l'a motivé à créer son entreprise.

➤ **Dixième cas :**

Le porteur de projet est âgé de 40ans. Titulaire d'un magistère en électronique, il a travaillé pendant 03ans dans une entreprise de fabrication d'électroménagers, puis en 2010 il a créé sa propre entreprise spécialisée dans la maintenance électronique et installation de dispositifs de sécurité. Cet

entrepreneur nous a déclaré « *j'ai décidé de créer mon entreprise suite à une formation de maintenance informatique que j'ai fait en parallèle avec mon travail, où j'ai réalisé un travail de recherche théorique et pratique sur le matériel de surveillance et de sécurité. Après avoir eu ce diplôme j'ai réalisé une étude de marché ou j'ai constaté que c'est un domaine en pleine expansion en Algérie et que peu d'entreprises sont spécialisées dans ce domaine.* »

Selon cet entrepreneur la cause qui l'a motivé à créer son entreprise est le fait d'avoir un diplôme complémentaire à son domaine et l'opportunité qu'offre le marché.

2- La discussion des hypothèses :

2-1 le niveau d'étude un support au service de la réussite de l'entrepreneuriat jeune

Hypothèse 01 : « le niveau d'étude (niveau intellectuel) joue un rôle important dans la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise. »

D'après les données recueillies au pré de nos enquêtés, la majorité ont confirmé que le niveau d'étude a une très grande importance dans la réussite d'un jeune entrepreneur dans la création de son entreprise.

À propos de cela un jeune créateur d'une entreprise de fabrication d'emballage en carton ondulé diplômé d'un BTS en marketing nous a dit « *sans les études de marketing que j'ai fait au sein de l'INSFP de Bejaia, sincèrement ça aurait été quasiment difficile de réussir mon projet.* » Il ajoute « *pendant ma formation j'ai acquis des connaissances qui m'ont permis de travailler d'une manière méthodique et non pas anarchique.* »

Un autre entrepreneur diplômé d'un BTS en gestion des ressources humaines qui a créé une entreprise de fabrication de mouchoirs en papier nous a déclaré « *dans la gestion de mon entreprise j'ai utilisé des techniques d'organisation de travail que j'ai appris pendant ma formation.* »

Nous citons aussi un autre propriétaire d'une entreprise de fabrication de tout type de mouchoir en papiers diplômé d'un BTS en marketing. Ce dernier nous a déclaré « *le niveau d'étude joue un rôle important dans la gestion d'une*

entreprise .Avoir acquis des connaissances, même si elles sont plus théoriques, m'ont permis de surmonter les difficultés, les moments de crises et les problèmes en mettant en œuvre mes connaissances théoriques sur le terrain. Cela m'a énormément aidé dans la gestion de mon entreprise.»

D'après ces entrepreneurs, leurs niveaux d'études leur ont permis d'acquérir des connaissances qu'ils ont su les utilisées dans la gestion de leurs entreprises et qui a contribué énormément dans leurs réussites entrepreneuriales.

Le niveau d'étude ou intellectuel est aussi en relation avec la nature de l'activité exercée par l'entrepreneur. En effet, tout dépend du secteur d'activité de l'entrepreneur. On trouve des domaines qui nécessitent un bon bagage intellectuel, car ce sont des domaines qui impliquent un savoir approprié et suffisant pour maîtriser et assurer la réussite du projet entrepreneurial. Alors qu'on trouve d'autres domaines d'activités qui ne nécessitent pas vraiment un niveau intellectuel, mais plus une bonne expérience, telle le cas des domaines manuels.

À cet égard, l'un des interrogés, un créateur d'une entreprise de maintenance électronique et d'installation de dispositifs de sécurité ayant un niveau universitaire et diplômé d'un magistère en électronique, nous a déclaré « *si je n'avais pas fait des études universitaires pour me permettre d'acquérir des connaissances théoriques et pratiques je n'aurais jamais eu l'idée de créer cette entreprise. De plus que mon domaine nécessite une bonne maîtrise des mathématiques, informatique et des nouvelles technologies.»* Il ajoute « *les connaissances que j'ai acquise tout au long de mes études m'ont été vraiment d'une utilité dans mon domaine.»*

Un autre propriétaire d'une entreprise en bâtiment, travaux public et hydraulique, diplômé d'une licence en architecture nous a dit « *être architecte nécessite des études supérieures.»* il a ajouté « *mon niveau d'étude m'a énormément aidé pendant la création de mon entreprise car cela nécessitait une étude du marché qui implique la prise en considération de variables économiques, budgétaires et la valorisation des acquis théoriques que j'ai réalisé moi-même et aussi mon niveau d'étude a contribué énormément dans la réussite de mon entreprise car quand on travaille dans le domaine de l'ingénierie, la maîtrise de certaines sciences telle que la physique et les mathématiques est fondamentale.»*

D'après ces deux entrepreneurs, nous déduisons que le niveau d'étude a un grand impact sur la réussite de leurs entreprises car ils ont créé des entreprises dans les domaines de leurs formations et que ces derniers nécessitent un niveau intellectuel et une bonne maîtrise de certaines sciences qui composent leur domaine d'activité.

Par contre d'autres entrepreneurs qui ont un niveau d'étude élevé (universitaire) mais qui ont créé leurs entreprises dans des domaines qui ne sont pas ceux de leurs formations, reconnaissent qu'avoir un bon niveau d'étude favorise la réussite d'un jeune entrepreneur mais ils jugent que dans leurs cas les acquis qu'ils ont eus pendant leurs études ne les ont pas vraiment exploités au profit de leurs entreprises.

C'est le cas d'une femme entrepreneur diplômée d'un master en architecture et qui a créé une agence de tirage de plans qui nous a déclaré « *le niveau d'étude est certes un facteur qui joue un rôle important dans la réussite d'un entrepreneur, de plus s'il exerce son activité dans un domaine qui l'exige.* » elle a ajouté « *moi j'ai étudié cinq ans à l'université mais j'ai créé mon entreprise dans un domaine qui ne nécessite pas un niveau d'étude élevé.*»

Un autre entrepreneur propriétaire d'une biscuiterie et diplômé d'un magistère en finance et comptabilité nous a dit « *mon domaine d'activité est loin d'être un domaine compatible. Avec ma formation, j'ai fait des études en finance et comptabilité mais j'ai investi dans un domaine d'agro-alimentaire. Malgré ça, je dirais que les études sont importantes pour la réussite d'un investisseur dans son investissement car ça le rend plus apte à gérer des problèmes quelques soient leurs natures.*»

Trois entrepreneurs sur dix, nous ont déclaré que le niveau d'étude (niveau intellectuel) n'a pas eu d'influence sur l'évolution de leurs entreprises. Cela s'explique par la nature de leur domaine d'activité. Ces trois entrepreneurs ont créé leurs entreprises dans des domaines manuels qui nécessitent plus une expérience professionnelle au lieu d'un niveau d'étude élevé.

C'est le cas d'un entrepreneur d'un niveau d'étude secondaire (1^{er} AS) diplômé d'un brevet de formation professionnelle et d'apprentissage en électricité bâtiment qui nous a déclaré « *mon domaine ne nécessite pas un niveau d'étude élevé. Pour moi, la clé de ma réussite c'est l'expérience professionnelle que j'ai acquise.* »

Une autre propriétaire d'une entreprise de revêtement de siège en cuire d'un niveau d'étude moyen (9eme AF) diplômée d'un brevet de formation professionnelle en couture générale nous a dit « *mon domaine nécessite plus une bonne maîtrise de la couture qui s'acquies à force de s'exercer et de travailler.* »

« *Je n'ai pas eu un bon niveau d'étude .J'ai arrêté de fréquenter l'école très tôt mais cela ne m'a pas empêché de créer une entreprise et de réussir car, selon moi, la seule chose qui importe dans le domaine de la couture, après le sérieux, c'est la bonne maîtrise de la couture qui s'acquies avec le temps à force de travailler.* » C'est ce qui nous a été dit par une entrepreneur ayant un niveau moyen et diplômée d'un brevet de formation professionnelle en couture prêt à porter.

Donc pour ces trois entrepreneurs, la réussite de la création d'une entreprise n'est pas conditionnée par la possession d'un niveau d'étude élevé mais plutôt par un savoir faire dans le domaine de leurs activités (expériences).

À partir des résultats obtenus, nous pouvons confirmer la première hypothèse qui stipule que le niveau d'étude (niveau intellectuel) joue un rôle important dans la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise puisque la majorité nous l'a confirmé. Cependant, il reste à préciser encore une fois que cette hypothèse s'applique plus aux entrepreneurs qui ont eu un niveau d'étude assez important même s'ils n'ont pas créé leurs entreprises dans un secteur qui demande un niveau d'étude élevé mais le fait qu'ils ont acquis un enseignement riche et approfondi, ils ont su l'exploité pour la bonne gestion et la promotion de leurs entreprises.

2-2 l'expérience professionnelle, un facteur primordial à la réussite du jeune entrepreneur

Hypothèse 02 : « l'expérience professionnelle antérieure acquise est un facteur clé qui favorise la réussite de l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat jeune en particulier. »

L'expérience professionnelle est considérée par les chercheurs comme un facteur clé qui favorise et facilite la réussite d'une personne dans son travail ou son projet.

Selon Mohamed MADOUÏ « l'expérience professionnelle dans le domaine, produit des compétences et du savoir-faire, elle se situe au croisement de la formation tout au long de la vie et de l'emploi qui exige de chaque individu d'avantage de qualifications et de compétences pour s'adapter et anticiper les mutations socio-économiques et technologiques. Elle participe de ce fait au rapprochement entre le système éducatif et le système productif. Pour pouvoir s'insérer et évoluer dans la vie professionnelle et sociale, il faut contribuer d'une part, à l'élévation du niveau de connaissance des jeunes, et accentuer d'autre part la professionnalisation de la formation pour permettre aux jeunes et aux adultes de répondre aux exigences des entreprises en termes de compétences et d'employabilité.»¹

Les données obtenues sur les questions en relation avec l'expérience professionnelle antérieure et la réussite, démontrent que la totalité des entrepreneurs interrogés rapportent qu'il y a une relation entre l'expérience professionnelle antérieure et la réussite de l'investissement. Nous avons constaté d'après leurs réponses que les entrepreneurs qui ont eu une longue expérience dans leurs domaines avant de créer leurs entreprises ont pris moins de temps pour s'adapter à la gestion d'une entreprise par rapport aux entrepreneurs qui ont une petite expérience professionnelle.

Ceci a été confirmé par un entrepreneur âgé de 45ans diplômé d'une licence en architecture qui a une expérience de 10ans dans le domaine de l'architecture et des travaux publics avant de créer son entreprise. Ce dernier nous a déclaré « *j'ai travaillé une dizaine d'années dans mon domaine avant de créer mon entreprise. Pendant tout ce temps j'ai acquis une très bonne*

¹MADOUÏ (M), **Acquis professionnels enjeu social défi éducatif, éducation permanent et validation Des acquis professionnels**, cahier, du CREAD N° 72, Alger, 2005, P 103.

expérience que ce soit dans l'architecture ou dans la gestion d'entreprise et cela m'a permis d'avoir un vrai avantage dans mon domaine. »

Selon cet entrepreneur, l'expérience qu'il a acquise avant de créer son entreprise lui a permis de bien gérer son entreprise.

Une autre femme propriétaire d'un atelier de revêtement de sièges de véhicules et salon âgée de 42ans nous a dit « *absolument, l'expérience professionnelle a joué un rôle important dans ma réussite entrepreneuriale .J'ai travaillé pendant six ans comme ouvrière dans une entreprise de fabrication de chaussures en cuir. Une période qui m'a permis de bien maitriser mon domaine. »*

Une autre femme entrepreneur âgée de 34 ans diplômée d'un brevet de formation professionnelle en couture nous a dit « *une bonne maitrise du domaine s'acquière grâce à un long apprentissage »* Elle a ajouté « *j'ai travaillé pas mal de temps dans différents ateliers de couture où j'ai acquis une expérience qui a facilité ma réussite car quand vous créez une entreprise pour produire un bien ou un service le consommateur exige un travail de qualité et c'est cette expérience qui m'a permis de maitriser mon domaine et de réaliser un bon travail qui a attiré des clients.»*

Selon cette femme, l'expérience professionnelle qu'elle a acquise et qui lui a permis de bien maitriser son domaine est un facteur qui lui a attiré pas mal de clients.

D'après un jeune entrepreneur âgé de 33ans propriétaire d'une entreprise de fabrication d'emballage en carton ondulé et qui a une expérience de quatre ans de travail « *quand on a une expérience dans une autre entreprise, on a une idée de comment gérer et se comporter avec ses salariés. Alors si demain j'ai des salariés, je sais comment me comporter avec eux. »* Il ajoute« *l'expérience professionnelle acquise en travaillant dans une autre entreprise m'a permis de savoir quelles sont les techniques qu'il faut utiliser pour atteindre un rendement meilleur avec mes salariés et ça m'a permis aussi d'avoir une idée sur le marché algérien, le monde du travail et du commerce. »*

Selon cet entrepreneur, l'expérience professionnelle qu'il a acquise lui a permis de mener à bien son étude de marché avant la création de son entreprise

mais aussi de bien encadrer son personnel et de mettre en place une bonne stratégie pour la gestion et l'organisation de son entreprise.

Neuf entrepreneurs affirment que le savoir-faire cumulé leur a évité de tomber dans des risques et des erreurs que pourrait vivre un débutant, ce qui leurs a permis de gagner beaucoup de temps et d'avancer rapidement dans la concrétisation, le bon fonctionnement et le développement de leurs projets d'investissements. Citons parmi eux :

Un entrepreneur âgé de 31ans, créateur d'une entreprise en électricité bâtiment qui a une expérience de 04 ans dans le domaine avant la création de son entreprise, nous a dit « *avoir acquis une expérience avant de créer ma propre entreprise m'a permis de connaitre les astuces de travail et d'éviter les erreurs que je faisais avant.* »

Un autre, propriétaire d'une entreprise de transformation de matière première pour la fabrication de tapis, âgé de 35ans et qui a une expérience de deux ans nous a déclaré « *l'expérience que j'ai acquise pendant que j'étais salarié m'a énormément servie dans la création et la gestion de mon entreprise. D'une, cette expérience m'a permis de prendre en considération tous les points nécessaires à l'organisation de mon entreprise afin d'optimiser du temps de l'argent et de l'espace et de deux, cette expérience m'a permis de prévoir à l'avance les risques et les erreurs qui peuvent se produire dans mon domaine.* »

Selon cet entrepreneur, l'expérience professionnelle a été un vrai atout avant et après la création de son entreprise. Cette dernière lui a permis de mener à bien la gestion de son entreprise et d'avoir une vision d'avenir sur les aléas qu'il peut rencontrer.

« *Le plus essentiel dans une expérience professionnelle c'est qu'elle vous permet d'éviter des problèmes et des erreurs que vous avez commis. C'est mon cas, lorsque j'ai été salarié avant de créer mon entreprise j'ai commis des erreurs dans mon travail qui m'ont servi de leçon.* » Il a ajouté « *l'expérience professionnelle m'a rodé en me mettant face à des situations de travail que j'ai réglé actuellement. Je suis sûr qu'il est impossible de refaire ces erreurs.* » c'est ce qu'un entrepreneur âgé de 33ans nous a déclaré.

Donc l'expérience professionnelle a permis à ce jeune entrepreneur de tirer des leçons des erreurs qu'il a commis pendant sa carrière est que ces derniers lui ont servi de leçons qu'il ne faut pas refaire à l'avenir.

Par contre un jeune entrepreneur de notre échantillon âgé de 32 ans déclare qu'il n'a pas eu d'expérience professionnelle lors de la création de son entreprise mise à part les connaissances qu'il a acquises lors de ses études et sa formation académique. Il nous a dit « *j'ai créé mon entreprise juste après avoir obtenu mon diplôme, je n'avais aucune expérience professionnelle.* » il a ajouté « *je suis conscient qu'une expérience professionnelle est importante pour la réussite d'un jeune entrepreneur dans son investissement mais malgré ça j'ai décidé de créer mon entreprise et de surmonter le défi.*»

Ce même entrepreneur nous a aussi dit « *j'ai eu des difficultés pendant la création et le lancement de mon entreprise dans l'organisation et la gestion de cette dernière malgré que j'avais des connaissances théoriques. Mais il s'avère que la pratique est très essentielle mais heureusement que j'ai été guidé par un ami entrepreneur qui avait de l'expérience dans le domaine.*» Il a ajouté « *l'absence d'une expérience professionnelle a freiné le développement de mon entreprise mais avec le temps j'ai acquis une certaine expérience à force de m'exercer. Actuellement ca va de mieux en mieux, ma boîte commence à prendre de l'élan.*»

Selon cet entrepreneur, l'absence d'une expérience professionnelle a eu un impact négatif sur le développement de son entreprise. Cette dernière a connu une période de stagnation dans son évolution.

Concernant la deuxième hypothèse qui stipule que l'expérience professionnelle antérieure acquise est un facteur clé qui favorise la réussite de l'entrepreneuriat en général et l'entrepreneuriat jeune en particulier, il s'avère que cette hypothèse aussi a été confirmée par nos analyses, puisque la totalité des interviewés ont affirmé que l'expérience professionnelle est un facteur très important qui facilite et favorise la réussite du jeune entrepreneur dans sa réussite.

2-3 La famille, un support psychologique et financier important pour l'investissement du jeune entrepreneur

Hypothèse 03: « l'aide familiale (morale ou financière) est un facteur important qui favorise la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise. »

D'après les données recueillies auprès de notre échantillon, l'aide familiale joue un rôle très important dans la création et la réussite du jeune entrepreneur dans son investissement.

La totalité des créateurs d'entreprises que nous avons interviewé ont affirmé que l'aide familiale, qu'elle soit morale ou financière, joue un grand rôle dans la réussite entrepreneuriale.

Un entrepreneur âgé de 35ans nous a dit « *l'aide que j'ai reçu de la part de ma famille m'a été très bénéfique à la création de mon entreprise.* » une autre femme entrepreneur âgée de 42 ans nous a déclaré « *sans l'aide et l'accompagnement de mon mari je ne pense pas que j'aurais eu la force et l'énergie nécessaire pour la création de mon entreprise.* » un autre entrepreneur âgé de 33ans nous a aussi dit « *toute aide est la bienvenue. D'autant plus si cette aide vient de la famille car c'est une aide gratuite.* »

La totalité des porteurs de projets ont affirmé que l'intervention de leur famille était nécessaire dans la création de leurs entreprises et que la majorité d'entre eux ont eu de l'aide morale plus que financière de la part de leur famille. D'ailleurs, d'après eux l'aide morale est plus essentielle que l'aide financière. À ce propos un jeune entrepreneur âgé de 38ans propriétaire d'une biscuiterie nous a déclaré « *l'aide familiale morale est plus importante que l'aide financière car elle est primordiale à la santé psychologique d'un entrepreneur surtout lors de la création de son entreprise, une période plein de pression.* »

Un autre entrepreneur âgé de 31ans dirigeant d'une entreprise en électricité bâtiment nous a dit « *seule la famille est capable de vous soutenir moralement.* » il a ajouté « *pendant tout le temps de la création de mon entreprise j'ai reçu un soutien moral important de la part de mes parents.* »

Ces entrepreneurs disent aussi que s'ils ont réussi dans leurs investissements c'est en grande partie grâce au soutien moral de leurs familles,

que ce soit de leurs familles proches ou lointaines et que l'aide familiale demeure très importante pour la réussite de leurs projets.

L'un des porteurs de projets, un électricien âgé de 32 ans lors de la création de son entreprise, nous a déclaré « *l'aide financière a plusieurs sources, on peut l'avoir d'une banque, d'un particulier, d'un ami ou même de l'état mais l'aide morale seule la famille est capable de vous la procurer.* » Il ajoute « *moi, personnellement, s'il y a une personne à qui je dois ma réussite entrepreneuriale, après dieu bien sûr, c'est mon père. C'est grâce à lui que je me ressaisis chaque fois que je me dis que je ne vais pas réussir et que je vais abandonner.* »

Ce jeune entrepreneur déclare que les membres de la famille sont les seuls qui sont capables de soutenir moralement un entrepreneur et que son père a été la source de motivation qui l'encourageait à aller de l'avant.

Une autre jeune femme, âgée de 32ans, propriétaire d'une agence de tirage de plans nous a dit « *oui j'ai reçu un très grand soutien moral de mes parents. D'ailleurs, c'est l'un des facteurs qui m'a permis de réussir.* »

D'après cette jeune femme entrepreneur, l'aide morale qu'elle a reçu de sa famille a joué un rôle important dans sa réussite entrepreneuriale.

Le meilleur partenaire pour ces jeunes entrepreneurs demeure leur cadre familial car ces derniers ont toujours ce sentiment de responsabilité vis-à-vis des membres de leur famille

En effet, un jeune créateur d'entreprise, âgé de 31, ans créateur d'une entreprise d'électricité bâtiment nous a dit « *mon père, en tant que personne chevronnée dans le domaine de l'électricité bâtiment, m'a toujours donné des conseils concernant mon travail. D'ailleurs jusqu'à présent ses conseils sont d'une grande importance pour moi.*»

Les orientations du père pour ce jeune entrepreneur jouent un rôle important dans la prise de décision et l'organisation de son travail.

Huit jeunes entrepreneurs ont bénéficié d'un soutien financier de leurs parents. Ce dernier est aussi important, et considéré comme un facteur avantageux, puisqu'il permet d'avoir assez d'argent comme apport personnel

nécessaire à la création d'une entreprise et aussi de donner un nouvel élan dans les situations défavorables et difficiles que pourrait connaître l'entreprise.

L'aide financière apportée par la famille pour le jeune entrepreneur est très importante, voir même dans certains cas indispensables, surtout pendant le processus de création de l'entreprise qui nécessite un certain budget financier qui est considéré comme une étapes très difficile pour l'entrepreneur et elle est considérée parmi les causes qui poussent le jeune entrepreneur à abandonner son projet de création d'entreprise.

En effet, une des entrepreneurs, créatrice d'un atelier de couture âgé de 34ans, nous a dit « *sans l'aide financière de mon père et de mon frère je n'aurais pas pu avoir assez d'argent comme apport personnel pour bénéficier de l'aide de l'ANSEJ et j'ai ainsi créé ma propre entreprise.* » Donc, sans l'apport financier que cette femme entrepreneur avait reçu de la part de sa famille, son projet de créer une entreprise n'aurais jamais vu le jour.

Un autre entrepreneur, âgé de 32ans propriétaire d'une entreprise de production de mouchoirs en papier, nous a déclaré « *j'ai décidé de créer mon entreprise directement après avoir obtenu mon diplôme à un moment où je n'avais même pas de quoi louer un garage. C'est mon père qui m'a financé et ce financement a été la clé de départ de mon projet entrepreneurial.* » D'après ce jeune entrepreneur l'aide financière qu'il a obtenu de son père est le facteur qui lui a permis de se lancer dans son projet d'investissement.

Il est aussi important de souligner que l'aide familiale pourrait parvenir même après la création de l'entreprise et cela s'explique par le fait qu'une entreprise récemment créée nécessite un budget assez important pour assuré son développement.

C'est ce qui a été confirmé par un entrepreneur âgé de 32ans créateur d'une entreprise de fabrication de mouchoirs en papier. Il nous a déclaré « je me rappelle qu'après juste 06 mois de la mise en production de mon entreprise j'avais besoin d'une machine plieuse colleuse qui coûtait assez chère et je manquais d'argent pour me la procurer et c'est grâce à l'aide de ma famille, surtout mon père et mon oncle qui m'ont donné cette somme qui me manquait, que je l'ai achetée. »

Selon cet entrepreneur, l'aide financière qu'il a reçue de sa famille lui a permis d'acquérir du matériel qui était vital à sa production.

Un autre entrepreneur âgé de 33ans nous a dit « *ça m'est déjà arrivé pendant les moments de crise de me tourner vers la famille pour emprunter de l'argent.* » Il a ajouté « *j'ai parfois sollicité une aide financière de ma famille car je sais qu'ils ne vont pas me mettre la pression pour les rembourser. Aujourd'hui, dieu merci, j'ai réussi à payer mes dettes.* »

Selon cet entrepreneur, l'aide financière familiale est une bouffée d'oxygène qui permet de dépasser des moments de crise.

Les jeunes entrepreneurs confirment que l'aide familiale est un soutien de grande importance pour la réussite de leurs investissements. D'ailleurs tous les dires de nos interviewés convergent vers l'hypothèse proposée.

À partir des résultats obtenus, nous pouvons confirmer la troisième hypothèse qui dit que l'aide familiale (morale ou financière) est un facteur important qui favorise la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise. Donc, l'aide que la famille procure au jeune entrepreneur joue un rôle très important dans sa réussite entrepreneuriale car un encouragement moral ou un apport financier est toujours souhaitable.

2-4 l'état au secours du jeune investisseur

Hypothèse 04 : « les dispositifs mis en place par les autorités algériennes sont un facteur qui permet la facilité, l'accessibilité et la réussite de l'entrepreneuriat jeune. »

Conscient de l'importance du phénomène entrepreneurial en matière de création de richesses et d'emplois, et afin de promouvoir la création d'entreprises par les jeunes, l'état algérien a pris certaines mesures et incitatives visant l'encouragement de l'investissement jeune.

La totalité de nos interviewés sont des entrepreneurs qui ont créé leurs entreprises en bénéficiant d'aide d'un dispositif de promotion de l'investissement jeunes tels que (ANSEJ, ANGEM et CNAC)

Ces derniers nous ont confirmé que ces dispositifs d'aide à l'investissement, mis en place par l'état pour promouvoir l'entrepreneuriat jeune, ont contribué à la création de leurs entreprises.

C'est le cas d'une jeune entrepreneuse qui a créé une entreprise de tirage de plans et qui nous a déclaré « *sans l'ANSEJ je n'aurais pas pu me procurer le matériel nécessaire à mon domaine d'activité qui coûte chère.* »

Un autre entrepreneur propriétaire d'une biscuiterie nous a dit « *j'ai bénéficié d'aide de l'état dans la création de mon entreprise, une aide qui m'a été très importante dans ma réussite.* »

Un autre entrepreneur qui a créé une entreprise de fabrication de tout types de mouchoirs en papier nous a déclaré « si je n'avais pas su qu'il existait des dispositifs d'état destinés à la promotion des jeunes entrepreneurs je ne pense pas que je me serais lancé dans une carrière entrepreneuriale. »

« L'aide que j'ai obtenue de l'état pour la création de mon entreprise m'a facilité la création de mon entreprise. » c'est ce qui nous a été dit par une propriétaire d'une entreprise de revêtement des sièges de véhicules et salons.

Selon ces jeunes entrepreneurs, les dispositifs d'aide à la création d'entreprise ont été l'une des causes qui les ont incités à créer leurs entreprises et qui a joué un rôle important dans leurs réussites.

Toutefois, ces jeunes entrepreneurs nous ont rappelé que l'aide qu'ils ont obtenu de l'état par l'intermédiaire des dispositifs d'aide à l'investissement jeune était en grande partie une aide financière.

En effet, un jeune créateur d'une entreprise de fabrication d'emballage en papier nous a dit « *sans l'ANSEJ comment j'aurais pu me procurer 10 millions de dinars Algérien ?* » il ajoute « *j'ai créé mon entreprise dans le cadre de l'ANSEJ, ce dispositif m'a permis d'avoir 03ans d'exonération d'impôt renouvelable pour 02ans puis au bout de la 6eme année j'ai eu une exonération d'impôt de 75% puis 50% à la 7eme année et 25% à la 8eme année. Donc c'est à partir de la 9eme année de production que je vais commencer réellement à payer les impôts et pendant tout ce temps là j'ai eu une grande opportunité pour utiliser cet argent économisé pour les réinvestir et développer mon entreprise.* »

Un autre entrepreneur qui a créé une entreprise de transformation de matière première pour la fabrication de tapis nous a déclaré « *pour créer une entreprise il faut trois choses : l'idée, la volonté et l'argent. Au moment où j'avais décidé de créer mon entreprise, j'avais tout ces points sauf l'argent car après tout c'est l'élément de base pour investir. C'est grâce à l'aide de l'état que j'ai bénéficié d'une aide financière qui m'a permis de réaliser mon projet.* »

Concernant la quatrième et dernière hypothèse qui dit que les dispositifs mis en place par les autorités algériennes sont un facteur cardinal qui permet la facilité, l'accessibilité et la réussite de l'entrepreneuriat jeune, cette hypothèse aussi a été confirmée par nos analyses, puisque la totalité des interviewé sont affirmé que les dispositifs d'aide à la création d'entreprise par les jeunes mis en place par l'état Algérien leurs ont facilité la création et la réussite de leurs entreprises.

3- Résultat final de l'enquête :

L'enquête que nous avons effectué auprès d'un échantillon de jeunes entrepreneurs, créateurs de leurs propres entreprises, nous a permis de recueillir des informations très importantes concernant notre thème de recherche. Elle nous a permis de répondre aux questions posées dans la problématique, ainsi que la vérification de chacune de nos hypothèses de recherche.

Nous avons constaté dans la première hypothèse que le niveau d'étude ou niveau intellectuel acquis par les jeunes entrepreneurs pendant leurs formations académiques ou professionnelles est reconnu comme un facteur qui contribue à la création d'une entreprise et à sa réussite d'autant plus si l'entrepreneur a crée son entreprise dans un domaine qui le nécessite car cela leurs permet de gérer des situations de difficultés qui peuvent se manifestées lors de la création, la mise en activité et le développement de leurs entreprises.

Nous avons constaté aussi dans la deuxième hypothèse que l'expérience professionnelle antérieure acquise par les jeunes entrepreneurs avant de créer leurs propres entreprises apparait comme un facteur indispensable et nécessaire pour la création et la gestion d'une entreprise. En effet, les savoirs, les pratiques ainsi que les compétences acquises pendant les anciennes activités des jeunes créateurs d'entreprises permettent d'enrichir leurs potentiels en vue de résoudre facilement l'ensemble des difficultés et obstacles auxquels ils sont confrontés.

Le soutien familial joue à son tour, un rôle très important dans la réussite de la création des entreprises par les jeunes et de leurs développements. L'aide morale et l'aide financière sont des facteurs fondamentaux, étant donné que la totalité des enquêtés ont reçu un soutien tant moral que financier de la part de leurs familles. L'aide morale et Financière sont des points marquants dans le lancement d'une entreprise. D'après les résultats de l'étude, la réussite de la création d'une entreprise par les jeunes est fortement influencée par la solidarité familiale.

Pour finir, nous avons aussi constaté que l'aide des dispositifs d'état au profit du jeune entrepreneur a joué aussi un rôle important dans la création et la réussite de leurs démarches entrepreneuriales car le budget financier reste le facteur qui manque le plus aux jeunes entrepreneurs pour créer ou développer leurs entreprises et c'est grâce à ces dispositifs d'aide que les jeunes entrepreneurs ont pu remédier a ce problème.

Conclusion

Conclusion

L'entrepreneuriat ou la création d'entreprises par les jeunes représente aujourd'hui une solution pertinente aux problèmes économiques et sociaux que connaît l'Algérie. Les lois et les dispositifs mis en place en faveur de la création d'entreprises sont là pour nous rappeler que cette problématique est bien celle des récents gouvernements en Algérie.

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter des réponses à notre question principale, à savoir « Quels sont les facteurs économiques et sociaux qui permettent aux jeunes créateurs d'entreprise ou ceux qui souhaitent se lancer dans une carrière entrepreneuriale, de réussir ? »

À travers l'enquête que nous avons réalisé auprès d'une dizaine de jeunes entrepreneurs, nous avons conclu que l'acte d'investir est avant tout un choix et une décision d'entreprendre, souvent influencée par des facteurs sociaux et économiques tels que le chômage, la volonté d'améliorer son niveau de vie ou la volonté d'atteindre une certaine autonomie professionnelle, mais nous avons aussi pu confirmer que plusieurs facteurs entrent en relation avec la décision d'entreprendre et la réussite du jeune entrepreneur dans la création et le développement de son entreprise. Ces facteurs sont le niveau d'étude et l'expérience professionnelle du jeune entrepreneur qui favorisent et facilitent la réussite du jeune investisseur, en lui permettant de faire face et de surmonter les difficultés qu'il rencontre, mais aussi les aides diverses dont il bénéficie de la part de sa famille ou des dispositifs d'Etat, qu'elles soient financières, matérielles ou psychologique.

Ainsi, on peut conclure que le niveau d'étude, l'expérience professionnelle, l'aide familiale et le soutien de l'état, sont considérés comme des facteurs essentiels qui permettent la réussite des jeunes entrepreneurs dans la création et le développement de leurs entreprises, puisqu'ils sont considérés comme des facteurs importants qui favorisent la réussite des jeunes créateurs d'entreprises dans leurs investissements. Ceci nous amène à dire que nos hypothèses sont valides et vérifiées sur le terrain par les réponses que nous avons recueillies auprès de nos enquêtés.

Bibliographie

La liste bibliographique

I- Liste des ouvrages

- 1- BALLAND (S) et BOUVIER (A) (M), **Management des entreprises**, édition DUNOD, Paris, 2008.
- 2- BARNETO (P) et GEORQUES (G), **Finance-Manuel et Application**, édition DUNOD, Paris, 2007.
- 3- BOUTILLIER (S) et UZUNIDIS (D), **l'entrepreneur : une analyse socio économique**, édition ECONOMICA, Paris, 1995.
- 4- CACHON (J), **Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi**, édition DUNOD, Paris, 1992.
- 5- DENIEUIL (P) (N) et MADOUÏ (M), **Entrepreneurs maghrébins terrains en développement**, édition IRMC, Tunis, 2011.
- 6- DRUCKER (P), **Les entrepreneurs**, édition LATTES, France, 1985.
- 7- FAYOLLE (A), **Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre**, édition DUNOD, Paris, 2004.
- 8- FAYOLLE (A), **Introduction à l'entrepreneuriat**, édition DUNOD, Paris, 2005.
- 9- FILLION (L), **vision et relations : clés du succès de l'entrepreneur**, les éditions de L'ENTREPRENEURIAT, Montréal, 1995.
- 10- GEORGELIN (Y) (P), **De l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat**, édition HAL, France, 2015.
- 11- HERNANDEZ (E), **L'entrepreneuriat approche théorique**, édition L'HARMATTAN, France, 2001.
- 12- HERNANDEZ (E), **Le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat**, édition L'HARMATTAN, Paris, 1999.
- 13- JULIEN (P) (A) et MARCHESNAY (M), **L'entrepreneuriat**, édition ECONOMICA, Paris, 2011.
- 14- MESSEGHEM (K) et SAMMUT (S), **L'entrepreneuriat**, édition EMS, Paris, 2011.
- 15- MUCCHIELLE (A), **La motivation**, édition PUF, Paris, 1996.
- 16- PLANE (J) (M), **Management des organisations, théories, concepts, cas**, édition DUNOD, Paris, 2003.
- 17- SCHEID (J) (C), **Les grands auteurs en organisation**, édition DUNOD, Paris, 2005.
- 18- STEVENSON (H), **Du management entrepreneurial à l'éthique entrepreneurial**, édition EMS, France, 2005.
- 19- TOUNES (A), **L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles**, édition SANABIL, Paris, 2007.
- 20- VERSTRAETE (T), **Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat**, édition EMS, Caen, 2000.
- 21- VERSTRAETE (T), **Paradigme et entrepreneuriat**, édition ECONOMICA, Paris, 1996.
- 22- WITTERWULGH (R), **La PME : une entreprise humaine**, édition BOECK, Bruxelles, 1998.

II- Les ouvrages de la méthodologie

- 1- AKTOUF (O), **Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations, introduction à la démarche classique et une critique**, édition presse de l'université du Québec, 1987.
- 2- ANGERS (M), **Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines**, édition CASBAH, Alger, 1997.
- 3- GRAWITZ (M), **Méthodes des sciences sociales**, édition DALLOZ, Paris, 2001.
- 4- PAILLE (P) et MUCCHIELLI (A), **L'analyse qualitative en science humaines et sociales**, édition ARMAND COLIN, Paris, 2008.

III- Dictionnaires et encyclopédies

- 1- ARAN (M) et TOUDERT (M), **Le petit Larousse illustré**, édition LAROUSSE, Paris, 2012.
- 2- BOISLANDELLE (H) (M), **Dictionnaire de gestion, Vocabulaire, Concept et Outil**, édition ECONOMICA, Paris, 1998.
- 3- LATOUR (B), **Dictionnaire d'économie et des sciences sociales**, édition ELLEPESE, Paris, 2005.
- 4- LEDUFF (R), **Encyclopédie de la gestion et du management**, édition DALLOZ, Paris, 1999.
- 5- MUCCHIELLI (A), **Dictionnaire des méthodes qualitatives en science humaines et sociales**, édition ARMAND COLIN, Paris, 1996.

IV- Les revues

- 1- AKNINE (B) et FERFERRA (Y), **Entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture a partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises**, article de l'université de Tizi Ouzou N°14, 2014.
- 2- BERRAH (M) (K), **Activité emploi et chômage**, Publication ONS, 4^{eme} trimestre N° 653, 2013.
- 3- Colloque de l'ANSEJ, **Le dispositif et les procédures de création des micro-entreprises dans le cadre de l'ANSEJ, Bejaia**, du 08 au 12 juillet 2012.
- 4- DIAMANE (M), **Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat**, document officielle de l'université HASSAN II, Casablanca, 2016.
- 5- DOCUMENT, **Bulletin d'information statistique des PME**, Ministère de l'industrie et des mines, N°31, 2017.
- 6- DOCUMENT, **Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise PME**, JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 77, du 12-12-2001.

- 7- Guide CNAC, **Dispositif de soutien à la création et l'extension d'activité pour les chômeurs**, 2009.
- 8- HADRICH (A), **Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriales**, conférence internationale de management stratégique, Clermont Ferrand, 2013.
- 9- MADOUÏ (M), **Acquis professionnels enjeu social défi éducatif, éducation permanent et validation Des acquis professionnels**, cahier, du CREAD N°72, Alger, 2005.
- 10- MERZOUK (F), **PME et compétitivité en Algérie**, Revue académique, Université de Bouira, N°12, 2012.
- 11- ZAMMAR (R), **Initiation à l'entrepreneuriat**, article de l'Université Mohammed V, Faculté des Sciences, Rabat, 2009.

V- Liste des thèses

- 1- AISSANI (N), **La politique de soutien des PME et leurs rôles dans le développement économique en Algérie**, mémoire de magistère en sciences commerciales, Université d' ORAN, 2006.
- 2- BRUYAT (C), **Création d'entreprise**, thèse de Doctorat en science de gestion, Université de Grenoble, 1993.
- 3- BRUYAT (C), **Création d'entreprise : contribution épistémologiques et modélisation**, thèse pour doctorat en sciences de gestion, université Pierre Mendès France, 1993.
- 4- FAYOLLE (A), **Contribution a l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs**, thèse de Doctorat en gestion, Université de Lyon 3, 1996.
- 5- REYNOLDS, cité par WANG. (Y), **l'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprise des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale**, thèse pour l'obtention de Docteur en Génie Industriel, Ecole Centrale de Lille, 2010.

VI- Site internet

- 1- [http:// granddictionnaire.com/](http://granddictionnaire.com/), consulté le 18-01-2018, à 21 :43.
- 2- Site web de l'ANGM, **www.ANGM.DZ**, consulté le 22-03-2018 à 16 :34.
- 3- Document officiel de la république Algérienne, **comment créer une entreprise en Algérie**, publié le 26-09-2017, consulté le 23-03-2018, à 23 :05.

Annexe



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté : des Sciences Humaines et Sociales

Département : des Sciences Sociales

Option : Sociologie de Travail et des Ressources Humaines

En vue de l'obtention de diplôme de Master en sociologie de travail et des ressources humaines

Guide d'entretien

Sur le thème : « Les facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat des jeunes »

Dans le cadre de notre recherche sociologique, que nous réalisons au sein de votre entreprise, nous vous serions très reconnaissants de bien vouloir répondre à ces questions qui portent sur « Les facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat des jeunes » et de décrire particulièrement le thème sur lequel nous travaillons.

L'anonymat est garanti.

Nous vous remercions d'avance de votre contribution à cette étude.

Préparé par :

- Me : OUBRAHAM Slimane
- Melle : BORDJAH Djazia

Encadré par :

Me : MELLOUD Sid Ali

Année universitaire 2017 / 2018

Guide d'entretien

1) Informations concernant le profil du jeune entrepreneur « Créateur d'entreprise »

1-1 Le genre

- Masculin
- Féminin

1-2 L'âge

- Quel est votre âge ?
- Quel âge aviez-vous lors de la création de votre entreprise ?

1-3 Le niveau d'instruction

1-4 Diplôme (s) obtenu (s)

1-5 Expérience professionnelle antérieure

1-6 Quelle était votre situation professionnelle avant la création de votre entreprise ?

2) Identification de l'entreprise et processus de création de l'entreprise

2-1 Présentation de l'entreprise

- Nom de l'entreprise ?
- Date de création de l'entreprise ?
- Où se situe votre entreprise, (La localisation de l'entreprise) ?
- Le nombre de travailleurs ?
- Quelle est le statut juridique de votre entreprise ?
- Quelle est l'activité principale de votre entreprise ?

2-2 Parlez-nous un peu de votre investissement ?

2-3 avez-vous reçu une formation pour créer votre entreprise ?

2-4 Quelles sont les motivations qui vous ont poussées à créer votre entreprise ?

2-5 Quelles sont les ressources financières qui vous ont permis de vous lancer dans une carrière d'entrepreneur et ainsi de créer votre entreprise ?

2-6 Votre choix du secteur d'activité a été déterminé en fonction de quoi ?

2-7 Est-ce que vous avez réalisé une étude de marché avant de vous lancer dans la création de votre entreprise ?

2-8 Comptez-vous apporter des innovations à votre entreprise ?

3) Les facteurs de la réussite de l'entrepreneuriat (création d'entreprise)

3-1 Est-ce que les connaissances intellectuelles que vous avez acquises lors de votre formation ou pendant vos études sont un facteur de la réussite de votre entreprise ?

3-2 Pensez-vous que la réussite de votre investissement privé dépend de votre bagage intellectuel ?

3-3 A-t-on plus de chance de réussir son investissement lorsque nous sommes plus cultivés plus formés, ayant un diplôme d'un haut enseignement ?

3-4 Avez-vous une expérience professionnelle antérieure à la création de votre entreprise ?

3-5 Croyez-vous qu'on a plus de chance de réussir son propre investissement lorsque nous avons une expérience professionnelle antérieure ?

-Si oui, en quoi votre expérience professionnelle antérieure vous a-t-elle aidée dans la création et la gestion de votre entreprise ?

3-6 La famille vous a-t-elle aidé dans la création de votre propre entreprise ?

-Si oui quel genre d'aide avez-vous reçu de votre famille ?

3-7 Selon vous est-ce que le facteur familial joue un rôle dans votre réussite entrepreneuriale ?

3-8 L'aide familiale est-elle indispensable dans la création et la réussite de votre propre entreprise ?

3-9 A-t-on plus de chance de réussir son investissement lorsque nous jouissons d'un bon capital social (nos relations) ?

3-10 Avez-vous bénéficié d'aides de l'état pour créer votre entreprise ?

-Quel genre d'aides avez-vous reçu ?

3-11 Comment jugez-vous la politique économique mise en place par l'autorité algérienne en ce qui concerne l'investissement et la création d'entreprise ?

-Est-ce qu'elle est favorable à la réussite du jeune entrepreneur dans la création de son entreprise ?

3-12 Est-ce que les dispositifs d'aide à la création d'entreprise tel que L'ANSEJ, ANJEM et CNAC jouent un rôle important dans votre réussite entrepreneuriale ?

3-13 À votre avis quels sont les facteurs qui vous ont permis de réussir dans le domaine entrepreneurial ?