



جامعة بجاية  
Tasdawit n Bgayet  
Université de Béjaïa

**Université Abderrahmane Mira de Bejaia**

**Faculté Des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de  
Gestion**

**Département : Des Sciences de Gestion.**

## **Mémoire**

En vue de l'obtention du **diplôme** Sciences de Gestion

**Spécialité : Entrepreneuriat.**

## **Thème**

**La création d'un parc d'attraction intérieur  
pour enfants**

### **Présenté Par :**

- HEDDADI Siham
- TIGRINE Soraya

### **Encadré par :**

- Mme MEZIANI Henen

### **Membre de jury :**

- **Présidente :** MEKHMOUKH.S
- **Examinatrice :** MAKHLOUF.T

**Septembre 2019**



# REMERCIEMENTS

---

Nous remercions 'Dieu', le tout puissant de nous avoir accordé la volonté et le courage pour accomplir ce travail, qui est pour nous le point de départ d'une merveilleuse aventure.

Nous voudrions tout d'abord adresser toute notre gratitude à notre encadreur Mme MEZIANI Henen, pour sa patience, sa disponibilité et surtout judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous tenant à remercier mon bras droit Kamel et Lynda pour leur soutiens, leurs confiances. Aussi sans oublier l'ensemble de nos enseignants, qui ont contribué à notre formation.

Nos profonds remerciements pour l'ensemble du personnel de la bibliothèque de Bejaia pour les excellentes conditions de travail qui ont permettent un bon déroulement de ce modeste travail.

Nous voudrions exprimer notre reconnaissance envers nos amis(es) qui ont apporté leur support moral et intellectuel tout au long de notre travail.

Enfin, nous adressons nos remerciements aux membres du jury pour avoir accepté d'examiner ce mémoire.



## *Je dédie ce travail :*

À la plus belle créature que Dieu a créée sur terre, à cette source de tendresse, de patience et de générosité. À ma mère et à mon père qui ont œuvré pour ma réussite, de par leurs amours, leurs soutiens, tous les sacrifices consentis et leurs précieux conseils.

A ma très chère tante « Faiza » et ses enfants « Samy, Dounia et Amine »

À mes sœurs « Naima » et « Sonia » et « Alycia ».

À mes frères « Omar » et « Aymane ».

A mon beau frère « Fouad » et mes neveux « Bibers et Hind ».

À mes tantes, chères cousin (es) et le reste de ma famille que j'aime tendrement.

A mes chers « Oussaid, Adib et Yani ».

A mes grands-parents.

A mon grand-père que le bon dieu l'accueille dans son vaste paradis.

A ma chère cousine « Rebiha » et toute sa famille.

A mon âme sœur et mon futur mari « Naim ».

A mes chers amies « Lynda, waffa, Siham, Sabiha, Sarra, hayette ... » et leurs familles.

Sans oublier mon binôme « Soraya » et bien sûr madame meziani hanen mes enseignants et toute l'équipe du département.

❖ **HADDADI Siham**

## *Je dédie ce travail :*

**Tous** les mots ne sauraient exprimer la gratitude, l'amour, le respect, la reconnaissance, c'est tout simplement que : Je dédie ce mémoire de fin de cycle à :

**A** Ma tendre Mère Zoulikha : Tu représentes pour moi la source de tendresse et l'exemple de dévouement qui n'a pas cessé de m'encourager. Tu as fait plus qu'une mère puisse faire pour que ses enfants suivent le bon chemin dans leur vie et leurs études.

**A** Mon très cher Père EL Elhafid : Aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours pour vous. Rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être. Ce travail et le fruit de tes sacrifices que tu as consentis pour mon éducation et ma formation le long de ces années.

**A** mon très cher mari Tigrine Lyes : Tes sacrifices, ton soutien moral et matériel, ton aide et support dans les moments difficiles m'ont permis de réussir mes études. Ce travail soit témoignage de ma reconnaissance et de mon amour sincère et fidèle. Je te souhaite un avenir plein de bonheur et de joie.

**A** mes chers frères : Khaled, Riad et sa merveilleuse femme Dahbia, fahim et Nadir et sans oublier mes chères sœurs Souhila et Nadira et leurs belles familles, vous êtes présente dans tous mes moments d'examens par leurs soutiens moraux et leurs surprises sucrées. Je vous souhaite un avenir plein de joie, de bonheur, de réussite et de sérénité., que dieu vous procure bonne santé et longue vie.

**A** mes chers beaux-parents Mr Mustapha et nana Djaouida, A mes chère belle sœurs Tita et Lucia et à mon cher beau-frère Sofiane, Vous avez été pour moi une seconde famille. Je vous dédie ce travail et je vous remercie pour l'estime et l'affection que vous m'avez accordée durant toute l'année, que dieu vos protège et vous offre la chance et le courage et la bonne santé.

**A** mes très chères amies : Selma Katia Ouafa Tamazight Ouazna et Kahina merci pour tous vos soutiens je vous souhaite plein de succès, de joie et de bonheur. Que dieu vous garde et illumine vos chemins.

**A** tous les membres de la famille Tigrine mes oncles et leurs épouses, mes tantes et leur époux, mes cousin et cousine.

**A** ceux que j'aime beaucoup, qui m'ont toujours soutenue et étaient toujours à mes côtés. Je termine avec la personne qui a partagé tout ce travail, qui a supporté mon humeur au

Moment de stress, mon binôme et mon amie Siham et toute sa famille.

A madame Meziani Hannene qui ne cessé pas de m'encourager et me conseillée  
Cette humble dédicace ne saurait exprimer mon grand respect et ma profonde estime, que  
dieu vous procure bonne santé et longue vie. A tous les membres de ma promotion. A  
tous mes enseignants depuis mes premières années d'études. A tous ceux qui me sens  
chers et que j'ai omis de citer.

❖ **SORAYA TIGRINE**

# Liste des tableaux

## Liste des tableaux

<b>TABLEU N° 01</b> : La différence entre l'entrepreneuriat féminin et masculin .....	<b>20</b>
<b>TABLEU N° 02</b> : Définition des établissements selon leur taille et selon la nouvelle loi (2017) .....	<b>26</b>
<b>TABLEU N° 03</b> : Classification des petites et moyennes entreprise (fin du premier trimestre de 2017) .....	<b>27</b>
<b>TABLEU N° 04</b> : La répartition des PME privées par secteur d'activité (extrait de CNAS et CASNOS) .....	<b>28</b>
<b>TABLEU N° 05</b> : Représentation graphique des données sur les inscriptions personnes inscrites au registre du commerce 2016.....	<b>30</b>
<b>TABLEU N° 06</b> : Projets financés pour les femmes du nombre total de secteurs d'activité.....	<b>32</b>
<b>TABLEU N° 07</b> : Les prêts accordés par sexe.....	<b>33</b>
<b>TABLEU N° 08</b> : Projets financés par des femmes par secteur d'activité.....	<b>34</b>
<b>FIGURE N° 09</b> : Pyramide des besoins MASLOW.....	<b>39</b>
<b>TABLEU N° 10</b> : Les services fournis par notre parc.....	<b>55</b>
<b>TABLEU N° 11</b> : Niveau 01 de financement triangulaire.....	<b>65</b>
<b>TABLEU N° 12</b> : Niveau 02 de financement triangulaire.....	<b>65</b>
<b>TABLEU N° 13</b> : Niveau 01de financement mixte.....	<b>66</b>
<b>TABLEU N° 14</b> : Niveau 02 de financement mixte.....	<b>66</b>
<b>TABLEU N° 15</b> : Les points fort et les points faibles du parc <b>Ines parc</b> .....	<b>77</b>
<b>TABLEU N° 16</b> : Concurrents dans les villes voisines .....	<b>78</b>
<b>TABLEU N° 17</b> : Analyse de la matrice « <b>Swot</b> » de notre parc.....	<b>78</b>
<b>TABLEU N° 18</b> : Calcule de chiffre d'affaire pour 8 années.....	<b>83</b>
<b>TABLEU N° 19</b> : Bilan d'ouverture.....	<b>84</b>
<b>TABLEAU N° 20</b> : couts de notre projet.....	<b>85</b>
<b>TABLEU N° 21</b> : Financement de notre projet par l'ENSEJ.....	<b>86</b>
<b>TABLEU N° 22</b> : Dépréciation de l'emprunt bancaire.....	<b>87</b>
<b>TABLEU N° 23</b> : Couts de la main-d'œuvre.....	<b>88</b>
<b>TABLEU N° 24</b> : Cout de la main-d'œuvre.....	<b>88</b>
<b>TABLEU N° 25</b> : Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans.....	<b>89</b>
<b>TABLEAU N° 26</b> : Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans.....	<b>90</b>
<b>TABLEU N° 27</b> : Remboursement des dettes pendant 8 ans.....	<b>91</b>
<b>TABLEAU N° 28</b> : Ration de liquidité générale pour huit ans.....	<b>92</b>
<b>TABLEAU N° 29</b> : Taux de remboursement sur investissement.....	<b>93</b>
<b>TABLEAU N° 30</b> : Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans.....	<b>94</b>
<b>TABLEAU N° 31</b> : Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans.....	<b>95</b>
<b>TABLEU N° 32</b> : La stratégie temporelle que nous avons suivie pour crée notre institution.....	<b>97</b>

# Liste des figures



## Liste des figures :

<b>FIGURE N° 01</b> : La relation entre l'entrepreneuriat, créativité é et l'innovation.....	<b>16</b>
<b>FIGURE N° 02</b> : Le taux de chômage à augmenter de 2015 à 2018.....	<b>24</b>
<b>FIGURE N° 03</b> : La répartition des PME privées par secteur d'activité.....	<b>29</b>
<b>FIGURE N° 04</b> : Répartition du nombre du nombre de commerçants par âge et par sexe.....	<b>30</b>
<b>FIGURE N° 05</b> : Pyramide des besoins MASLOW.....	<b>38</b>
<b>FIGURE N° 06</b> : Sexe.....	<b>47</b>
<b>FIGURE N° 07</b> : Statue de famille.....	<b>47</b>
<b>FIGURE N° 08</b> : L'âge.....	<b>48</b>
<b>FIGURE N° 09</b> : Revenu mensuel.....	<b>48</b>
<b>FIGURE N° 10</b> : L'habitude d'emmener les enfants aux places de divertissement.....	<b>49</b>
<b>FIGURE N° 11</b> : Les obstacles qui empêchent certaines d'emmener leurs enfants aux places de divertissement.....	<b>50</b>
<b>FIGURE N° 12</b> : Manque de lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia.....	<b>51</b>
<b>FIGURE N° 13</b> : Ines parc.....	<b>52</b>
<b>FIGURE N° 14</b> : Soutenir l'idée.....	<b>53</b>
<b>FIGURE N° 15</b> : Lieu du projet.....	<b>54</b>
<b>FIGURE N° 16</b> : Prix suggérés.....	<b>56</b>
<b>FIGURE N° 17</b> : Prix de réservation pour les anniversaires.....	<b>56</b>
<b>FIGURE N° 18</b> : Transport pour les enfants .....	<b>57</b>
<b>FIGURE N° 19</b> : Les différentes caractéristiques de notre organisation.....	<b>71</b>
<b>FIGURE N° 20</b> : La structure organisationnelle de notre organisation "Le paradis des enfants".....	<b>73</b>
<b>FIGURE N° 21</b> : Analyse de la des cinq forces de « Porter ».....	<b>79</b>
<b>FIGURE N° 22</b> : La structure financière de notre projet.....	<b>86</b>
<b>FIGURE N° 23</b> : Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans.....	<b>89</b>
<b>FIGURE N° 20</b> : Analyser la matrice « pestel » de notre organisation.....	<b>74</b>

# Abréviation

**ANSEJ** : agence nationale de développement de l'investissement.

**AP** : actif permanent.

**ANGEM** : Agence Nationale de gestion du Micro-crédit

**CASNOS** : caisse nationale des non-salariés.

**CNAS** : caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés.

**CNAC** : Caisse nationale d'assurance chômage

**CA** : Chiffre d'affaire.

**CSVF** : Comité de sélection, de validation et de financement des projets.

**DA** : dinar Algerian

**FR** : Fonds de roulement.

**ONS** : Office National des Statistiques.

**PME** : petites et moyennes entreprises.

**SARL** : Société à responsabilité limitée.

**TPE** : très petite entreprise

**TR** : Trésorier.

# Sommaire

# SOMMAIRE

---

Remerciement.

Dédicace.

Abréviation

Liste des tableaux

Liste des figures

**Introduction générale..... 01**

## **Chapitre I : Entrepreneuriat entre l’histoire et la réalité.**

**Introduction.....05**

### **Section 01 : l’entrepreneuriat cadre générale.**

1. L’entrepreneuriat : .....Erreur ! Signet non défini.
2. La créativité : .....Erreur ! Signet non défini.
3. L’innovation : .....Erreur ! Signet non défini.

### **Section 02 : L’entrepreneuriat féminin.**

1. Différents types des femmes entrepreneures : ..... Erreur ! Signet non défini.
2. L’esprit de l’entreprise chez les femmes : ..... Erreur ! Signet non défini.

### **Section 03 : Créer un parc d’attraction pour enfants.**

1. L’idée de créer un parc d’attraction antérieur pour enfant : ... Erreur ! Signet non défini.

**Conclusion :.....37**

## **Chapitre II : étude de marché et analyse financière.**

**Introduction :.....39**

### **Section 01 : étude de marché de notre projet.**

- 1. La réalité des parcs dans la wilaya de Bejaia : ..... Erreur ! Signet non défini.**
- 2. Étude de marché (terrain) : ..... Erreur ! Signet non défini.**
- 3. Difficultés rencontrées dans notre étude de marché : ..... Erreur ! Signet non défini.**

### **Section 02 : Le financement approprié pour notre projet.**

- 1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) en tant que mécanisme de financement de notre projet : ..... Erreur ! Signet non défini.**
- 2. L'accompagnement au sein de l'ANSEJ : ..... Erreur ! Signet non défini.**
- 3. Les ressources et les dépenses du dispositif ANSEJ : ..... Erreur ! Signet non défini.**
- 4. La structure Financière de cette agence et le type de financement approprié à notre projet : ..... Erreur ! Signet non défini.**

**Conclusion :.....61**

# **Chapitre III : plan d'affaire d'organisation « paradis des enfants »**

**Introduction : .....62**

## **Section 01 : présentation de notre organisation « paradis des enfants »**

1. Les caractéristiques du parc : ..... Erreur ! Signet non défini.
2. Les services fournis par notre organisation et ses départements : ... Erreur ! Signet non défini.
3. La structure organisationnelle de notre organisation et sa forme juridique :  
Erreur ! Signet non défini.

## **Section 02 : l'étude marketing :**

1. Demande attendue et segment cible : ..... Erreur ! Signet non défini.
2. Le mix marketing du parc : ..... Erreur ! Signet non défini.

## **Section 03 : étude économique et l'analyse financière :**

1. Étude économique (technique) : ..... Erreur ! Signet non défini.
2. Bilan d'ouverture : ..... Erreur ! Signet non défini.
3. Coûts de notre projet : ..... Erreur ! Signet non défini.
4. Financement de notre projet et la dépréciation de l'emprunt bancaire : . Erreur !  
Signet non défini.
5. coûts de la main-d'œuvre : ..... Erreur ! Signet non défini.
6. L'analyse financière : ..... Erreur ! Signet non défini.
- 7 Stratégie d'expansion et de sauvetage : ..... Erreur ! Signet non défini.

**Conclusion : .....86**

**Conclusion générale ..... 99**

**Bibliographie.**

**Table des matières.**

**Annexes.**

**Résumé.**

# **Introduction générale**



## **Introduction générale :**

L'entrepreneuriat à l'ère moderne présente un grand intérêt pour la plupart des gouvernements et des pays à différents niveaux de développement en tant que clé du progrès de l'économie nationale, notant que les avancées technologiques et la libéralisation du marché par la commission ont conduit à l'émergence de nouvelles générations de petites et moyennes entreprises fondées sur la créativité et l'innovation. Les petites et moyennes entreprises sont la colonne vertébrale du secteur privé et du secteur économique, qui éliminent le chômage et le bien-être social.

Le développement des petites entreprises permet de sortir du modèle basé sur les salaires qui contrôle l'esprit de nombreux individus et la tendance à travailler librement.

Dans cette course, nous notons que le gouvernement algérien se dirige vers une nouvelle organisation pour développer l'entrepreneuriat des jeunes, alors qu'il est l'unique contractant depuis 30 ans, mais que le pourcentage de jeunes travaillant dans le secteur privé reste faible par rapport à d'autres pays.

Le gouvernement algérien a décidé que le taux de chômage élevé dans le pays ciblerait les diplômés universitaires pour leur intégration dans le monde de l'entrepreneuriat: il chercherait à stimuler la culture et la pensée de l'entrepreneuriat et fournirait un soutien financier et moral à la constitution d'un groupe d'institutions fondé sur le principe de la libre concurrence et encouragerait les petites et moyennes entreprises du centre à réduire la dépendance au pétrole Diversification du tissu gazier et économique

Le thème de l'entrepreneuriat est devenu l'un des sujets les plus importants dans les médias algériens pour mettre en évidence et clarifier la stratégie du pays dans ce domaine des installations fournies.

Ainsi que divers privilèges en plus du soutien fourni par les mécanismes de soutien aux entrepreneurs, de sorte que l'économiste et spécialiste du projet Haroun Omar, a déclaré que l'État algérien avait réuni les conditions pour que la crise de la jeunesse puisse lancer ses propres projets, ajoutant que les campagnes de sensibilisation et l'octroi de fonds aux jeunes n'étaient pas suffisants pour les intégrer au monde de l'entrepreneuriat, car fournir de l'argent ne créerait pas les petites et moyennes entreprises mais serait un

outil permettant de perdre de l'argent. Pour les jeunes qui souhaitent créer leur propre entreprise doivent suivre des programmes de formations pour une période de 3-6 mois.

Selon l'Organisation mondiale du travail, les femmes sont à la tête d'un tiers des entreprises de l'économie formelle dans le monde.

Cependant, pour la majorité de celles qui opèrent dans les pays en développement il s'agit de très petites entreprises au potentiel de croissance limité.

En effet, bien que l'entrepreneuriat féminin soit en plein essor, la sous-représentation des femmes dans les entreprises, toutes tailles confondues, est encore à déplorer.

En Algérie, les femmes entrepreneures ne constituent que 19% de la main d'œuvre féminine contre 30,9% chez les hommes. Selon les statistiques du Centre national du registre de commerce (CNRC) de 2018, les femmes inscrites en tant que propriétaires d'entreprises (personnes morales) ne représentent que 6% du total des propriétaires d'entreprises dans le pays. 03 Février 1992

#### **Cadre d'analyse :**

Au cours de la dernière période, on constate que les femmes jouent un rôle actif dans le domaine de l'entrepreneuriat : de nombreuses femmes ont créé un certain nombre d'institutions dans ce secteur, mais il n'y a pas si longtemps, les statistiques indiquent que le nombre de femmes entrepreneures a augmenté de 23%.

La ville de Bejaia soit considérée comme la perle du nord Algérien et l'origine de la civilisation, du développement, et un pôle touristique attractif qui est une destination touristique très importante visités par plusieurs coins du monde, elle enregistre un manque énorme dans le secteur des services, plus précisément dans le secteur de divertissement, comparé à d'autres villes telles que Jijel et la capitale « Alger », où il y a plus de parcs d'attractions.

Selon notre enquête dans la wilaya de Bejaia, il existe deux parcs d'attractions en plein air appelé **ALI VAVA** et **INES PARC**, mais leurs capacités d'accueil est moyenne et présente de nombreuses lacunes, de ce point de vue, nous avons jugé nécessaire de créer d'autres parcs d'attractions à Bejaia.

Le problème que nous essayons de résoudre en répondant à la question suivante : **quelle est la réalité de la création d'un parc d'attractions pour enfants dans la ville de Bejaia ?**

Afin de répondre à la question principale et d'éclairer d'avantage la réalité des parcs de la ville de Bejaia et la part de marché occupée par notre parc, nous avons envisagé de mettre au point un ensemble de questions secondaires permettant de connaître le sujet en général. Ces questions sont les suivantes :

- Y a-t-il une demande pour les parcs ?
- Y a-t-il des concurrents dans ce secteur ?
- Notre projet va-t-il réussir et être populaire ou non ?

Pour appréhender cette problématique, nous avons émis deux hypothèses selon lesquelles :

- ✓ Ville de Bejaia souffre d'un manque énorme de divertissement et elle a désespérément besoin de ce parc
- ✓ Les projets de divertissement rencontrent un vif succès dans d'autres villes. Notre parc sera pratique et possible dans la ville de Bejaia.

A travers cette recherche, nous cherchons à atteindre les objectifs suivants :

- Souligner l'histoire de l'entrepreneuriat et mettre en évidence son lien avec l'innovation et la créativité.
- Identifier la réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.
- Présenter notre projet de l'idée à la stratégie future de notre organisation. Mais notre objectif principal est de concrétiser notre projet sur le terrain.

### **Le choix du thème :**

La principale raison de choisir ce sujet est à cause de ce qui est académique, en vertu de notre spécialisation qui est dans l'entrepreneuriat, outre la diffusion de cette culture dans les milieux universitaires algériens et l'intérêt croissant pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin, parmi les plus importantes raisons, les intérêts personnels et le désir de créer notre propre entreprise.

**L'importance de cette recherche :**

Le fait que l'entrepreneuriat fasse l'objet d'une grande attention, d'un calendrier et d'un lieu avec ses relations avec le progrès social et le développement économique, et qu'il sorte de la dépendance de l'économie de carburant.

L'importance principale de la recherche est qu'il s'agit d'un travail universitaire qui fournit une analyse et une étude de marché qui permet une analyse systématique et une étude de marché de la réalité de la création d'un parc couvert pour divertir les enfants et mesurer son succès et son acceptation par la communauté de Bejaia, et en soulignant que la création d'une entreprise repose sur des bases scientifiques.

**Structure du mémoire**

Afin de saisir tous les aspects du sujet et de déterminer ses dimensions, nous avons développé le plan suivant Le premier chapitre traite de l'histoire et de la réalité en abordant la définition de l'entrepreneuriat et celle de la créativité et l'innovation ainsi l'entrepreneuriat féminin et l'esprit de l'entreprise chez les femmes en passant en revue la réalité du projet de peuplement dans la galaxie jusqu'à l'idée de notre projet.

Le deuxième chapitre est consacré aux études de marché et au financement, à travers la présentation du questionnaire et l'analyse des perspectives sur les possibilités offertes par notre idée de projet, puis sur le soutien sélectionné et les privilèges accordés pour choisir le financement approprié et le financement de notre projet.

Dans le troisième et dernier chapitre de cette étude, nous avons consacré au business plan (discussion sur les spécifications les plus importantes) et à l'étude de marketing, qui incluait à son tour la demande attendue et le marché cible, les concurrents, les ressources et le marketing mix pour l'étude économique.

Lors de la préparation de l'aspect théorique de nos mémoires, nous avons rencontré des difficultés en raison du manque de références et d'études antérieures sur le sujet des contrats et des règlements en particulier.

**Chapitre I :**  
**Entrepreneuriat**  
**entre l'histoire et la**  
**réalité**

**Introduction :**

Les petites et les moyennes entreprises sont le cœur et le moteur de l'économie moderne de tout pays et sont indispensables au progrès de l'économie en raison de sa grande importance dans l'innovation et créativité et du progrès technologique.

A l'heure actuelle, le thème de l'entrepreneuriat est devenu une préoccupation majeure des pays du monde en général et en Algérie en particulier, notamment à la lumière des changements économiques, le sujet de l'entrepreneuriat est devenu un bateau de sortie du chômage, et ce que l'entreprise à l'origine qu'une simple idée est en cours d'élaboration et de travailler sur eux jusqu'à ce qu'il devienne une institution.

Ce chapitre a pour objectif de présenter le cadre théorique de l'entrepreneuriat à travers la définition de ce dernier et de mettre en évidence les approches ayant pris en charge ce concept, en plus d'aborder l'entrepreneuriat féminin et sa réalité en Algérie, puis de présenter l'idée de créer un parc d'attraction pour les enfants.

## **Section 01 : l'entrepreneuriat cadre générale**

L'entrepreneuriat est apparu dans le monde depuis que les êtres humains connaissaient le commerce et à la suite d'événements historiques.

Grâce à nos valeurs en recherchant la définition de l'entrepreneuriat et la traduction du mot entrepreneuriat, nous avons rencontré des termes qui ont une signification et un concept : entrepreneuriat, entrepreneuriat et d'autres termes.

Les définitions ont varié d'un chercheur à l'autre et nous nous appuierons du terme le plus utilisé dans l'université et dans la société algérienne, à savoir entrepreneur

### **1. L'entrepreneuriat :**

L'entrepreneuriat fait l'objet d'un engouement médiatique et politique pouvant conduire à des amalgames. Il est parfois utilisé dans des formes adjectives surprenantes : création d'affaires, activité, ... En effet, l'entrepreneuriat est étudié par des économistes, des sociologues, des anthropologues, des historiens et des chercheurs d'autres disciplines. D'où l'entrepreneuriat peut correspondre à une ou plusieurs terminologies selon la discipline du chercheur. Pour nous, nous le considérons comme activité économique.

#### **1.1. Définitions :**

Il y a beaucoup de chemins différents où l'entrepreneuriat peut être défini. Une vue possible de la nature d'un phénomène entrepreneurial est de le considérer comme un phénomène d'organisation. Dans cette vision, l'analyse de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations ou les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité.

La définition de l'entrepreneuriat diffère d'un auteur à un autre. Plusieurs définitions sont ainsi données par plusieurs auteurs relevant de différents champs disciplinaires. Dans ce qui suit, nous donnerons quelques définitions les plus répandues.

## *Chapitre I : Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité*

---

Thierry Verstraete<sup>1</sup>, insiste sur le caractère complexe de la notion qui compliqué la définition du concept. Selon lui, « l'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation »

Robert Hisrich, Michael Peters<sup>2</sup> définissent le concept entrepreneuriat du point de vue de la création de la richesse. Pour cela, ils envisagent la notion « Comme un processus dynamique qui consiste à créer de la richesse supplémentaire. La richesse est créée par des individus qui assument les risques principaux en termes de capitaux, de temps et/ou d'implication professionnelle afin de donner de la valeur à un bien ou à un service.

L'acte productif peut ou non être nouveau ou exclusif. Mais la valeur doit y être en instillé par l'entrepreneur dans la mesure où il rassemble et alloue les compétences et ressources nécessaires ».

Pour sa part, Fortin<sup>4</sup>, mentionne que « l'entrepreneurship réfère à une mentalité, à une attitude qui pousse l'individu seul ou associé, à démarrer une nouvelle affaire et à prendre les moyens pour réaliser un désir ou un rêve, tout en assumant les risques de L'aventure ».

Selon Venkaraman et Shan<sup>3</sup> : « L'entrepreneuriat est l'étude scientifique du comment, par qui et avec quels effets, les opportunités de création de nouveaux produits et services sont détectées, évaluées et exploitées ».

Gartner<sup>4</sup> a défini l'entrepreneuriat « comme le processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation ».

D'après Fayolle et Fillion<sup>5</sup> « l'entrepreneuriat c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option en solution viable, c'est personne pense a des entreprises quelle pourraient créer

---

<sup>1</sup> Verstraete T. (2000), « Histoire d'entreprise : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris, EMS, p.11.

<sup>2</sup> Hisrich Ret Peters M. « Entrepreneurship : Lancer, élaborer et gérer une entreprise, Economica, Paris, (1991), p.11.

<sup>3</sup> Rajhi N. « Conceptualisation de l'esprit entrepreneurial et identification des facteurs de son développement dans l'enseignement supérieur tunisien », Thèse doctorat en science de gestion, Université de Grenoble, (2011), p.37.

<sup>4</sup> JaziriRaouf « Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat », p.10. voir le lien : <https://hal.inria.fr/hal-00829206v1/document>: visité le 11/06/2019.

<sup>5</sup> *Ibid*, p.10.



prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et lance dans la création et le démarrage d'une entreprise ».

### **1.2. L'entrepreneur :**

La notion de l'entrepreneur fait son entrée dans la théorie économique avec Ricardo Cantillon<sup>6</sup> : cet auteur fournit alors une première conception de la notion. L'auteur est considéré comme le premier à élaborer une théorie de l'entrepreneur. Dans son ouvrage intitulé « *Essai sur la nature de commerce en général*<sup>7</sup> ». Cantillon estime que l'entrepreneur c'est quelqu'un qui sait saisir une opportunité en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques. Cela veut dire que qu'il n'y a aucune garantie de ce qu'il va recevoir d'après sa décision d'entreprendre.

J-Baptiste Say est le deuxième auteur à s'intéresser aux activités de l'entrepreneur. Il est fondamental de préciser que Say est le premier à avoir déterminé les caractéristiques de l'entrepreneur, établissant ainsi son profil, sans en faire le centre de son analyse : il voyait le développement de l'économie par la création d'entreprises.

Dans la pensée de Say<sup>8</sup>, l'entrepreneur doit diriger et organiser, d'une part, et prendre des risques, d'autre part. Ce sont les deux traits les plus caractéristiques de l'activité de l'entrepreneur. Say met l'entrepreneur au centre du processus économique. Selon lui, l'entrepreneur est un agent économique rationnel et dynamique, garantissant véritablement l'équilibre économique.

Schumpeter Josef<sup>9</sup>, qualifié de père fondateur de l'entrepreneuriat, fait évoluer d'une façon importante la compréhension de la fonction entrepreneuriale. Il donne de l'entrepreneur une définition plus restrictive que celle de SAY. L'entrepreneur de Schumpeter est celui qui introduit et conduit l'innovation, celui qui crée une combinaison des facteurs de production

---

<sup>6</sup> Hernandez E-m « l'entrepreneuriat approche théorique », Paris : l'harmattan, (2001), p 14.

<sup>7</sup> Boutillier S, Uzunidis D, « l'entrepreneur : acteur en fonction social » une réflexion à partir de comportement économique et structure social d'André Nicolaï (première édition 1960, réédition 2000)p7.

<sup>8</sup>Tounes A. « *L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept* » n°03-73, (2006), p 6

<sup>9</sup>Schumpeter (1883-1950) l'économiste occupent une place importante dans l'école autrichienne et dans la grande famille, des nouveaux économistes célèbre pour sa théorie du chaos créatif dans l'économie à travers sans livre (la théorie du développement économique), et le premier scientifique à développer la théorie de l'entrepreneuriat

## **Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité***

---

de manière à innover au sein du processus de développement économique<sup>10</sup>. Ce n'est pas le simple créateur d'entreprise mais c'est celui qui apporte une innovation.

D'autres auteurs se sont intéressés par la suite à la notion de l'entrepreneur. Pour McClelland<sup>11</sup>, l'entrepreneur est « *c'est un individualiste qui agit au nom de mobiles personnels. Il définit l'entrepreneur comme quelqu'un qui contrôle une production qu'il ne consomme pas personnellement* ».

Bygrave W<sup>12</sup>, observe que « *les chercheurs se chamaillent sur une définition satisfaisante de la création d'entreprise et suggère que le manque de précision dans la définition du créateur peut contribuer au manque de modèles solides de création d'entreprise. Le terme est utilisé depuis plus de deux siècles, mais nous continuons à le faire évoluer, à le réinterpréter, à réviser sa définition* » et sa définition la plus simple est : « *un entrepreneur est une personne qui identifie une opportunité et crée une organisation pour la suivre jusqu'au bout* ». Il ressort de ce qui précède que concept de l'entrepreneur recouvre différente signification : il est donc *difficile* de trouver une définition unanime, claire et évidente de l'entrepreneur.

A ce propos, Filion<sup>13</sup> l'estime que « *chacun tend à voir et à définir l'entrepreneur à partir des prémisses de sa discipline* ».

### **1.3. Les types de l'entrepreneuriat :**

Il existe autant des types d'entrepreneuriat qu'il y a de types d'entreprises et/ou d'entrepreneurs. Ainsi, nous pouvons avoir l'entrepreneuriat public, l'entrepreneuriat privé, l'entrepreneuriat social, etc.

Si nous prenons les critères comme la légalité, le nombre d'entrepreneurs, la durée de l'activité, le sexe, le statut juridique de l'entrepreneur, nous pouvons classifier l'entrepreneuriat en :

---

<sup>10</sup>Didier.V « *L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs* », (1995), p.2.

<sup>11</sup>Witterwulge R. « *La P.M.E. une entreprise humaine* », Boeck Supérieur, (1998), p32.

<sup>12</sup>El ghazi H. « *Type de manager et pratiques entrepreneuriales en Algérie (secteur – public)*, (2011), p.92.

<sup>13</sup><https://www.erudit.org/fr/revues/ipme/1997-v10-n2-ipme5006372/1009026ar/>

**1.3.1 Entrepreneuriat formel et informel :**

L'entrepreneuriat formel comprend les activités relatives à l'économie formalisée c'est-à-dire les activités autorisées et reconnues par l'Etat alors que l'entrepreneuriat informel est relatif aux activités qui s'exercent dans le noir, non enregistrées par l'Etat. On peut avoir aussi l'entrepreneuriat souterrain, par analogie à l'économie souterraine qui concerne les activités prohibées et illicites.

**1.3.2 Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif :**

L'entrepreneuriat individuel, c'est la volonté d'une personne de se démarquer, d'acquérir plus d'indépendance et de liberté sans qu'intervienne une autorité, explique Régis LABEAUME<sup>14</sup>. Les individus qui empruntent cette voie cherchent à se réaliser sur les plans personnel, professionnel et financier. L'entrepreneuriat individuel correspond en fait au travail indépendant. L'entrepreneuriat collectif ou communautaire est caractérisé par un groupe d'individus qui décèlent un même besoin et qui choisissent d'unir leurs efforts afin de répondre à ce besoin. Dans l'entrepreneuriat collectif, les individus partagent les bénéfices et les risques. Ils ont envie d'entreprendre ensemble et non d'être en concurrence.

**1.3.3 Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable :**

Selon la durée de l'activité, l'entrepreneuriat occasionnel reprend les activités temporaires, journalières... alors que l'entrepreneuriat durable correspond aux activités et surtout les sociétés dont l'exploitation dure longtemps.

**1.3.4 Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin :**

Certaines activités peuvent être exclusivement exercées par les femmes alors que d'autres peuvent être spécifiques aux hommes.

---

<sup>14</sup> Régis LABEAUME, « types d'entrepreneuriat »[en ligne][référence de 30 janvier 2009],disponible sur <http://www.defi.gouv.qc.ca.visité> le 15 mai 2019.

### **1.3.5 Entrepreneuriat privé, entrepreneuriat public et entrepreneuriat social :**

Ici le critère est le statut juridique de l'entreprise. Le privé concerne les entreprises du secteur privé ; le public, les entreprises du secteur public et l'entrepreneuriat social concerne les différentes entreprises du secteur de l'économie sociale.

#### **1.4. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat :**

Dans la littérature, il y a plusieurs caractéristiques de l'entrepreneuriat<sup>15</sup>.

- Il y a un « leader », l'entrepreneur, qui est la force motrice à l'origine des faits économiques ;
- Dans l'esprit de cet entrepreneur il y a une vision de l'avenir qui est préférable à celle de l'état présent ;
- Tout au long d'un processus partiellement conscientisé d'intuitions et de perspicacité qui trouvent leurs racines dans l'expérience, l'entrepreneur développe une vision ainsi qu'une stratégie afin de la mettre en pratique.
- Cette vision est mise en œuvre rapidement et avec enthousiasme par l'entrepreneur. Le travail réalisé peut procurer le sentiment de vivre pleinement ou la satisfaction de rendre service à la société.
- La stratégie est délibérée et la vision d'ensemble est claire en revanche les détails sont malléables, incomplets et émergents.
- Les stratégies entrepreneuriales s'accompagnent souvent de structures simples et centralisées qui répondent rapidement aux directions que donne l'entrepreneur.
- Les stratégies entrepreneuriales tendent à se développer dans des marchés de niche qui ne sont pas pris en compte par les acteurs dominants du marché.

Nous constatons que l'entrepreneur est un visionnaire, un stratège. Etant visionnaire (il doit savoir où il faut aller, ses vues étant plus vastes que la réussite) ; être capable de susciter

---

<sup>15</sup> Emile-Michel HERNANDEZ, « le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », P 31.

l'engagement d'autrui, avoir une évaluation lucide de soi-même, connaître ses forces et ses limites.

## **2. La créativité :**

### **Définition**

Selon le dictionnaire des concepts<sup>16</sup>, la créativité est définie comme tel : « Capacité à imaginer rapidement différentes solutions originales, si l'on est confronté à une situation problème. »

Michel De la Cruz dira dans *Les Arts plastiques à l'école* que la création est le désir de faire, le plaisir de faire. Pour ma part et en restant dans la discipline de l'art, c'est une capacité à extérioriser un fantasme et à le **traduire sur un matériau en utilisant une expression particulière**, notre propre expression. C'est alors la particularité de l'expression, du langage et/ou du thème abordé et/ou du concept qui fait que l'artiste est novateur. La créativité dans l'art se traduit par une multitude de langages particuliers exprimant les pensées des artistes. C'est ce qui expliquera pourquoi l'art est parfois, pour les non-initiés, si difficile d'accès.

#### ➤ **Les objectifs de la créativité :**

L'attention portée à la créativité au sein des institutions conduit en fin de compte à la réalisation de de plusieurs objectifs qui placent ces institutions au sommet et que ces objectifs peuvent être atteints comme suit <sup>17</sup>:

- ✓ La créativité est un facteur clé pour augmenter la production, les produits et les ventes à rythme élevé.
- ✓ La créativité est une incitation essentielle pour soutenir la compétitivité et améliorer les performances des organisations et pour accompagner le développement technologique afin de réaliser l'esprit d'entreprise.

---

<sup>16</sup> RAYNAL F. et RIEUNIER A., *Pédagogie : Dictionnaire des concepts clés*, 5ème édition, Paris, Édition ESF Éditeur.2005.

<sup>17</sup> Audrey Lamblin. *Qu'est-ce que la créativité ? Comment la développer ? Pour quelles finalités ?* Cycle 1. Education. 2012.p 04.

- ✓ La créativité permet d'attirer plus de nouveaux investissements et d'ouvrir de nouveaux marchés.
- ✓ La créativité améliore la qualité des biens et services.
- ✓ La créativité est une norme qui détermine le de degré de progrès fourni par les Etats et les nations.
- ✓ La créativité est devenue l'un des indicateurs importants qui aident beaucoup à déduire ce que les institutions offrent.

### **3. L'innovation :**

#### **➤ Définition**

Les termes innovation<sup>18</sup>, invention et créativité peuvent être présentés comme trois phénomènes indissociables. Peter Drucker (1985) représente l'innovation comme une condition de vie d'une organisation. C'est toujours faire mieux ou différemment avec ce qui existe déjà, soit à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise. Alors que Schumpeter (1939) associait étroitement les deux concepts invention et innovation, en présentant le premier comme initiatrice de la nouveauté et le deuxième comme une finalité possible et souhaitable de l'invention. Enfin Carrier C. et Garand D. J. (1996) stipulent que l'invention et la créativité sont des termes généralement utilisés de façon synonyme. Ils concernent la découverte initiale de nouveaux éléments ou de nouvelles idées qui deviendront possiblement la base d'un processus d'innovation. Certains auteurs considèrent l'innovation comme un processus permanent et en quelque sorte, indissociable à l'acte d'entreprendre, c'est ainsi que Giget M (1994) affirme que « l'innovation est au cœur même de la démarche entrepreneuriale. Le concept d'innovation est en relation directe avec celui d'entreprise, et pratiquement tous les projets d'entreprise reposent à l'origine sur une innovation. » L'innovation est le moteur de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles, pour produire de nouveaux biens ou services, ou encore, pour réorganiser l'entreprise.

---

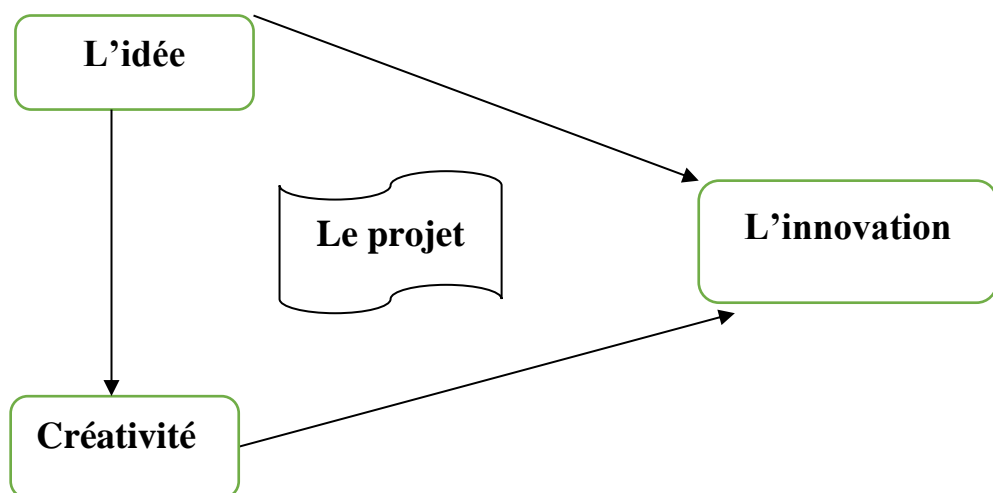
<sup>18</sup> NASROUN Nacéra & Pr BELATTAF Matouk : « L'entrepreneuriat et l'innovation : les facteurs stimulant l'innovation dans les PME du secteur agroalimentaire de Béjaïa », Revues EcoNature N 02 /2015 ,p 07.

➤ **Les catégories d'innovation :**

Schumpeter a classé l'innovation dans cinq catégories<sup>19</sup> :

- ✓ Production de nouveaux produits répondant aux demandes futures.
- ✓ La découverte de nouvelles méthodes de production auparavant inconnues contribuant à réduire les coûts.
- ✓ Trouver un nouveau point de vente pour l'élimination de produits.
- ✓ Découvrez une nouvelle source d'articles initiaux.  
Créer une nouvelle organisation.

**FIGURE N° 01** : La relation entre l'entrepreneuriat, créativité et l'innovation.



Ce que nous avons évoqué précédemment, nous concluons que la créativité et l'innovation sont intégrées dans le projet grâce à l'incitation dans l'organisation et la gestion des ressources disponibles dans le projet et qu'elles sont utilisées de manière optimale, ce qui conduit au développement d'une nouvelle idée et en fait un outil basé sur une nouvelle demande.

---

<sup>19</sup> <http://www.out-the-box.fr/creativite-vs-innovation>. Le lien visité en 11/05/2019.

En effet, il est bien connu que l'innovation, la créativité, et les petites et moyenne entreprise sont le pilier de toute économie prospère et que le risque réside dans l'innovation et l'entrepreneur.

Alors, le manque d'innovation et la créativité conduit inévitablement à la faillite des institutions et parfois à l'effondrement et à la part de marché.

L'innovation et la créativité reste à la fois importantes et efficaces dans le présent et l'avenir si elles sont adoptées par les institutions d'une manière nouvelle, et continue.

## **Section 02 : L'entrepreneuriat féminin :**

### **Définition et notions :**

Le terme entrepreneuriat vient du verbe entreprendre qui, d'après le dictionnaire Universel<sup>20</sup> signifie « se décider à faire une chose et s'engager dans son exécution » et du substantif entreprise qui, d'après le même dictionnaire est « une unité économique de production à but commercial des biens et services ».

Dès lors, l'entrepreneuriat englobe toutes les activités économiques, y compris celles de production, de commercialisation.

Selon Y. GASSE et A. d'AMOURS, l'entrepreneuriat est « l'appropriation des ressources humaines, matérielles et financières dans le but de créer, de développer, et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus<sup>21</sup> ».

Quant à l'adjectif qualificatif féminin, le Dictionnaire Universel renvoie à « ce qui est propre à la femme ou considéré comme tel ».

L'entrepreneuriat féminin est donc cet esprit d'initiative des femmes qui se manifeste de manière prépondérante ; les femmes ont tendance à s'organiser compte tenu des ressources

---

<sup>20</sup> Dictionnaire Universel, 1988 ,P421

<sup>21</sup>Gasse VYON, d'amour Aline , profession entrepreneurs, les éditions transcontinentales Inc. Fondation de l'entrepreneurship, 1993, p 23



disponibles pour satisfaire leurs besoins. NDONGO et OUDRAOGO<sup>22</sup> le définissent comme : « un ensemble d'activités mises sur pieds et gérées par les femmes elles-mêmes indépendamment de la taille de l'entreprise ». L'entrepreneuriat féminin désigne enfin de comptes les activités des femmes qui se prennent en charge, qui s'organisent pour créer des activités économiques rentables dans les secteurs formel et/ou informel. Il s'agit ici, comme le dit G. TCHOUASSI<sup>23</sup> : « de la dynamique féminine qui se manifeste par un esprit de créativité admirable ».

L'entrepreneuriat féminin vise par conséquent l'amélioration des conditions de vie individuelles et collectives, en un mot le développement qui de nos jours connaît une diversité des définitions.

## **1. Différents types des femmes entrepreneures :**

En 1984 distingue trois différents types d'entrepreneures<sup>24</sup> :

- 1.1. L'entrepreneure parrainée :** est considérée comme entrepreneure parrainée toute entrepreneure ayant reçu des conseils de la part d'un parrain ou d'une marraine ou d'un banquier.etc. Qui l'aide se lancer dans son affaire et surtout d'entrer dans son activité.
- 1.2. L'entrepreneure jeune et scolarisée :** est définie comme étant une jeune diplômée pleine de connaissances concernant la gestion ou autre.
- 1.3. L'entrepreneure sociale :** cette entrepreneure est celle qui se lance dans les affaires afin de fuir la solitude et différents problèmes sociaux qu'elle rencontre. Dans ce cas les motivations économiques sont loin d'être principales.

---

<sup>22</sup> Cité par Gasse, YVON, d'amour, op cit,p 315

<sup>23</sup> G TCHOUASSI, limites du fonctionnement du couple Etat/ marché : une analyse exploratoire de l'entrepreneuriat social et solidaire des femmes, ville, 2005, p 52

<sup>24</sup> Safiah ABDERHAMANE KOUNTA « Caractéristiques De l'entrepreneurship Féminin Au Mali » mémoire Présenté à l'université du Québec à Chicoutimi comme exigence partielle de la maîtrise en gestion des organisations, 1997 .p.21.

## **2. L'esprit de l'entreprise chez les femmes :**

Werner Sombart <sup>25</sup> définit l'esprit d'entreprise comme « l'ensemble des qualités psychiques qu'exige l'heureuse réalisation d'une entreprise. La passion de l'argent, l'amour des aventures, l'esprit d'invention, etc. constituent les traits d'esprit d'entreprise». Comme le dit D. LARUE <sup>26</sup> pour dissocier l'entrepreneur du non-entrepreneur, il faut ajouter à l'esprit d'entreprise l'esprit bourgeois lequel se caractérise par la prudence, la circonspection, la raison, le calcul, l'ordre et l'économie. L'entrepreneur idéal se signale d'abord par son esprit d'entreprise. La culture entrepreneuriale n'est pas une création ex Nihilo La création ex Nihilo correspond à des créations par un individu ou un groupe (salarié, chômeur...) d'une entreprise exerçant une activité nouvelle. Cette logique souligne « l'indépendance de la jeune entreprise, le fait que l'initiative est celle de l'entrepreneur et qu'il y a bien quelque chose de nouveau et non la simple continuation d'une activité existante ». Mais peut être une reprise, entreprise technologique, artisanale, etc.

Quant à Albert et Marion<sup>27</sup>, ils considèrent que l'esprit entrepreneurial consiste à « identifier des opportunités et à réunir des ressources suffisantes et de natures différentes pour les transformer en entreprises ».

---

<sup>25</sup> WARNE R sombart 1863-1941 économiste et sociologue allemand chef de « la jeune école historique » du premier quart du XX<sup>e</sup> siècle et une figure de la révolution conservatrice allemand Wikipédia.

<sup>26</sup> D.LARUE et CAILLOT A., Economie d'entreprise coedit. Hachette-licet, Paris, 1984.

<sup>27</sup> Albert. , S. Marion, « ouvrir l'enseignement à l'esprit d'entreprendre », les Echos 19/20 , septembre 1997, p. 34

➤ **La différence entre l'entrepreneuriat féminin et masculin :**

**TABLEAU N° 01 :** La différence entre l'entrepreneuriat féminin et masculin.

<b>Les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin par rapport à l'entrepreneur de l'homme.</b>	<b>Les caractéristiques des institutions qui sont gérées par les femmes par rapport aux hommes</b>	<b>Méthodes de gestion suivies par les femmes par rapport aux hommes</b>
-Moins âgés. -Après une longue période de chômage (mariage, éducation des enfants, etc.) Ou à la suite de problèmes rencontrés au sein des institutions dans lesquelles elle travaillait. -Moins efficace. -Moins d'expérience dans la gestion d'institutions. -Moins d'expérience dans le domaine d'activité. -Moins efficace au niveau financier et contractuel.	-MOINS d'âge et de taille. -concentration de l'activité dans les secteurs à faible croissance. Tels que le commerce de détails et les services. -Il n'y a pas de partenaire (associés). -Plus de succès et de suivi. -Rentabilité et croissance symétrique.	-Préfère la structure organisationnelle horizontale. -Modèle de style flexible. -Encourage la participation. - Partager le pouvoir et l'information avec les autres. -Atteint ses objectifs personnels et sociaux en premier lieu.

**Source :** Khaled gouache Ben Kimja Zahra : l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Juin 2015, P 32

**2.1 Les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin :**

Les femmes ayant des caractéristiques différentes se distinguent des autres femmes, qui peuvent être classées comme suit<sup>28</sup> :

- ✓ Fournir un environnement familial qui les encourage à continuer.
- ✓ La grande capacité de réconcilier sa vie privée avec sa responsabilité dans la direction de l'entrepreneuriat.
- ✓ Flexibilité pour traiter l'élément humain à l'intérieur et à l'extérieur.

<sup>28</sup> Rapport du groupe-conseil sur l'entrepreneuriat féminin, « les défis des entrepreneurs », Québec.2000.p09.

## **Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité***

---

- ✓ Fournit l'esprit d'initiative qui possède la qualité de la recherche d'opportunité et à apporter des ajouts.
- ✓ Créativité, innovation et intérêt à l'avenir.
- ✓ Discrimination et compétences dans le domaine de travail :il est important que les femmes aient le droit de faire confiance à leur capacité et à leur potentiel et qu'elles jouent un rôle important dans lesquels elles sont actives.
- ✓ Posséder la capacité de contrôler et de gérer le temps.
- ✓ Un niveau d'éducation acceptable car l'analphabétisme est un obstacle important à la réalisation de l'objectif et les femmes sont exposées à l'exploitation.
- ✓ Importance des caractéristiques entrepreneuriales dans la décision du dirigeant créateur.<sup>29</sup>
- ✓ Pertinence des interactions entre le comportement entrepreneurial du dirigeant créateur et ses caractéristiques intrinsèques.
- ✓ Positionnement des caractéristiques entrepreneuriales dans les décisions de routine et les choix non courants au regard des représentations que le dirigeant se fait de son contexte d'action.

### **2.2 Les principaux obstacles à l'entrepreneuriat féminin :**

L'entrepreneuriabilité est l'autre moyen de réduire le chômage au niveau macroéconomique. Les contraintes relatives à la formation des sociétés et à la création d'entreprises de manière formelle sont des freins à la promotion de l'esprit d'entreprise et d'initiative. La création d'activités tout comme la création d'entreprises n'est pas évidente, car l'esprit d'entreprise repose toujours sur la conjonction d'un environnement institutionnel favorable, de programmes publics bien conçus et de facteurs culturels propices. Les contraintes peuvent être de plusieurs ordres dont les principales s'expriment tel qu'il suit : les contraintes administratives, les contraintes financières, les contraintes fiscales, les contraintes culturelles<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Gérard A. Kokou DOKOU1 « CARACTÉRISTIQUES ENTREPRENEURIALES ET DÉCISION DU DIRIGEANT-CRÉATEUR D'ENTREPRISE » 2015 P .65

<sup>30</sup> La dynamique entrepreneurial en territoire de lubero, memoire inédit, FSEG,UCG,-butembo, 2008-2009,p 85

Les femmes se trouvent confrontées à des nombreux obstacles relatifs au lancement de leurs activités économiques. Il s'agit principalement des obstacles d'ordre psychologique, socioculturel, professionnel, infrastructurel, juridique et même des obstacles liés au niveau d'instruction des femmes.

### **2.2.1 Les obstacles d'ordre psychologique**

En effet, il arrive que les femmes manquent de confiance en elles ou même qu'elles aient une image négative d'elles. Ce facteur psychologique n'est pas à négliger en ce qui concerne la femme. En plus, les femmes éprouvent des difficultés à concilier leurs rôles familiaux et les contraintes de temps qu'implique l'exercice de l'activité économique.

### **2.2.2 Les obstacles socioculturels**

Au plan socioculturel, des préjugés défavorables à l'égard des femmes obstruent leurs activités. Cet ascendant culturel expliquerait aussi la restriction concernant le choix du secteur d'activité des femmes. A cela, l'on peut ajouter le niveau d'instruction des femmes qui généralement est bas. L'éducation de la jeune fille est empreinte de préjugés. Cet état de choses réduit considérablement les chances des filles et des femmes de suivre une formation professionnelle.

### **2.2.3 Les obstacles d'ordre infrastructurel**

S'agissant des obstacles infrastructurels, l'accès au crédit, à la technologie, aux services d'appui et à l'information est difficile pour les femmes. Les structures d'encadrement existantes semblent très insuffisantes pour l'encadrement de la masse féminine. Il faut aussi signaler ici que le système des transports et des communications est très limité.

### **2.2.4 L'absence d'un environnement incitatif**

Les interventions destinées à promouvoir l'entrepreneuriat féminin n'obtiennent pas de résultats satisfaisants car l'environnement économique n'est pas propice. Il s'agit particulièrement des politiques générales de développement, des politiques fiscales et monétaires et de la législation.

### **2.3 L'entrepreneuriat féminin en Algérie :**

L'Algérie, à l'instar de tous les autres pays du monde, s'est portée à son attention et s'efforce d'aider les femmes à entrer dans le monde de l'entrepreneuriat et à mettre en place ses institutions, en particulier dans la crise économique qu'elle traverse actuellement, et doit diversifier son économie en dehors du secteur des hydrocarbures. Par conséquent, les jeunes hommes et femmes doivent s'engager dans la création d'entreprise et créer des institutions dans différents secteurs.

#### **2.3.1 La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie :**

Les femmes algériennes ont parcouru un long chemin pour s'établir et s'imposer dans divers secteurs, si bien qu'elles ont joué un rôle important et héroïque aux côtés des hommes lors de la révolution de libération et de ce qui a suivi au stade de la construction, ce qui l'a fait évaluer vers un meilleur avenir de stabilité sociale. Les statistiques pour l'année 2017 il y a plus de 2 millions de travailleuse dans 20.6% des 12.2 millions d'utilisateurs et elles sont en augmentation constante, mais quand on retourne au domaine de l'entrepreneuriat, on constate que le pourcentage de femme entrepreneurs est faible par rapport à d'autres pays<sup>31</sup>.

Les femmes algériennes travaillent depuis longtemps dans l'économie informelle. Il n'existe donc que peu de publications traitant directement des femmes entrepreneurs.

En général, l'entrepreneuriat est un phénomène récent en Algérie qui a fait l'objet d'une attention considérable de la part des autorités et des gouvernements algériens, lesquels ont introduit diverses mesures et incitations pour encourager les jeunes hommes et femmes à promouvoir et à développer ce phénomène car ils ont un besoin pressant de réduire le taux de chômage, de sorte que le taux de ce dernier en 2016 représente une hausse terrible, principalement chez les diplômés universitaires et surtout les.

Des études menées par la direction générale du trésor français indiquent que le taux de chômage en Algérie, estimé à 11.7% en 2018, sera de 13.3% en 2018 en raison du ralentissement de l'activité économique, le taux de chômage des jeunes sera estimé à environ

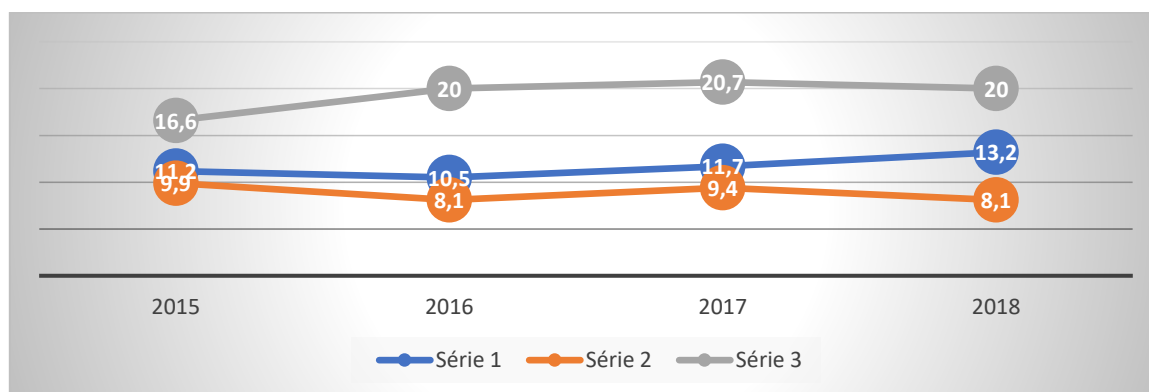
---

<sup>31</sup> <http://www.djazairess.com/alfadjar/356059>.

## Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité*

26% .18% pour les titulaires de certificats d'enseignement supérieur, ce qui confirme que le taux de chômage des femmes reste supérieur de 20% à celui des hommes.

**FIGURE N° 02 :** Le taux de chômage à augmenter de 2015 à 2018.



**La source :** [http : www.radiolgerie.dz/news/ar/article/20160111/64139.html](http://www.radiolgerie.dz/news/ar/article/20160111/64139.html).2016/01/11  
visité le 15 /06/2019.

Nous voyons à travers les chiffres que le chômage et à la hausse, en particulier ces dernières années, nous promettons l'incapacité du secteur public à employer des jeunes, c'est pourquoi le gouvernement algérien fait de son mieux pour sortir de cette crise, et la promotion du secteur des PME ; la maison des entrepreneurs a été créée dans diverses universités nationales pour encourager les étudiants et les encourager à créer des institutions créatives et innovantes, nous considérons cela comme une initiative d'une grande importance car nous avons participé à certaines des formations fournies par la maison de l'entrepreneuriat de Bejaia.

En plus du concours « injazaldjazair » nous avons remarqué des projets précieux et innovants dans diverses disciplines. Qui sont d'un grand intérêt.

Au cours des quatre dernières années, le nombre de femmes entrepreneures a augmenté d'environ 23%, alors même que c'est une modeste augmentation du fait que les femmes algériennes sont de plus en plus attirées par l'esprit d'entreprise.

Selon le centre national du registre du commerce, l'Algérie a recensé 143010 femmes d'affaires fin février en 2017, contre 11646 à la fin de 2016.

Les femmes entrepreneurs algériennes sont aujourd'hui les plus importants piliers du développement économique de l'Algérie est un facteur important de la diversification de l'économie.

#### **2.4 Les petites et moyennes entreprises des femmes en Algérie (statistiques) :**

L'Algérie est un pays en développement qui parie sur les petites et moyennes entreprises pour promouvoir et développer l'économie nationale, en particulier après l'effondrement des prix du pétrole, qui en dépendait davantage dans son économie, et chercher actuellement à établir une stratégie nationale pour la construction du secteur des pme en général et les pme des femmes en particulier, parce que ce secteur n'est plus exclusif aux hommes comme il le faisait auparavant le rôle des femmes entrepreneures dans le développement de l'économie. Ils ont mis en place des institutions innovantes, créatives et importantes dans divers domaines.

##### **❖ Définition des PME 1 :**

Jusqu'à 2001, il n'existe pas une définition officielle décrivant la PME en Algérie et l'Office National des Statistiques (ONS) a pris en considération le critère de l'effectif pour arriver à un classement des entreprises. Il définissait la PME comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes.

En décembre 2001, l'adoption de la loi<sup>2</sup> d'orientation sur la petite et moyenne entreprise a conduit à une définition plus officielle inspirée de la définition adoptée par l'Union Européenne.

- Selon Julien et Morel (1986)<sup>32</sup> : « La PME est un concept flou dont les définitions varient »
- Selon Bucaille et Beauregard (1986)<sup>33</sup> affirment que : « La PME est diversité elle l'est dans son marché, dans ses comportements, dans ses hommes, dans son évolution, dans ses technologies ou dans ses risques. Aucune PME ne ressemble totalement à une autre ».

---

<sup>32</sup> Julien et Morel (1986) in: «wttterwulghe, La PME est une entreprise humaine , Ed , De Boeck , 1998 , p 13"

<sup>33</sup> Colot Olivier « la transmission des PME familiales non cotées :approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprise ». 2007 , p 19.



## Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité*

- Selon Weber (1988) « les entreprises diffèrent par la taille, le métier, la nature du capital (personnel, familial, étranger...) ; mais aussi par le degré d'autonomie (société indépendante, filiale, sous-traitante ...), le rapport à l'économie mondiale (secteur protégé, en expansion ou en déclin,...) à l'origine sociale de son chef, son capital culturel et relationnel, son identité patronale »<sup>34</sup>.
- Selon Wtterwulaghe<sup>35</sup> « pour obéir à des impératifs d'efficacité, la PME est souvent définie au moyen de paramètres quantitatifs tels que chiffre d'affaires, le total bilancaire, le bénéfice ou le plus souvent l'emploi, ceux-ci visent en effet à cerner le critère de la taille ».
- Selon Torres Olivier<sup>36</sup> « les PME sont considérées comme des entreprises aux multiples vertus : adaptabilité, flexibilité, créativité, ambiance de travail conviviale ... »

Aussi, les définitions de la PME peuvent se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés ; d'une part, les définitions se basent sur des critères endogènes à l'entreprise tel que la dimension, le chiffre d'affaire, et d'autre part, celles utilisent les critères exogènes à cette dernière comme le secteur d'activité et la forme juridique.

**TABLEAU N° 02 : définition des établissements selon leur taille et selon la nouvelle loi (2017)**

Taille de l'entreprise	Nombre de travailleurs	Chiffre d'affaire annuel (DA)	Total annuel
Moyenne	50-250	400million-4 milliard	200million-1 milliard
Petite	10-49	Ne dépasser pas 400million	Ne dépasser pas 200million
Très petite	1-9	Moins de 40	Ne dépasser pas 20million

**Source :** de la préparation des deux étudiants sur la base des informations énumérées ci-dessus.

<sup>34</sup> Idem

<sup>35</sup> Wtterwulaghe, La PME une entreprise humaine, Ed, de boeck, 1998, p14.

<sup>36</sup> Torres Olivier «les PME ». Ed, Flammarion, Paris, 1999, P13.

- **Les statistiques :**

Selon nos recherches, nous avons obtenu les statistiques suivantes :

- **Classification des petites et moyennes entreprises (fin du premier trimestre de 2017)**

A la fin du premier trimestre de 2017 et selon les statistiques réalisées par (CASNOS, CNAS) entreprise a atteint 1060289, de sorte que la très petite entreprise (TPE) de manière significative dans le tissu économique, Suivi de la petite entreprise de 2%, puis vient la moyenne entreprise de 0.30%<sup>37</sup>.

**Tableau N° 03 :** classification des petites et moyennes entreprise (fin du premier trimestre de 2017).

<b>Taille de l'entreprise</b>	<b>Nombre de petite et moyenne entreprise</b>	<b>%</b>
Très petite entreprise	1035891	97.7
Petite	21202	2.00
Moyenne	3196	0.30
Total	1060289	100

**Source :** Ministère de l'industrie et des mines, bulletin d'information statistique de la PME, données de 1<sup>er</sup> semestre 2017, N édition novembre. P09.

---

<sup>37</sup> Ministère de l'industrie et des mines, bulletin d'information statistique de la PME, données de 1<sup>er</sup> semestre 2017, N 31, édition novembre 2017.p08.

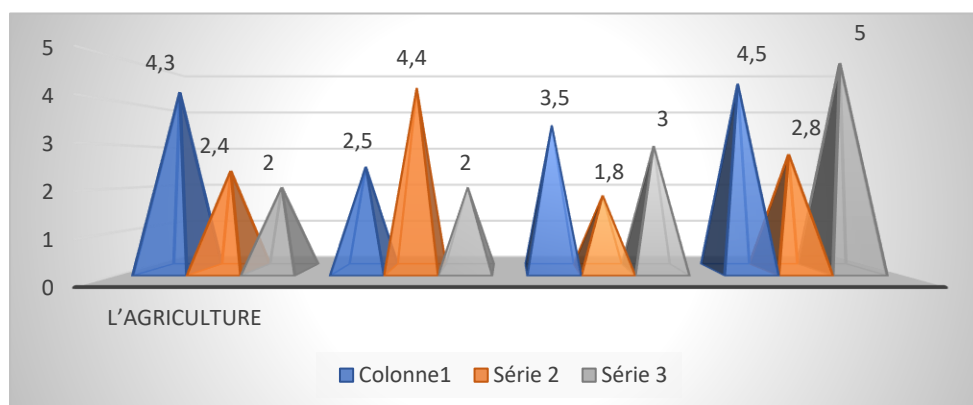
- **La répartition des PME privées par secteur d'activité (extrait de CNAS et CASNOS)**

**TABLEAU N° 04 :** la répartition des PME privées par secteur d'activité  
(extrait de CNAS et CASNOS).

<b>Secteur d'activités</b>	<b>Nombre des PME</b>	<b>Pourcentage%</b>
L'agriculture	6392	0.60%
Hydrocarbures, énergie et minéraux et service connexes	2843	0.27%
Construction, travaux public	177727	16.77%
Industries d'exploitation	92804	8.75%
Services incluant les professions libres	536560	50.62%
Artisanat	243699	22.99%
Total	1060025	100%

**Source :** ministre de l'industrie et des mines. Op.cit.p10.

FIGURE N° 03 : la répartition des PME privées par secteur d'activité.



A partir du tableau et de représentation graphique, nous concluons que le des services est le secteur dominat avec 536560 établissements, ce qui correspond à 50.62% du nombre total de petite et moyenne entreprise, suivi du secteur du commerce de 22.99%, suivi par le secteur des hydrocarbures.

- Les femmes algériennes sont en position de l'entrevue, jour après jour, de sorte que la proportion de femmes des entrepreneurs au cours des dernières années à 23% dans le cas où il s'établissait à 15% en 2016, ce n'était pas plus de 5% en 2011.<sup>38</sup>
- Selon les données du centre national du registre du commerce, l'Algérie comptait fin février 2017, 143010 travailleuses par apport à fin 2012<sup>39</sup>.

Pour l'année 2016 : selon le ministre du commerce, les statistiques que nous avons reçues de la chambre de commerce de l'état de Bejaia sont les suivantes :

<sup>38</sup> Ahmed chawki : l'augmentation de l'entrepreneuriat féminin en algerie à 15%, publié le 08/03/2016 sur le site radio algérienne. <http://radioalgerie.dz/ar/article/20160308/70913.html>.

<sup>39</sup> Blog : salimred environ deux millions de femmes travaillent en Algérie. Publié le 17/03/2016-17:34 sur le site d'éco- Alegria.

➤ **Représentation graphique des données sur les inscriptions personnes inscrites au registre du commerce 2016**

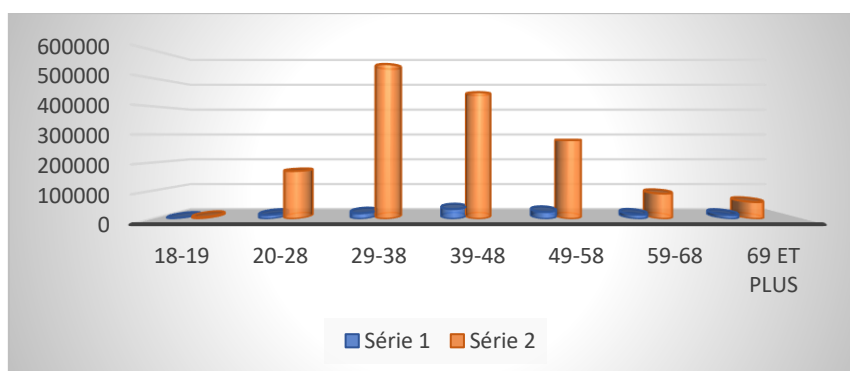
**TABLEAU N° 05** : Représentation graphique des données sur les inscriptions personnes inscrites au registre du commerce 2016.

La nature	Personnes physique	Personnes moral	Pourcentage	Total
Inscription	144276	16202	44.50	160478
Suppression	98583	7715	0.002	106298
Modification	70516	23342	26.03	93858
Réinscription	-	6	29.47	6

**Source** : préparé par les deux étudiants sur la base des informations consignées dans le registre du commerce (indicateurs et statistiques) 2016.P.7-11

➤ **Répartition du nombre de commerçants par âge et par sexe**

**FIGURE N° 04** : répartition du nombre de commerçants par âge et par sexe



**Source** : extrait du centre national d'enregistrement commercial (statistiques et indicateurs2016) p. 46.

## **Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité***

---

Dans cette représentation graphique, nous concluons que l'âge le plus actif chez les femmes se situe entre 39-48ans, par 26.27%, tandis que chez les hommes, l'âge le plus actif est entre 29et38 par 35.47%<sup>40</sup>

En ce qui concerne la catégorie des cadres (gestionnaires) il ressort clairement des statistiques des différents états que les hommes dominant avec 94%.

- **L'agence de soutien et de l'emploi des jeunes ANSEJ :**

Selon les statistiques de l'agence ANSEJ 37578 projets de femmes ont été financés, soit 10% du nombre total, de sorte que les femmes entrepreneurs occupent une place importante dans les activités libre de 45%.

---

<sup>40</sup> Ministère du commerce (registre du commerce) ibid. P.46.

**TABLEAU N° 06** : projets financés pour les femmes du nombre total de secteurs d'activité.

Secteur d'activité	Total projets financé	Nombre de projets financés pour les femmes	Pourcentage de projets financés par des femmes
Agriculture	54147	2525	5%
L'artisanat	42674	7312	17%
Bâtiment travaux publics hydraulique	32543	717	2%
Hydraulique	544	24	4%
L'industrie	24892	3540	14%
La maintenance	9391	160	2%
La pêche	1313	16	1%
Affaires	9699	4337	45%
Les services	106288	17368	16%
Transfert de radiateur	13385	389	3%
Transport de marchandise	56530	709	1%
Transport de passagers	18980	481	3%
Total	370210	37578	100%

**Source** : ministère de l'industrie et des mines. Op.cit.p30

- **Agence nationale de gestion du microcrédit :**

Ce mécanisme est le plus intéressant de la catégorie de femmes, et ce, selon les dernières statistiques publiées sur le site web de l'agence jusqu'à 31/12/2017, indiquant que la plupart des projets financés par l'agence visaient la catégorie des femmes, soit 62.93% contre 37.07% pour les hommes. Le nombre de prêt accordés à des femmes s'élevait à 520561.

**TABLEAU N° 07 : les prêts accordés par sexe**

Le sexe	Nombre de prêts accordés	Pourcentage%
Femmes	520561	62.93%
Hommes	306600	37.07%
Total	827161	100%

**Source :** préparé par les étudiants sur la base d'informations extraites e l'agence ANGEM et publier sur son site officiel. <https://www.angem.dz/ar/article/prets-octroyes/>



- Caisse nationale d'assurance chômage :

**TABLEAU N° 08** : projets financés par des femmes par secteur d'activité.

Secteur d'activité	Total projets financé	Nombre de projets financés pour les femmes
Agriculture	18220	11.84%
L'artisanat	12225	22.36%
Bâtiment travaux publics	8164	2.35%
Hydraulique	325	4.62%
L'industrie	10936	21.70%
La maintenance	807	0.37%
La pêche	419	0.45%
Affaires	884	44.68%
Les services	30379	17.07%
Transport de marchandise	45846	1.52%
Transport de passagers	12192	1.23%
Total	140397	9.90%

**Source** : ministre de l'industrie et des mines. Op.cit.p30

Dans le tableau, nous concluons que les professions libérales, considérées comme du secteur des services, occupent le premier rang des projets financés par l'agence pour les femmes, soit 45%, alors que le maintien et la pêche ont classé les deux derniers respectivement, de 0.37% et 0.45%.

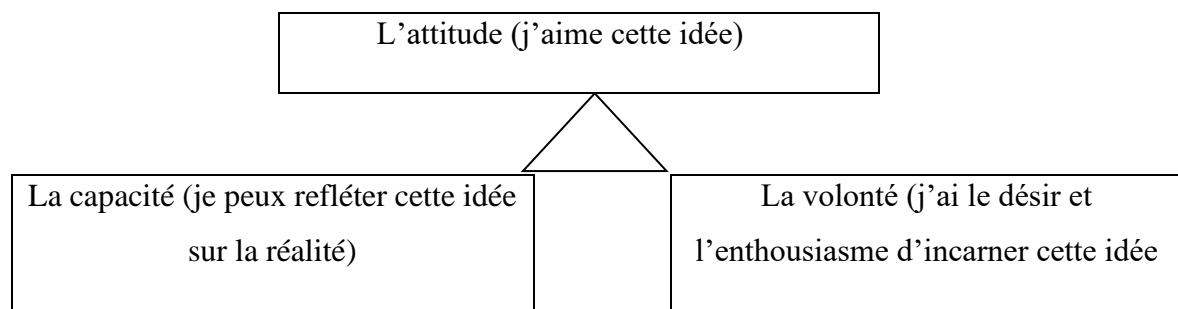
### **Section 03 : Créer un parc d'attraction pour enfants :**

#### **1. L'idée de créer un parc d'attraction antérieur pour enfant :**

Si nous ciblons une idée nouvelle, voire existante, de soin de bonne exécution, d'amélioration continue et de marketing approprié, nous aurons certainement plus de succès que prévu, et nous voyons que le développement de l'idée de devenir une institution ressemble souvent à un arbre géant qui était autrefois la graine du processus de croissance est ce qui a fait grandir jour après jour jusqu'à ce qu'il devienne un géant.

L'idée de créer un parc pour divertir les enfants est apparue après avoir analysé

#### **Triangle choisir la bonne parmi de nombreuses idées :**



Pour la réalisation de notre projet qui est la création d'un parc d'attraction antérieur pour enfants dans le principe fondamental est de réaliser notre ambition et répondre aux besoins de la communauté de Bejaia. Pour cela, il est devenu évident que c'est la bonne idée, après avoir mené des enquêtes et rechercher des entreprises actives dans le même domaine dans la ville de Bejaia n'avait trouvé que deux parcs "ALI VAVA" et "INES PARC", mais ils manquent de jeux. Une fois que nous avons parlé de cette idée à la famille, aux amis et aux enfants, tout le monde l'a appuyée. Tout cela était pour nous une opportunité précieuse à exploiter au plus tôt et à gagner des parts de marché devant de nouveaux concurrents dans la ville.

## **Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité***

---

Après avoir sélectionné notre idée, nous avons posé les questions fondamentales (pourquoi, quoi, qui, ou, quand, comment et combien). Et on a répondu comme suit :

- (Pourquoi) : (pourquoi nous allons créer une institution) pour la réalisation de soi et la création de valeur ajoutée.
- (Quoi) : (l'idée choisie) création d'un parc d'attraction pour enfant.
- (Qui) : (segment cible) les enfants et leurs parents.
- (Ou) : (le lieu de notre organisation) la ville de Bejaia, oued Ghir.
- (Quand) : (le moment où nous concrétiserons notre projet sur le terrain) fin de l'année.
- (Comment) : (plan économique) **business Model**.

En fait, après avoir posé ces questions, tout est devenu clair dans notre projet et il était facile de créer notre institution, qui était autrefois une idée.

- **Résumé de notre projet :**

Parc d'attraction pour enfant « **paradis des enfants** » c'est un vaste espace comprenant un groupe de :

- ✓ Des jeux amusants et divertissants comme : (toboggan, trampoline...etc.)
- ✓ Une collection des jeux éducatifs.
- ✓ Salle de cinéma 3D.
- ✓ Restaurant de luxe.
- ✓ Fasd Food.
- ✓ Jeux d'eau.
- ✓ Piscine à vague.
- ✓ Cafétéria.
- ✓ Bibliothèque.

## **Chapitre I : *Entrepreneuriat entre l'histoire et la réalité***

---

En ce qui concerne les ressources humaines qui fonctionneront dans le parc, nous avons besoin de :

- ✓ Une baby-sitter (nounou).
- ✓ Une nourrice.
- ✓ Une aide à la sécurité pour la sécurité des enfants.

Quant à l'emplacement, il sera à oued Ghir, nous avons choisi ce site pour les nombreux passants ou l'énorme population de la région, la principale incitation à choisir ce site consiste à placer des bus pour différentes villes et village adjacents à la ville de Bejaia à oued Ghir.

Le type de financement qu'avons choisi est un financement trilatéral (de second niveau) avec 28% des crédits ANSEG et 70% par la banque. La contribution personnelle sera 2%.

- **L'importance et les objectifs de notre projet :**

La création du parc « **paradis des enfants** » est un objectif à court et long terme que nous aspirons à atteindre et que nous aspirons à atteindre et que nous souhaitons atteindre. Il est également très important et se reflète dans cette importance dans :

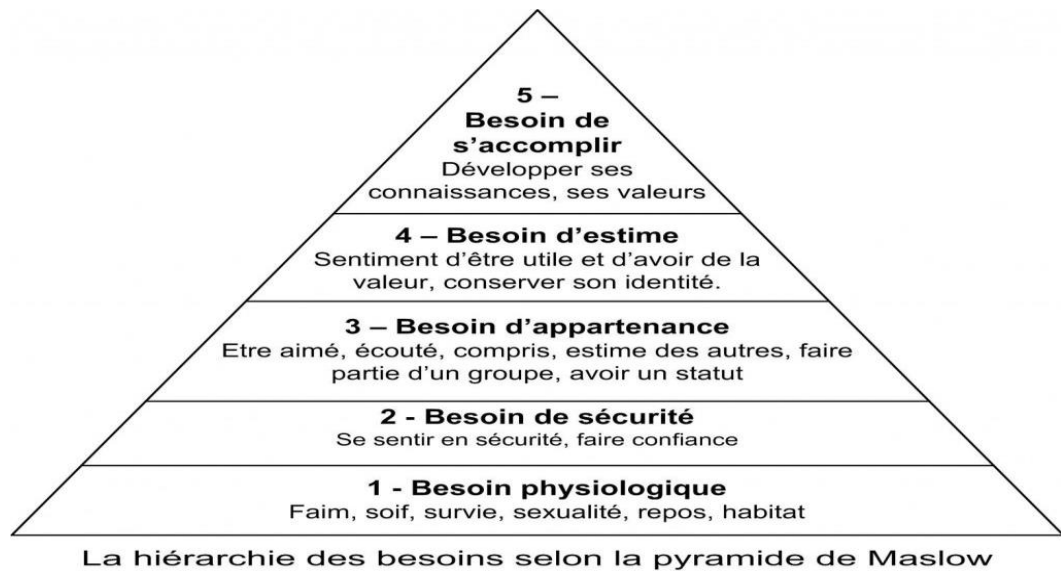
- ✓ Réduire le chômage en créant des opportunités.
- ✓ Fournir des espaces de divertissement pour changer les habitudes quotidiennes.
- ✓ Développé l'économie de Bejaia et renforcer l'économie nationale.
- ✓ L'augmentation de l'entrepreneuriat féminin est ce qui pousse les femmes à entrer dans le monde de l'entrepreneuriat.
- ✓ Réduction des prix afin que le propriétaire de revenus limités puisse visiter le parc.

- **Les objectifs que nous espérons atteindre sont :**

Satisfaire les besoins les plus importants de MASLOW, c'est s'épanouir.

- Propriété et profit.
- Offrir es lieux de divertissement et de shopping pour couvrir la demande à Bejaia parce qu'ils souffrent d'un terrible manque.
- Assurer l'amélioration continue et la qualité de toutes sortes.

**FIGURE N° 05 : Pyramide des besoins MASLOW.**



**Source :**

**Conclusion :**

L'entrepreneuriat n'est pas un phénomène récent, mais une racine enracinée dans l'histoire, mais sa propagation a commencé tardivement, ce qui a été exacerbé au cours de la dernière décennie dans les pays développés et a commencé à s'infiltrer dans les pays en développements, suivi par certains de ces pays dont l'Algérie, qui s'efforce d'encourager et d'inculper sa culture dans les jeunes hommes et femmes surtout les diplômés universitaires ceci afin de créer plus de PME , de réduire le chômage, de diversifier l'économie et de plus dépendre de la source de carburant.

L'idée de notre projet s'incarne dans la création d'un parc d'attraction pour enfants et est considérée comme l'un des futurs modèles d'entrepreneuriat a Bejaia, après avoir expliqué notre idée de notre projet dans le premier chapitre, nous suivrons le deuxième pour étudier le marché et le financement approprié pour notre projet.

# **Chapitre II :**

**étude de marché et**

**analyse financière**

**Introduction :**

Que tout projet, petit ou grand, utilise des ressources et investisse des fonds, il doit étudier le marché en profondeur.

Le succès ou l'échec de tout projet dépend souvent de la précision de l'étude du marché, et il est donc nécessaire d'obtenir les fonds nécessaires pour financer différents projets.

Nos besoins proviennent de différentes sources.

Dans ce chapitre, nous soulignerons l'étude de marché et le financement de notre projet "Parc d'attractions intérieur pour enfants". Alors qu'il comprend deux sections.

Le premier est l'étude de marché de notre projet, qui inclut la réalité des parcs de Bejaia, l'analyse du questionnaire de notre projet et les difficultés que nous avons rencontrées.

Dans la deuxième partie, qui représente le financement approprié pour notre projet, nous discuterons de la structure de soutien que nous avons choisie, du type et de la manière dont le financement est approprié, ainsi que du soutien financier et des privilèges fiscaux associés à cette structure.



## **Section I : étude de marché de notre projet**

### **Introduction :**

Une étude de marché est un travail de collecte et d'analyse d'informations ayant pour but d'identifier les caractéristiques d'un marché. Le terme d'étude de marché recouvre dans la pratique de nombreux types d'études de nature différentes.

L'étude de marché peut se situer sur un plan général et aborder les grandes composantes d'un marché existant (demande, concurrence, produits, environnement, distribution, taille du marché, etc.). Elle peut également se situer dans une logique de projet commercial et viser à mesurer les chances de réussite du lancement d'un nouveau produit et les potentialités de ce futur marché. Enfin, l'étude de marché peut s'effectuer pour valider le potentiel d'un nouveau point de vente.

Dans la démarche de validation d'un projet, l'étude de marché peut porter sur le domaine de l'acceptabilité du produit ou service à travers notamment l'utilisation de données quantitatives ou qualitatives ou être davantage orientée vers la mesure du potentiel d'un marché avec une utilisation de données statistiques relatives aux comportements de consommation et aux données disponibles de géomarketing (études documentaires).

### **1. La réalité des parcs dans la wilaya de Bejaia :**

Pendant les vacances d'été des écoliers, de nombreuses familles préfèrent organiser une journée familiale afin de les réunir et de les divertir. Ils sont toujours à la recherche des meilleurs endroits pour leurs enfants, où parents et enfants peuvent s'amuser sans se soucier de leurs enfants.

La ville de Bejaia, en Algérie est une ville située sur la côte de la Méditerranée Et profitez de l'Etat couvrent végétariens forêts très diverses de pins et d'oliviers ont compétence sur la grange et les autorités nationales de marque internationale de la grange nationale koraya plus de la bande côtière captivant et port de pêche et d'autres commerciaux et classé l'Etat dans le touriste américain le plus visité de la richesse des sites culturels et archéologiques.

Et la côte donnant sur la baie est des services touristiques Belles et prospère pour les villes, où les piscines marinent, plages de sable et de restaurants propres. Le Bejaia des zones touristiques les plus importants en Algérie parce que des lieux de beauté qui sont disponibles là où yama Goraya, tête de carbone, le top of the Apes, roseau ville de Bejaia, l'île de Djerba Bbollymat sur la côte ouest, bien

que la ville de Bejaia est une ville touristique, il souffre d'une grave pénurie dans le secteur des services en général et dans celui du divertissement et des loisirs en particulier, de sorte que nous ne trouvons que quelques parcs qui ne répondent pas aux besoins des citoyens, mais aussi à ceux des clients. C'est la raison pour laquelle de nombreuses personnes se déplacent dans d'autres villes, par exemple dans la ville la plus proche d'Alger, qui compte plus d'un parc « Dream Park » à Mohammedia, « Teri Park », « Parc Manou », « Le parc Aquafortland » à Bordj El Kiffan...etc.

Le Parc ALIVAVA qui se retrouve au centre de Bejaïa, Un endroit calme, sécurisé et surtout propre, qui est le plus grand lieu de rassemblement pour les gens et surtout pour les enfants.

En ce qui concerne nos concurrents en premier lieu, nous trouvons Parc d'attraction a Tifrit (Ines Parc), comme nous le savons et nous le visitons, nous manquons de jeux et la région est étroite et ne dispose pas de protection pour la sécurité des enfants, ce qui oblige les parents à rester avec leurs enfants. Qui plus est, qui n'a pas un bon plan marketing et qui est en fait ce qui nous a encouragés à créer un autre parc d'attractions couvert pour enfants et à être intégré (jeux, protection et propreté ...) et selon nos enquêtes dans ce domaine et les investissements que nous avons réalisés, c'est un domaine très important Il est urgent de développer ce type d'institutions pour attirer de nombreux touristes, locaux ou étrangers, et c'est ce qui développe et épanouit l'économie de l'État et améliore les investissements, puis la prospérité générale de l'économie nationale.

## **2. Étude de marché (terrain) :**

Cette étude est basée sur un questionnaire électronique préparé par Google Drive sur la base du problème général et sur certaines informations concernant les concurrents et utilisant les opinions de nos professeurs dans ce domaine jusqu'à la forme finale du questionnaire.

Notre étude vise à mesurer le succès du projet (un parc d'attraction interne pour enfants) et son acceptation par les citoyens de Bejaia. Sur cette base, notre étude visait un échantillon aléatoire de cette communauté à répondre à notre questionnaire.

### **2.1. Les mesures méthodologiques de notre étude :**

Les procédures méthodologiques jouent un rôle très important et efficace dans le domaine de la recherche scientifique et des études sur le terrain, qui sont les paramètres de l'étude et permettent au chercheur de suivre les étapes de son étude. Plus le chercheur est au courant des domaines de sa

---

recherche et de l'identification de ses outils d'étude correspondant à son sujet et à son examen minutieux pour choisir l'échantillon approprié pour son étude Erreurs méthodologiques. Dans notre étude, nous avons suivi les mesures méthodologiques suivantes :

➤ **Etude d'enquête :**

L'étude d'enquête est la première étape qui aide le chercheur à jeter un premier regard sur son étude de terrain, qui a été la suivante :

- Identifiez l'emplacement du projet et sa faisabilité.
- Identifiez et visitez nos concurrents dans notre ville de Bejaia.
- Identifier les fournisseurs de biens nécessaires à notre projet.
- Déterminer la forme finale du questionnaire pour notre projet.

➤ **La méthodologie suivie :**

Tout chercheur doit savoir choisir l'approche appropriée en la matière, car les résultats de son étude reposent principalement sur la qualité de la méthodologie utilisée. L'approche suivie dans notre étude est descriptive, analytique, statistique et quantitative, en raison de sa pertinence pour la nature de notre sujet.

➤ **Outils d'étude :**

Dans notre étude de marché, nous nous sommes principalement appuyés sur la méthode du questionnaire, car nous l'avons considérée comme une méthode plus cohérente avec notre projet que le style d'observation et d'interview car elle avait été essayée et n'avait pas abouti pour de nombreuses raisons. Notre questionnaire reposait sur tout un ensemble de questions fermées et de questions de l'échelle triangulaire de Likert, à laquelle nous avons ajouté une question ouverte, car nous savons que la réponse aux questions ouvertes est faible.

**REMARQUE :** il y a eu entretien avec des concurrents, des fournisseurs de biens et des membres de l'agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes.

**\*Questionnaire :**

Le questionnaire est une suite de questions standardisées destinées à normaliser et à faciliter le recueil de témoignages. C'est un outil adapté pour recueillir des informations précises auprès d'un

nombre important de participants. Les données recueillies sont facilement quantifiables (excepté lors de questions ouvertes)<sup>41</sup>.

➤ **Les étapes de la préparation de notre questionnaire :**

La période de préparation de notre questionnaire d'étude a été la plus longue de cette recherche et a pris beaucoup de temps, les questions du projet ont été discutées avec notre promotrice et quelques modifications ont été apportées pour obtenir la forme finale du questionnaire.

Notre questionnaire commence par un exposé destiné aux citoyens de la ville de Bejaia, qui explique le type de projet, l'objet des données et leur utilisation à des fins de recherche scientifique et la mesure dans laquelle cette communauté accepte l'idée de notre projet. Au contraire, nous ne pouvons pas incarner notre projet. Notre questionnaire comprenait trois sections :

- **La première section** : Contient des questions sur le projet et les services fournis par notre organisation et les prix qui conviennent à nos clients potentiels.
- **La deuxième section** : Contient des questions sur la vision future de notre projet.
- **La troisième et dernière section** : contient les informations personnelles des clients potentiels.

➤ **Domaines d'étude :**

Les domaines d'étude sont divisés en 4 sections :

- Domaine d'activité : création d'un parc d'attraction intérieur pour enfants.
- La zone spatiale : la ville de Bejaia (Ouaad Ghir).
- Domaine temporel : notre étude de marché est élargie de 21/04/2019 au 20/05/2019.
- Domaine humain : la population de Bejaia.

➤ **Etude de la société et recherche d'échantillons :**

**a. Notre société d'étude :**

Constitué d'un groupe d'individus dans l'état de Bejaia afin que ces individus représentent la communauté de cet État dans son ensemble, nous les ciblons dans divers groupes éducatifs et sociaux et leurs stades d'âge, comprenant les femmes et les hommes. Nous avons donc ciblé les enfants des personnes mariées ayant des enfants de l'un de nos clients existants, puis nous avons été ciblés non

---

<sup>41</sup> Démarches et outils Angeline Aubert-Lotarski – 2007, p 13.

mariés afin de mesurer et de jeter un regard sur notre stratégie future pour notre parc, car le parc sera développé pour différents âges.

**b. Exemple d'étude :**

La sélection de l'échantillon approprié pour l'étude des éléments fondamentaux et importants au début de toute recherche a été identifiée d'une manière qui touche la communauté d'études où la réponse à notre questionnaire était une réponse électronique de 122 habitants de la ville de Bejaia :

- ✚ Le sexe
- ✚ Groupe d'âge pour les enfants de 2ans à 14 ans. Et pour les groupes d'âge pour les jeunes sont âgés de 15 à plus de 35 ans.
- ✚ Catégorie sociales Marié ou non Marié.
- ✚ Catégorie éducative : non éduquées – éduquées.
- ✚ Catégorie de revenue de 10000 à plus de 35000.

**2.2. Analyse du questionnaire de notre projet :**

Nous tenterons d'expliquer les principaux résultats de notre étude de marché dans la wilaya de Bejaia et de relier les principaux résultats obtenus en ce qui concerne le soutien de la communauté de Bejaia à l'idée de notre projet de créer un parc d'attractions pour enfants.

Comme nous l'avons dit précédemment, nous avons inclus le questionnaire de notre projet sur le site Google Drive. Nous y avons répondu de manière aléatoire afin d'obtenir un grand nombre de réponses.

Nous avons donc reçu une réponse de 120 personnes représentant nos clients potentiels. Afin de traiter les données pour les réponses de nos clients, nous avons utilisé les outils statistiques en pourcentages et en fréquences, les résultats étant analysés par Excel.

**2.2.1. Split clients potentiels**

- **Sexe :** Comme nous savons tous que les femmes sont celles qui sont attentives aux enfants dans tout ce qui est plus important que les hommes, il n'est pas nécessaire d'être une mère, mais peut être une sœur, une tante ou une tante ..., et grâce à cette enquête, nous nous sommes assurés que le pourcentage de femmes ayant répondu au questionnaire 57.8% et 42.2% pour les hommes.

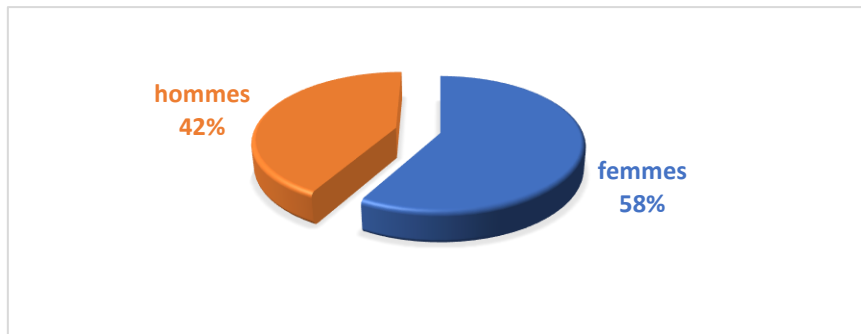
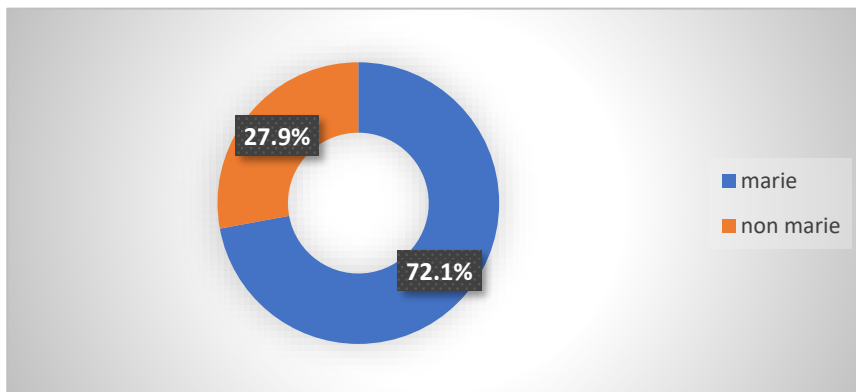


FIGURE N° 06 : Sexe.

Source : extrait des résultats du questionnaire (Excel).

- Statue de famille :** En interprétant le résultat de la situation familiale, nous montrons le nombre de nos clients actuels et futurs. Au sens du nombre d'enfants et de leurs parents, qui représentent la plus forte proportion de 72.1%, soit 88 mariés et enfants. A l'avenir, le nombre de clients potentiels visitant notre parc après l'expansion des différents âges (c.-à-d. Célibataires) est estimé à 34 personnes de 27.9%.

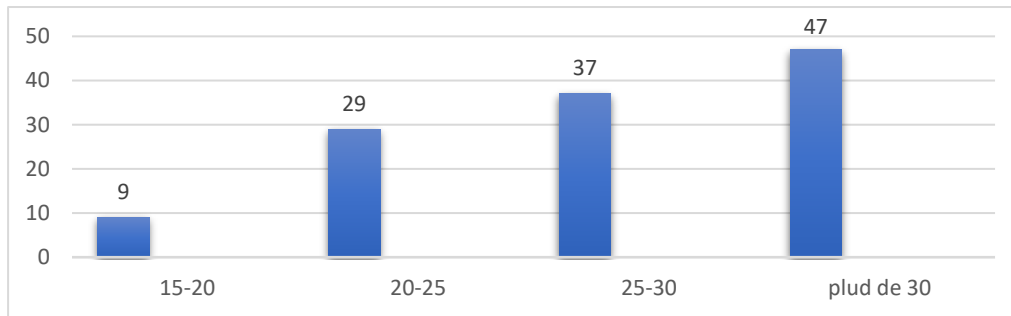
FIGURE N° 07 : statue de famille



Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

- **L'Age :** Nous avons déjà défini l'âge des enfants de 2 à 14 ans, c'est l'âge de nos clients potentiels maintenant. En ce qui concerne l'âge de nos futurs clients, 47 personnes avaient plus de 30 ans, dont 9 âgées de 15 à 20 ans, dont 29 âgées de 20 à 25 ans et enfin 37 âgées de 30 à 35 ans.

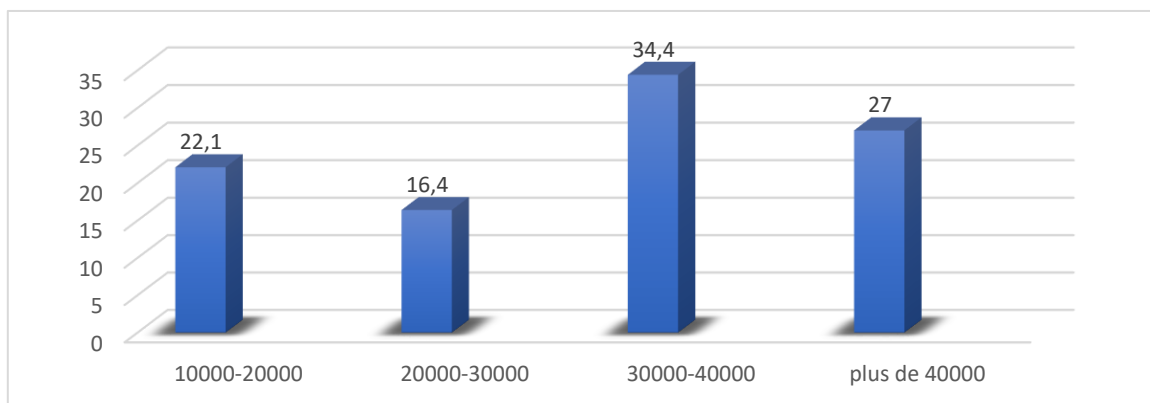
FIGURE N° 08 : l'âge



Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

- **Revenu mensuelle :** Cette enquête nous a permis de connaître le revenu mensuel de nos clients potentiels, dont l'échantillon se situe entre 30 000 et 40 000, pour un revenu mensuel supérieur à 40 000 (33%). Entre 20 000 et 10 000 représentent (1,22%), et finalement 20% de l'échantillon compris entre 20 000 et 30 000 représentent le ratio (4,16%).

FIGURE N° 14 : Revenu mensuel.



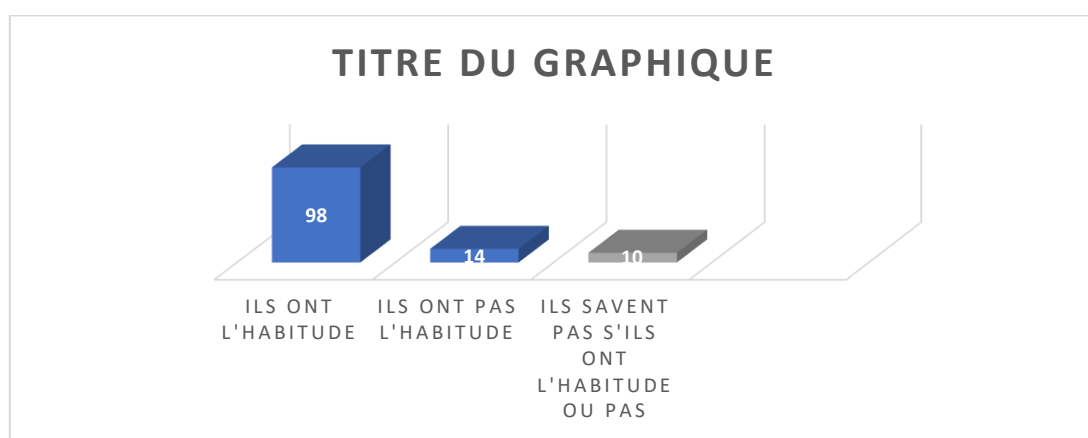
Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

**2.2.2. La culture du divertissement avec nos clients :**

**A. L'habitude d'emmener les enfants aux places de divertissement :**

Selon les résultats obtenus, il semblerait que la plupart de nos clients prennent l'habitude d'emmener leurs enfants à des fins de divertissement, 98 échantillons ayant cette habitude et 14 échantillons n'en ayant pas, ce sont probablement certains des obstacles dont nous parlerons plus tard. 10% de l'échantillon ne savent pas s'ils ont cette habitude.

**FIGURE N° 10 : L'habitude d'emmener les enfants aux places de divertissement.**



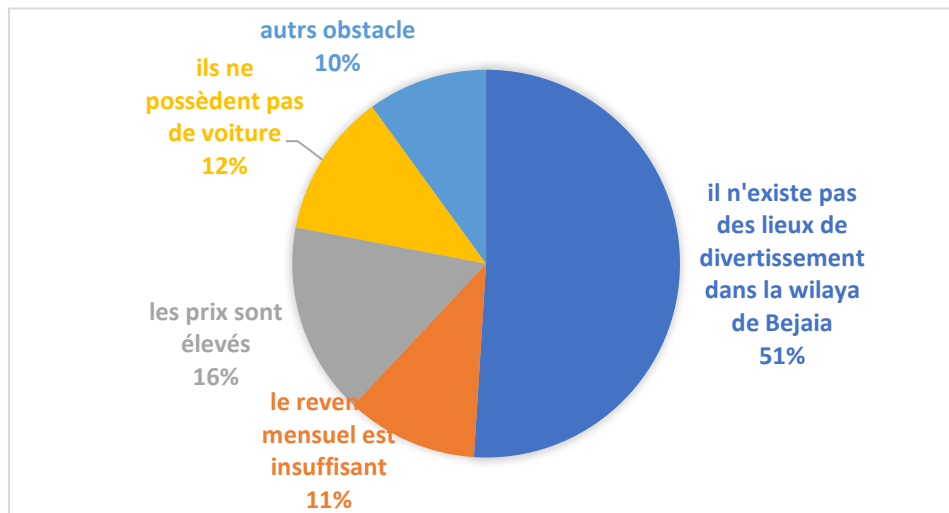
**Source :** extrait de résultat du questionnaire (Excel).

**B. Obstacles empêchant certains d'emmener leurs enfants aux places de divertissement :**

Nombreux sont ceux qui souhaitent faire promener leurs enfants et modifier leurs routines, mais rencontrent des difficultés et des obstacles qui les en empêchent. Les résultats ont été les suivants : 62 échantillons (50.8%) ont indiqué qu'il n'y avait pas de lieux de divertissement et de loisirs dans la ville de Bejaia, et 20 échantillons (16.4%) avaient déclaré que les prix des lieux de divertissement étaient élevés, 14 échantillons (11.5%) ne possèdent pas de voiture, tandis que 12 échantillons (9.8%) présentent d'autres obstacles.



**FIGURE N° 11** : les obstacles qui empêchent certaines d'emmener leurs enfants aux places de divertissement



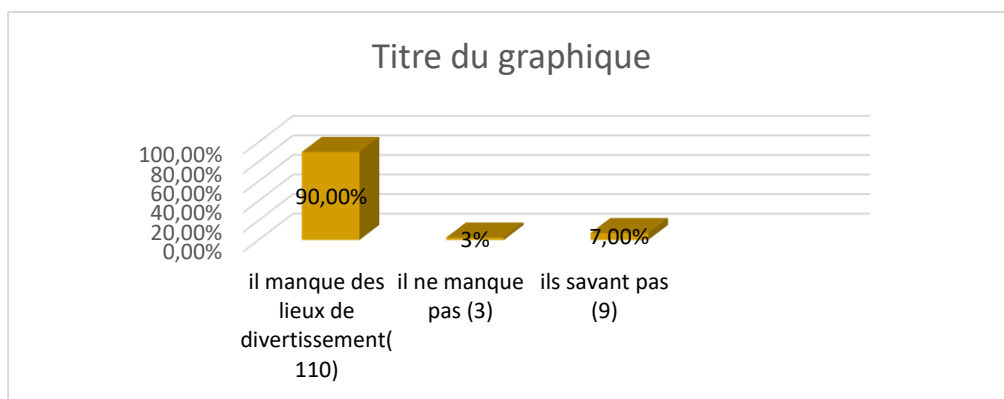
Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel). Oui

**C. Lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia et ses concurrents :**

**1. Manque de lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia :**

Nous constatons que la plupart de nos clients potentiels, 110 personnes (90%), voient dans notre ville un manque des divertissements par contre 3 personnes (2.5%) qui constatent que notre ville ne manque pas de ces lieux, alors que 9 personnes (7.4%) ne savent pas si notre ville manque de ces lieux.

**FIGURE N° 12 :** Manque de lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia.

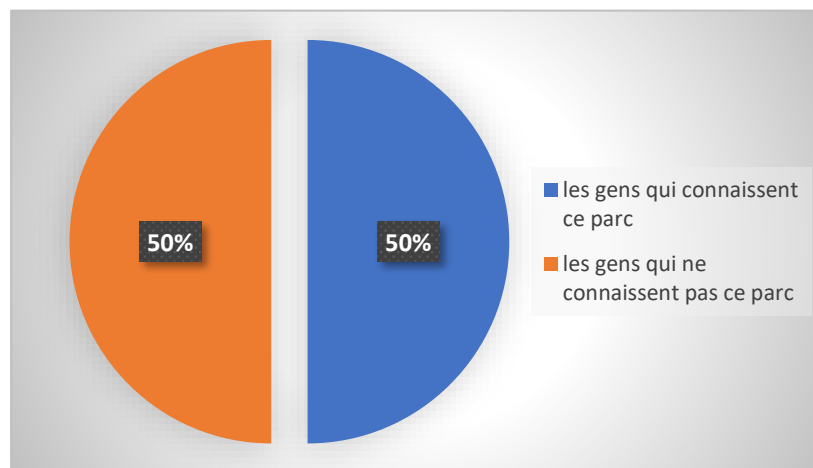


**Source :** extrait de résultat du questionnaire (Excel).

## 2. Les concurrents (Ines parc et Ali vava parc) :

« **Ines parc** » est un parc d'attractions intérieur pour enfants qui fait partie de nos concurrents de notre wilaya mais à travers l'enquête nous montre que 50% ne connaissent pas ce parc. Il y'a aussi le parc Ali vava qui se trouve au centre de Bejaia.

**FIGURE N° 145 : Ines parc.**



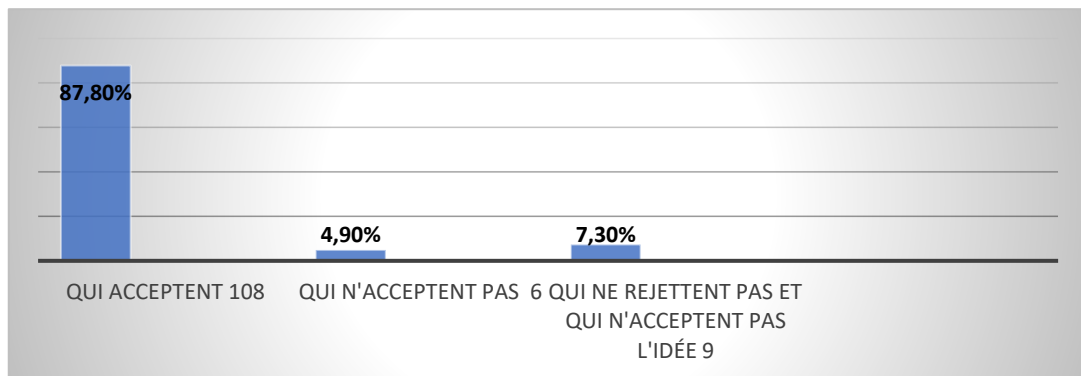
**Source :** extrait de résultat du questionnaire (Excel).

## 3. L'idée de projet « parc d'attraction intérieur pour enfants » :

- **Soutenir l'idée :**

La réponse à cette question tient principalement au fait qu'elle détermine si notre idée est acceptée ou non par les citoyens de la wilaya de Bejaia. Lors de l'analyse de cette question, nous constatons que 108 personnes (87.8%) acceptent notre idée, contre 6 personnes (4.9%) qui ne le soutiennent pas et 9 personnes (7.3%) qui ne soutiennent pas et qui ne rejettent pas notre idée.

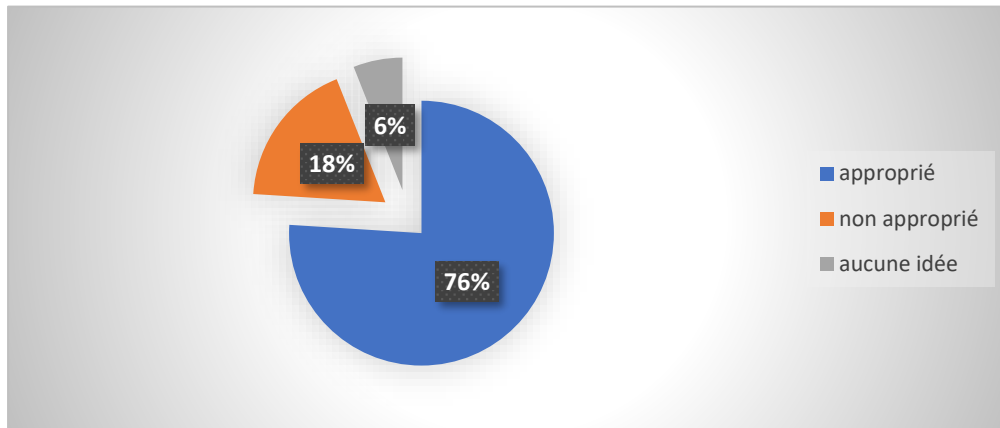
FIGURE N° 14 : Soutenir l'idée.



Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

- Lieu du projet :** Dans notre analyse des réponses de l'échantillon sur l'emplacement du projet, que ce soit approprié ou non, 9,70% des répondants estiment qu'il est approprié, 5% le considèrent comme inapproprié et 18% ne savent pas si l'emplacement est approprié ou non.

FIGURE N° 15 : Lieu du projet.



Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

- **Les perceptions des parents sur le parc qui convient à leurs enfants :**

Seulement 39 personnes ont répondu à cette question. Comme nous l'avons dit précédemment, la réponse à la question ouverte est toujours petite. Parmi les réponses que nous avons reçues de cette question, nous rappelons :

- Certaines veulent que le parc soit magnifique et merveilleux, et a divers jeux pour différents âges.
- Il y a ceux qui veulent le construire près des plages de Bejaia.
- D'autres ont suggéré qu'il y aura une piscine et du sable marin, et ils veulent qu'il soit grand, spacieux et familiale et qu'il possédera un restaurant et une cafétéria.
- Les prix doivent être acceptables.

**4. Les services fournis par notre parc :**

Nous avons introduit une gamme de services qui seront fournis par notre parc et chaque service était unique, d'abord pour l'existence de jeux éducatifs et divertissants La majorité des gens préfèrent leur présence ensemble (87%), contre 8,9% préfèrent les jeux divertissants et (3,3%) préfèrent les jeux éducatifs, (72,4%) préfèrent la présence d'une salle cinéma et une bibliothèque, tandis que 18,9% ne soutiennent ni ne rejettent ce service, tandis que 5,7% le rejettent complètement.

En ce qui concerne la présence d'une cafétéria (86,1%) soutiennent ce service et (2,5%) le rejettent, en échange de (5% 11) ne soutiennent pas et ne rejettent pas ce service. Et 76,2% préfèrent le clown. 78,2% de nos clients potentiels souhaitent réserver le parc pour les anniversaires de leurs enfants à l'intérieur du parc, tandis que (11%) refusent ce service et 10% ne le soutiennent pas ou ne le rejettent pas.

**TABLEAU N° 10** : Les services fournis par notre parc.

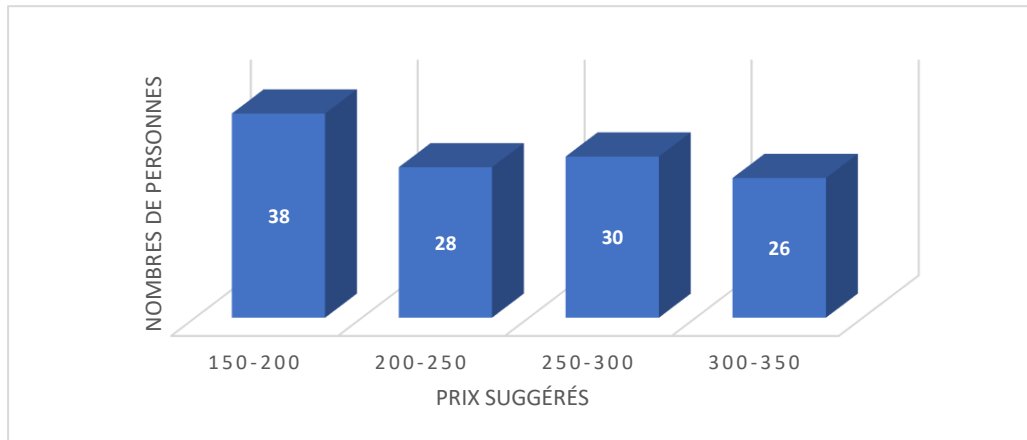
Type de service	Jeux amusants et éducatifs	Bibliothèque et cinéma	Cafétéria	Clown	Salle d'anniversaire
Taux d'acceptation (%)	87.8%	72.4%	86.1%	76.2%	78.2%

**Source :** faite par les deux étudiantes.

**5. Prix suggérés :**

- ❖ **Prix de jeu :** 38 de nos clients potentiels sont en mesure de payer entre 150 et 200 dinars algériens pour entrer dans le parc et y jouer, 30 personnes peuvent payer entre 250 et 300 DA, tandis que 26 à 28 personnes peuvent payer entre 300 et 350 DA et 200 - 250 DA respectivement.

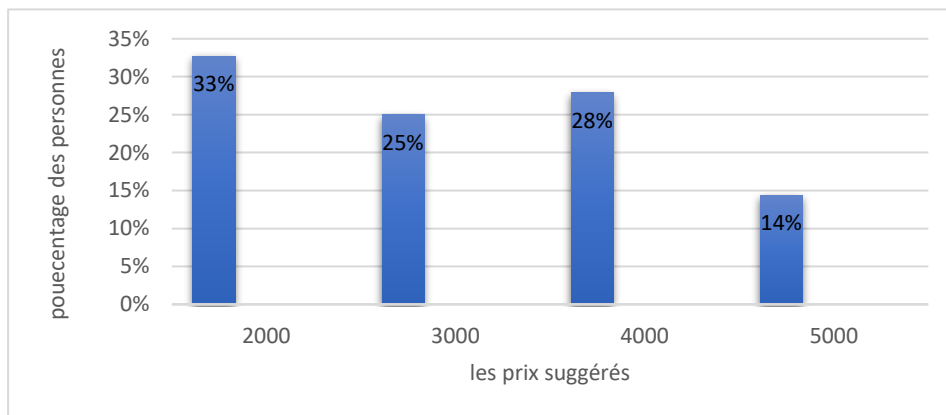
FIGURE N° 16 : Prix suggérés.



Source : extrait de résultat du questionnaire (Excel).

- ❖ **Prix de réservation de parc pour les fêtes d’anniversaire :** 32,7% des gens peuvent payer 2 000 dinars a et (14,4%) peuvent payer 5000 Dinard pour faire leurs anniversaires, alors que 27,9% peuvent en payer 4 000 DA et 25% peuvent en payer 3 000 DA.

FIGURE N° 17 : Prix de réservation pour les anniversaires.

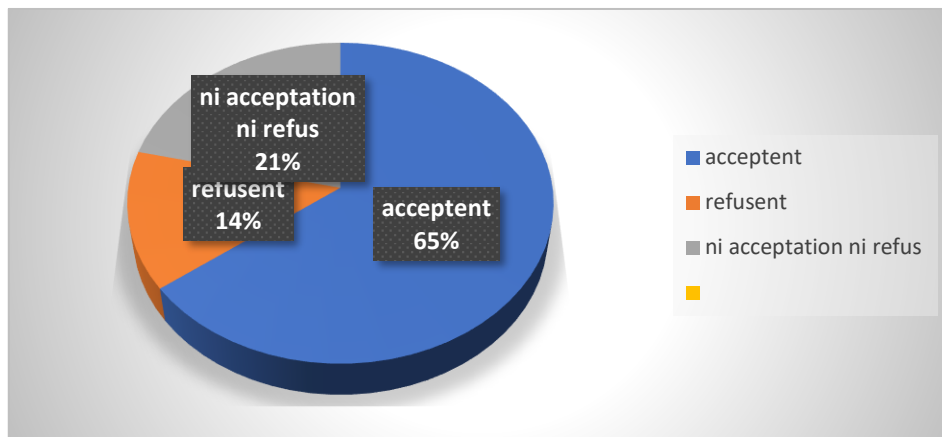


Source : extrait de résultat du dictionnaire (Excel).

## 6. Vision future du parc :

**Transport pour les enfants :** Certains (64,8%) soutiennent cette idée, tandis que 21,3% ne la soutiennent pas ou ne la rejettent pas et 13,9% la rejettent.

**FIGURE N° 18 :** Transport pour les enfants.



**Source :** extrait de résultat du questionnaire (Excel).

### 2.3. Extraction des résultats :

Après avoir collecté et traité les informations de cet échantillon, nous avons été en mesure de comprendre les attitudes et les perspectives de nos clients potentiels concernant notre projet, et nous allons donc présenter les résultats les plus importants que nous avons obtenus lors de l'analyse de notre étude de projet.

- Il s'avère que 98 de nos clients potentiels sont généralement divertis.
- Parmi les difficultés les plus difficiles qui empêchent nos clients d'emmener leurs enfants dans des lieux de divertissement, citons le manque de lieux dans la ville de Bejaia et le fait de se rendre dans d'autres villes pour se divertir leur a coûté cher.
- Avoir un seul concurrent dans la ville est une opportunité précieuse à utiliser dès que possible.
- Nous fournirons les différents services que nous avons identifiés précédemment car la plupart de nos clients soutiennent leur présence.
- En ce qui concerne les prix que nous avons suggérés, nous avons fixé le prix de 200 dinars pour jouer et ceci pour deux heures pour un seul enfant, et nous avons fixé le prix de 2500 dinars pour réserver le parc pour l'établissement de Noël. Ces prix sont choisis en fonction des concurrents et le prix déterminé par la majorité de nos clients potentiels.



- Les clients et les employés ont été amenés avant même la création du parc.

### **3. Difficultés rencontrées dans notre étude de marché :**

Tout chercheur confronté à des difficultés sur le terrain, que ce soit lors d'entretiens ou lors de l'inclusion de questionnaires, rencontre également des obstacles dans leur distribution, ce qui rend son analyse difficile. En fait, notre étude de marché ne nous a pas posé beaucoup de difficultés car la plupart des gens ont interagi avec notre projet et ont mis nos idées en pratique. Nous trouvons quelques difficultés :

- Difficulté de connaître toutes les questions liées au projet.
- Difficulté à organiser et à coordonner les questions.
- Peu de réponses à la question ouverte.
- Les réponses peuvent avoir été aléatoires et inexacts.
- Depuis que nous avons inclus le questionnaire sur le site Web de Google Drive, nous avons confrontés au problème des interruptions d'Internet, qui constitue un grave problème pour la société algérienne.

## **Section 02 : le financement approprié pour notre projet**

Il n'y a pas si longtemps, c'était l'une des difficultés les plus difficiles rencontrées par les porteurs de projets pour trouver les fonds nécessaires au financement de leurs projets, surtout s'ils n'avaient pas d'argent, ce qui les amène souvent à abandonner leurs rêves et leurs aspirations afin de surmonter ce problème difficile et de le promouvoir. Par ailleurs, les autorités algériennes ont mis en place un certain nombre de mécanismes et de structures pour soutenir les porteurs de projets financiers et moraux et les aider à créer leurs institutions, à savoir : l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), L'Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie (ANGEM)\* et Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)\*.

### **1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) en tant que mécanisme de financement de notre projet :**

Le dispositif ANSEJ est l'un des dispositifs adoptés par l'Etat pour réduire le taux de chômage des jeunes âgés de moins de 40 ans, et qui a connu une forte évaluation dans la société algérienne. Dans cette section nous allons présenter d'une façon détaillée l'organisme de l'agence national de soutien à l'emploi des jeunes.

#### **➤ Définition :**

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes est une institution à caractère public, créée en 1996, dispose de 53 antennes et 750 agents. De microentreprises et de microcrédits destinés aux jeunes de 19 à 35 ans (étendue à 40 ans) qualifiés ou chômeurs (octroi de crédit sans intérêt et de prêt bonifiés, conseils et accompagnements gratuits) Elle est une institution qui se développe et s'adapte de jour en jour aux nouvelles exigences économiques de l'heure et aux besoins en accompagnement des jeunes promoteurs d'où elle a connue plusieurs réformes et réaménagements, notamment vers les années : fin 2003 et 2008 et complétée par les dernières mesures arrêtées en mois de mars 2011. L'ANSEJ se charge de réunir toutes les conditions nécessaires à la réussite des projets notamment la viabilité, la rentabilité, les conseils et l'accompagnement du projet, les garanties susceptibles de mettre l'organisme bancaire chargé de financier en confiance, elle offre aux jeunes promoteurs des avantages fiscaux et parafiscaux conformes à la législation et la réglementation. En 15 ans (depuis le lancement

du dispositif en 31 décembre 1013) l'ANSEJ a permis la création de 11034 entreprises et 29072 emplois créés<sup>42</sup>.

**- L'ANSEJ a pour objectifs :**

La micro entreprise apparait comme un type d'opération qui veut s'impliquer de manière simple dans l'animation et le développement local, du fait des coûts d'investissement réduit, de l'éventail de créneaux à investir d'une part, et des emplois durables directs qui peuvent être générés d'autre part. L'ANSEJ constitue une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage par l'État à travers la fixation de deux objectifs principaux<sup>43</sup>:

- Le premier consiste à favoriser la création d'activités des biens services par de jeunes promoteurs (à l'exclusion des activités commerciales)
- La seconde est d'encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

**1.1. Prestations Proposées par l'ANSEJ :**

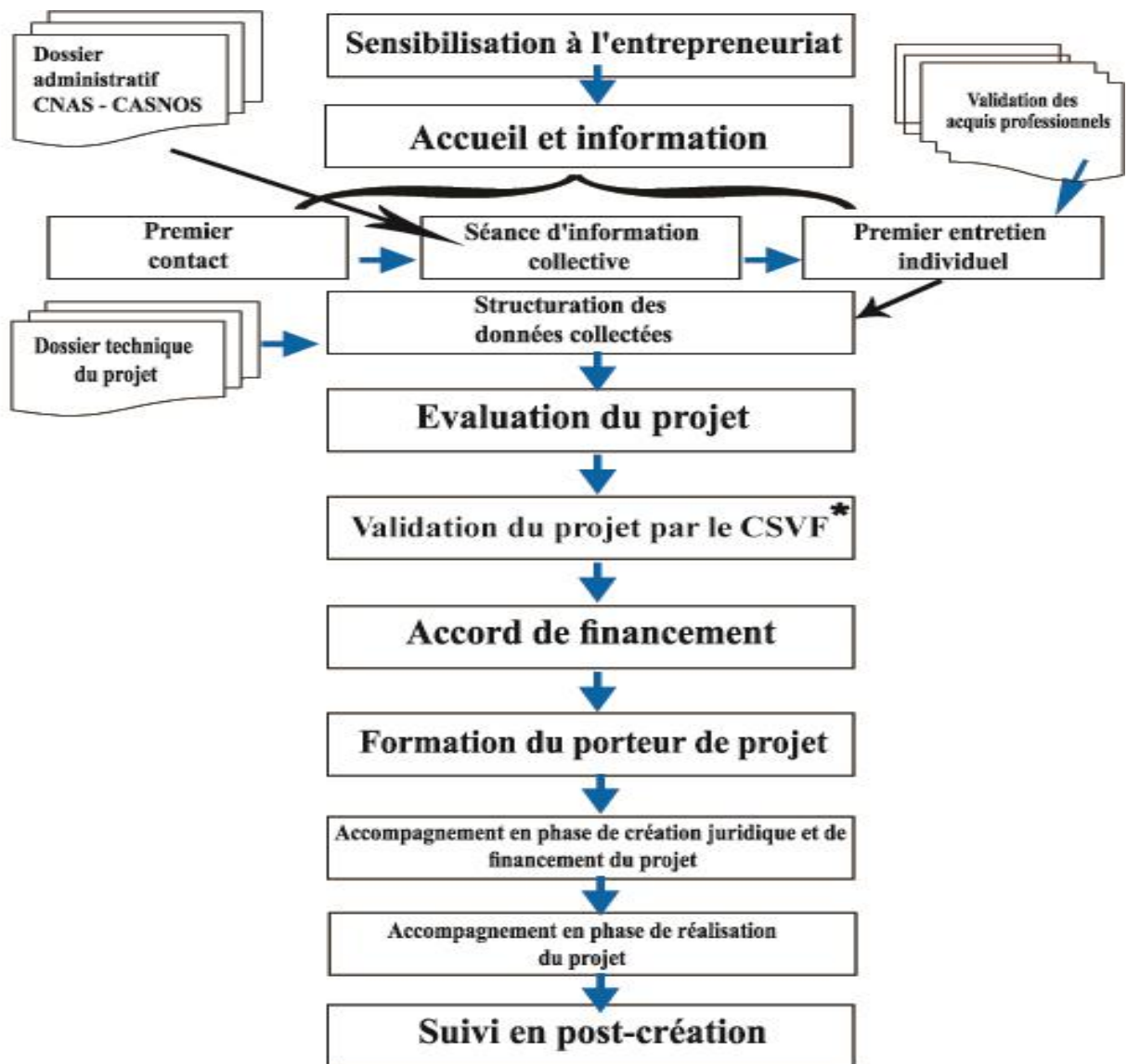
Ces prestations s'étalent sur toutes les étapes de formulation et de lancement du projet. Elles sont assurées par des équipes d'accompagnateurs à partir des antennes ou annexes réparties à travers les 48 wilayas du pays. Au stade de la formulation du projet, l'information, l'orientation et le conseil sont prodigués pour déboucher sur la formulation du projet sous la forme d'un business plan (ou étude technico-économique), qui est soumis à la validation d'un Comité de sélection, de validation et de financement des projets (CSVF), chargé de se prononcer sur l'éligibilité du projet. Après la validation du projet, et préalablement à la mise en place du financement, le candidat doit choisir la forme juridique de sa future entreprise, compléter son dossier de financement et bénéficier obligatoirement d'une formation aux techniques de gestion d'entreprise. Au stade de son entrée en exploitation et de sa montée en puissance, le projet fait l'objet d'un appui en termes de suivi. Des visites régulières sont effectuées pour appuyer la familiarisation des nouveaux entrepreneurs au monde de l'entreprise, pour leur offrir des conseils utiles, opérationnels et fonctionnels, à même d'augmenter leurs chances de réussite.

---

<sup>42</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz), visité le 11/06/2019.

<sup>43</sup> Recueil des textes législatifs et réglementaires « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », novembre 2011 et guide de création de la micro-entreprise et information rapportées au niveau de l'ANSEJ Bejaia.

- ❖ **Raisons de notre sélection de cette agence :** Nous avons choisi cette agence car ses conditions correspondent mieux à nos caractéristiques qu'à d'autres :
- Nous avons 25 ans, entre 19 et 35 ans, c'est l'âge de cette agence.
  - Nous avons une licence en management et on prépare un master 2 en entrepreneuriat. Cette spécialisation est considérée comme la clé du début de tout projet.
  - Nous avons une idée de projet et c'est la condition la plus importante de l'agence.
  - Le coût de notre projet ne dépasse pas dix millions de dinars.
  - Les prêts sont fournis sans intérêt.



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

## 2. L'accompagnement au sein de l'ANSEJ :

L'accompagnement s'inscrit au cœur de la mission de l'ANSEJ, il faut dire que les avantages du dispositif proposé par l'ANSEJ, auront que peu d'effet sur la dynamique de création de l'entreprise si le processus d'accompagnements fait défaut.

En d'autres termes, l'accompagnateur se voit attribuer une responsabilité sociale qui est de former une société d'entrepreneurs contribuant à la régénération et au développement du tissu économique.

A cet effet, nous avons choisi de définir le processus de création d'entreprise par l'accompagnement, ainsi de présenter les objectifs auxquels l'accompagnateur doit se tenir, et des tâches à exécuter, dans un autre (dans le prochain chapitre) une étude pratique sera réalisée afin d'évaluer la mise en œuvre du processus en question.

- ❖ **Le rôle de l'ANSEJ** : Le but de l'ANSEJ est de créer des entreprises qui sont économiquement viables et socialement utiles, dans ce cas l'agence est chargée de <sup>44</sup>:
- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement
  - - Gérer, conformément à la réglementation en vigueur les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts dans la limite des enveloppes mises à disposition par le ministre chargé de l'emploi
  - - Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissements financiers, les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus (exonération des impôts bonification des intérêts...)
  - - Encourager toute autres formes d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activité.

---

<sup>44</sup> Article 6, disposition relatives à l'ANSEJ recueil des textes législatifs et réglementaires ; disposition de soutien à l'emploi des jeunes, 2004, p29.

**3. Les ressources et les dépenses du dispositif ANSEJ :**

Cette agence comme toute agence a ses propres ressources qu'elle rassemble de l'extérieur et ses propres dépenses qu'elle engage en vue d'assurer un financement aux microentreprises. Selon l'article 60 de la loi n°03-22 du 28 décembre 2003 portant loi de finance pour 2004, les recettes et dépenses de l'agence sont :

**3.1. Les ressources :**

- Les aides qui viennent du fond national de soutien à l'emploi des jeunes ;
- Les produits de placement éventuel des fonds ainsi que les produits de remboursement de prêts non rémunérés consenti aux jeunes promoteurs ;
- Les contributions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités.

**3.2. Les dépenses :**

- Des dépenses d'immobilisations
- Des dépenses liées à la réalisation de l'objet :
  - Le financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes.
  - Des prêts non rémunérés octroyés aux jeunes promoteurs dans le but d'augmenter le niveau de leur fond propre pour qu'ils soient éligibles au prêt bancaire ainsi que les garanties délivrées aux banques et aux établissements financiers.
  - Les frais liés à la gestion des programmes et sur action visés au fonctionnement de l'organisme national.
  - Prise en charge des études, expertises et action de formation réalisée ou sollicitée par l'ANSEJ.

#### 4. La structure Financière de cette agence et le type de financement approprié à notre projet :

##### 4.1. La structure Financière de cette agence :

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ le financement triangulaire et le financement mixte<sup>45</sup> :

- **Le financement triangulaire :**

Cette formule exige de jeune promoteur de verser un apport personnel qui reste élevé sachant que le montant de SMIG algérienne est de 15000 au qu'il s'ajoute le prêt sans intérêt de l'ANSEJ, et un crédit bancaire que le promoteur n'a plus l'inconvénient des démarches longues fatigant auprès de la banque depuis 2008, car l'ANSEJ s'occupe de la reprise dans le CLEF auprès des représentants des banques, ils financent 99% des projets de l'antenne mais après 2010 elle finance tous les projets car les banques ne peuvent pas rejeter un projet que l'ANSEJ a accordé une attestation d'éligibilité. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

**Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 5 000 000 DA

**TABLEAU N° 11** : Niveau 01 de financement triangulaire.

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

**Niveau 2** : le montant d'investissement de 5 000 000 DA à 10 000 000 DA

**TABLEAU N° 12** : Niveau 02 de financement triangulaire.

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

<sup>45</sup> Guide de l'ANSEJ « Guide de création de la micro-entreprise » ; 2013, p 6.



**4.2. Le financement mixte :**

En plus de l'apport personnel du promoteur, l'investissement est complété uniquement avec l'aide de l'ANSEJ par un prêt sans intérêt. La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux

**Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 5 000 000 DA

**TABLEAU N° 13** : Niveau 01 de financement mixte.

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

**Niveau 2** : le montant d'investissement est de 5 000 000 DA à 10 000 000 DA

**TABLEAU N° 14** : Niveau 02 de financement mixte.

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

➤ **Le type de financement approprié à notre projet :**

Nous avons choisi un financement triangulaire parce que nous sommes étudiants et que nous n'avons pas l'argent pour choisir un financement bilatéral. Et comme le coût de notre projet a dépassé 5 000 000 Dinard, l'autorisation de financement appropriée pour nous est le financement triangulaire du deuxième niveau. Ce sera comme suit :

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

**Remarque** : Nous allons voir plus de détaille sur L'ENSEJ dans la liste des annexes (évolution des indicateurs physiques, évolution des projets financés, impact emplois, projets financés par secteur d'activité, projets financés par niveau d'instruction, projets financés au profit des femmes).

**Conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons conclu que l'étude de marché est l'objet principal de tout projet, qui nous a permis de savoir dans quelle mesure la communauté de Bejaia acceptait l'idée de notre projet et d'identifier nos clients et concurrents potentiels ainsi que les fournisseurs des biens dont il avait besoin. Cela nous a également permis de connaître la part de marché de notre projet sur le marché du divertissement à Bejaia.

En ce qui concerne le financement des besoins de notre projet, nous avons choisi l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (l'ANSEJ) pour financer notre projet en raison des privilèges et du soutien qu'elle procure.

Le financement sera financé par un financement triangulaire de niveau 2. Après avoir examiné dans ce chapitre l'étude de marché et le financement approprié pour notre projet, nous expliquerons dans le chapitre suivant les étapes de la création de notre institution (paradis des enfants) par la préparation du plan d'affaire.

# **Chapitre III : Plan**

## **d'affaire d'organisation**

### **« paradis des enfants »**

**Introduction :**

Le plan d'affaires est-il l'une des étapes les plus importants débuts d'un projet, de sorte que l'investisseur doit prendre le temps de développer le plan d'affaires approprié à son activité, s'il ne fait pas une étude complète sur la manière de travailler, il devra inévitablement faire face à de multiples difficultés et problèmes de financement.

C'est également un moyen de communication entre les institutions financées et l'investisseur, leur permettant d'évaluer les risques encourus lors de leur implication dans le projet.

Dans ce chapitre, nous discuterons du business plan de notre institution « paradis des enfants » afin d'aborder trois sujets : le premier concerne l'introduction de l'institution que nous allons créer, le second concerne l'étude marketing et le troisième et le dernier est l'étude technique et de l'analyse financière.

## **Section 01 : présentation de notre organisation « paradis des enfants »**

### **Introduction :**

Le divertissement et le loisir sont parmi les domaines stratégiques les plus importants du secteur des services qui soutiennent la structure économique de tout pays, il est aussi nécessaire dans la vie, en particulier chez les enfants, promouvoir la conscience de soi, de supprimer la fatigue, de changer les habitudes quotidiennes et ainsi d'atteindre un équilibre physique, mental et psychologique. En raison de la grande importance de ce secteur, nous ne constatons que la plupart des pays européens y sont très intéressés, contrairement à l'Algérie, qui n'a pas fait attention à ce secteur au cours des dernières années. C'est pourquoi nous avons décidé de créer notre organisation dans ce secteur et domaine.

### **1. Les caractéristiques du parc :**

L'idée de créer un parc pour divertir les enfants est venue après l'analyse de nombreuses idées, ainsi que notre amour pour le domaine du divertissement, la forte motivation qui nous a incités à adhérer à nos idées a été suscitée par la réaction positive de parents et amis, ainsi que par les enseignants, qui ont tous accueilli favorablement cette idée. En revanche, bien que la ville de Bejaia soit un attrait touristique attrayant, elle souffre d'une grave pénurie dans cette région. À partir de là, il fallait déterminer l'idée et le design à incarner sur le terrain dans la ville de Bejaia.

Nous avons lancé la planification stratégie afin de créer notre entreprise dès que c'est une opportunité précieuse que nous devons exploiter avant qu'il ne soit trop tard, afin d'expliquer notre projet et de fournir notre entreprise aux institutions de financement et aux fournisseurs, nous avons préparé la fiche suivante qui présente les différentes caractéristiques de notre organisation.

FIGURE N° 19 : Les différentes caractéristiques de notre organisation.

Un projet social divertissant amusant et récréatif	Parc d'attraction couvert pour enfants
La forme juridique	Société à responsabilité limitée
Le nom commercial	Paradis des enfants
L'adresse	Ouadghir Bejaia
Téléphone	0551179490/ 034376519
Adresse mail	Paradisdesenfants06@gmail.com
Facebook	Paradis des enfants
Segment cible	Les Enfant et les parent
Nombre d'emploi créé	07 postes
Capital primaire	8563254.52 DA
Source de capital	ENSEG et banque
Le propriétaire du projet	Les deux entrepreneurs : HADDADI Siham, TIGRINE Soraya

## **2. Les services fournis par notre organisation et ses départements :**

### **2.1. Les services fournis par notre organisation :**

Pour attirer des clients dans notre organisation, cela se fait uniquement en fournissant des services de haute qualité qui répondent aux exigences et aux souhaits des clients :

L'existence de divers jeux divertissants et éducatifs ainsi que la présentation de dessins animés à travers un cinéma en trois dimensions et le film présenté sont choisis par la majorité, nous fournirons aux enfants des livres et des histoires variés, des repas légers et des boissons pour les enfants et les parents, ainsi que des réservations du parc pour des fêtes d'anniversaires ou des événements réussis avec diverses fournitures. Et fournissez un **CLOWN** à la fin de chaque semaine et lors des fêtes, et nous fournirons notre service **WIFI** du parc afin d'attirer les parents à passer plus de temps dans notre parc.

Le service qui n'est pas moins important que les services précédents consiste à protéger et à assurer la sécurité des enfants pendant les jeux, en particulier les enfants que leurs parents laisseront dans le parc.

### **2.2. Les sections de notre institution :**

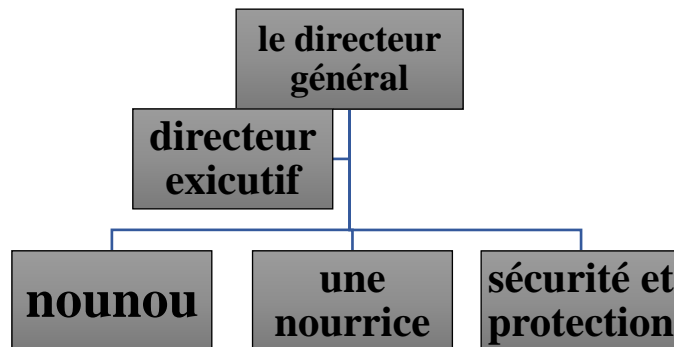
Notre parc est divisé en sections suivantes :

- Bureau d'accueil.
- Section principale : c'est un endroit très spacieux où il existe une gamme de jeux divertissants tels que (**méga liner, trampoline et toboggan**) , et éducatif pour les enfants comme (**kit psychomotricité**), cette section comprend également une cafétéria.
- Salle de la bibliothèque.
- Une salle cinéma.
- Au sous-sol : il y aura un terrain de football, un terrain de basket et d'autres jeux.

### 3. La structure organisationnelle de notre organisation et sa forme juridique :

#### 3.1. La structure organisationnelle de notre organisation :

FIGURE N° 20 : La structure organisationnelle de notre organisation "Paradis Des Enfants"



Cette structure sera au début de l'activité de l'entreprise, mais elle changera après un certain temps après l'expansion de l'activité et parce que nous sommes toujours au début de la route, nous n'avons pas besoin de beaucoup de ces travailleurs d'un côté et de l'autre pour réduire les coûts.

Directeur général et directeur exécutif : sont les deux compagnons de la fondation et ses deux superviseurs, qui supervisent tous les membres de l'organisation et dont les tâches sont les suivantes :

- Sélection des travailleurs et de la nature de leur travail.
- Payer tous les frais et dépenses.
- Prendre des décisions liées à la gouvernance.
- Et en vertu de leur spécialisation, un contractant assumera alors toutes les fonctions liées à la comptabilité, au marketing et à la publicité dans le parc.
- Et sont ceux qui accueillent les enfants et leurs parents et supervisent les différents services du parc.
- Le travail se fera par le biais de consultations et d'un dialogue avec divers membres du personnel.

#### 3.2. La forme juridique de l'entreprise :

Une fois que le porteur de projet a terminé les premières étapes de la création de son entreprise (l'idée + étude de marché), il doit choisir et déterminer la forme juridique appropriée pour l'activité de son entreprise.



**A. Définition de la société à responsabilité limitée :**

La société à responsabilité limitée (SARL) est une société commerciale dans laquelle la responsabilité financière des associés est limitée au montant de leurs apports respectifs. Elle est aussi la forme la plus simple de société.

**B. Les caractéristiques d'une SARL :**

La SARL se distingue des autres formes de sociétés sur plusieurs aspects. En effet :

- Elle doit être composée d'au moins 2 associés et au maximum de 100
- La responsabilité de chaque associé est limitée à ses apports. Cela signifie qu'en cas de dette, la responsabilité de l'associé ne peut être engagée que pour la valeur de son apport au capital.
- Chaque année, une assemblée générale doit être obligatoirement tenue
- Le gérant est responsable pour ses fautes de gestion, pénalement et civilement.
- La cession de la SARL se fait par cession des parts sociales.

**C. Les avantages de la SARL :**

La SARL présente de nombreux avantages :

- Les associés ont la liberté de fixer dans les statuts le capital de leur société
- Les associés d'une SARL peuvent insérer dans les statuts une clause de variabilité du capital. Cette clause leur permettra d'augmenter ou de diminuer le capital de la société sans formalité compliquée
- Les associés peuvent décider d'organiser leur société en fonction des circonstances et de la taille de leur projet. Par exemple, une SARL peut avoir plusieurs dirigeants, le conjoint peut être un associé
- Le gérant minoritaire pourra être un salarié
- Le patrimoine des associés, et du gérant, est protégé.

Enfin, la SARL rassure plus les investisseurs, les partenaires et les clients que l'entreprise individuelle.

**D. Les inconvénients de la SARL :**

Quid des inconvénients, certaines activités sont interdites d'être exercées sous la forme d'une SARL. C'est le cas des assurances, des entreprises d'épargne, des laboratoires d'analyses médicales et des activités réservées par la loi à d'autres formes de sociétés. Aussi :

- La SARL ne peut pas émettre des titres négociables
- L'associé majoritaire ne peut pas être à la fois gérant et avoir le statut de salarié
- Son formalisme est un peu plus lourd et coûteux que l'entreprise individuelle.

**E. Les raisons du choix de cette forme juridique :**

- ✚ la raison principale et importante, comme nous l'avons mentionné précédemment, est le nombre de partenaires afin que notre institution soit créée par deux partenaires.
- ✚ Parce que ce format correspond à l'activité de notre organisation.
- ✚ Les modifications apportées par le droit commercial pour l'année 2015, dans le cadre de la création de petites et moyennes entreprises.

## **Section 02 : l'étude marketing :**

L'étude marketing joue un rôle essentiel et efficace dans le plan commercial et est considérée comme le point principal et le point de départ pour déterminer si le projet est réalisable ou non.

Elle montre également la nécessité future de ce service, le prix correct du service ou du produit et les moyens efficaces de le commercialiser. Notre étude marketing comprenait les éléments suivants :

### **1. Demande attendue et segment cible :**

#### **1.1 Demande attendue :**

L'étude de marché que nous avons réalisée nous a permis de prouver la présence d'un marché local pour notre projet, car il n'y avait que deux parcs en intérieur, mais une fois l'idée lancée, différents groupes ont réagi, de même que la demande d'ouverture du parc dans les meilleurs délais. Cela signifie que la demande pour ce grand marché de services est attrayante, notamment dans le secteur du divertissement.

#### **1.2 Segment cible :**

Après avoir étudié les besoins de nos clients et identifié leur vision de notre parc, nous avons décidé de fournir des services aux enfants et à leurs parents, car ceux-ci resteraient dans le parc avec leurs enfants, bien sûr, il y aura des clients qui ne font pas partie du groupe cible, par exemple les enfants seront amenés dans notre parc par notre tante ... etc.

- **Les besoins et les caractéristiques de nos clients :**

- ✓ L'âge de nos clients varie de 2 à 15 ans.
- ✓ Selon notre étude de marché, nous avons constaté que la plupart des parents des enfants avaient un revenu mensuel compris entre 30 000 et 40 000 dinars, car c'est eux qui prennent la décision de payer.

Nous prenons en compte les besoins du groupe cible représenté par divers jeux divertissants et par tous les âges :

Nous prenons en compte les besoins du groupe cible représenté par divers jeux divertissants et par tous les âges :

- Nous attribuerons des jeux et des leçons éducatives pour les enfants âgées de 4 à 14 ans.
- Il y aura une petite bibliothèque avec des livres et des histoires pour les enfants qui préfèrent lire des histoires et des livres.
- Il y a ceux qui préfèrent les films de dessins animés pour cela nous avons attribuons une salle de cinéma.

- Les besoins des parents, les mères sont représentées dans la cafétéria de s'asseoir et de surveiller leurs enfants et seront équipés avec accès à internet et de fournir des collations et des boissons telles boissons différentes.

- **Localisation de nos clients potentiels :**

Nos clients sont situés dans l'état de Bejaia qui cible toutes les villes de cet état.

- **Fournisseurs et concurrents :**

a) **Fournisseurs** : Aucune organisation ne peut mener ses activités sans avoir des fournisseurs. En ce qui concerne la création de notre institution, un certain nombre de fournisseurs ont été engagés pour nous fournir tout ce dont nous avons besoin pour notre parc. Ces fournisseurs sont :

\***Le premier fournisseur**, Achour Mezouari, a été engagé pour nous fournir diverses activités de divertissement et de loisirs. Route Nationale n°26 El Flaye BP 10 06700 Sidi Aich-Algérie.

\***le deuxième fournisseur**, Mr. Belkacem Bouyoucef. Pour nous fournir du matériel de cafétéria

-Site web: <http://www.africold.com>

-fax: +213 34 362002

\***le 3 ème Fournisseur**: Une ressource spécifique n'est pas sélectionnée pour les besoins quotidiens mais sera aléatoire.

b) **Les concurrents** : Nous allons résumer les principaux concurrents de nos villes et des villes voisins :

**TABLEAU N° 15 : Les points fort et les points faibles du parc Ines parc.**

Les points forts	Les points faibles
Le prix d'entrée est très bon Très connu dans la ville	Enorme manque de jeux Il n'a pas d'aide de sécurité pour protéger les enfants Son emplacement n'est pas stratégique

**Source :** préparé par les deux étudiants basés sur le lieu de visite

Concerner les concurrents d'autres ville, nous les résumons dans le tableau suivant :

**TABLEAU N° 16 : concurrents dans les villes voisines :**

<b>Nom du parc</b>	<b>La ville</b>
Ali vava	Bejaia
Teri Park	Charaga Alger
Fun Land	Route boujamaa Khalil Ouad
Oumnia	Aramen Alger
	Jijel

**Source :** préparé par les deux étudiants.

**c) Analyse de la matrice « Swot » de notre parc (LES FORCES ET LES FAIBLESSES)**

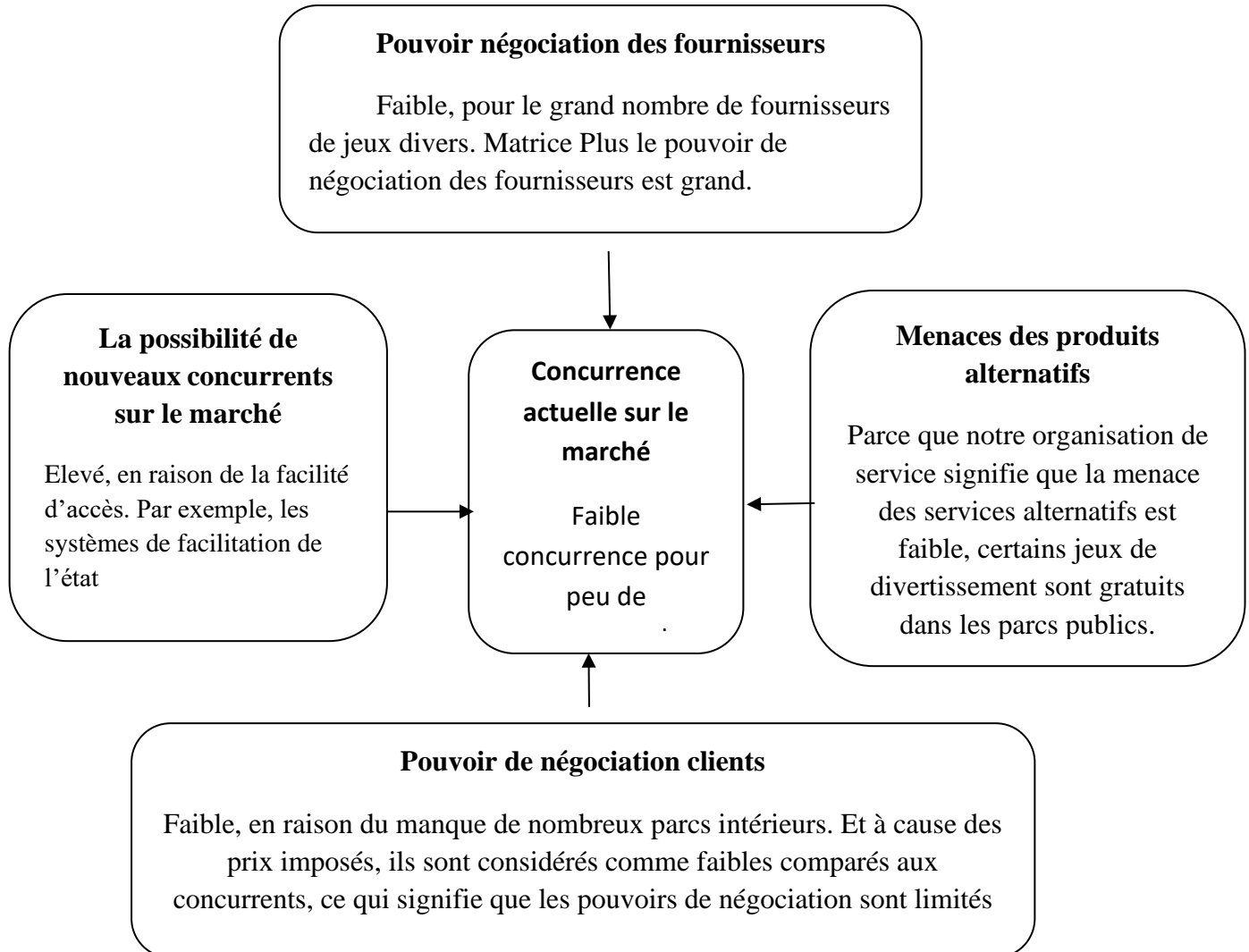
**TABLEAU N° 17 : Analyse de la matrice « Swot » de notre parc.**

<b>Points forts</b>	<b>Faiblesses</b>
-jeux éducatif et de divertissement avec la technologie moderne -Equipement de qualité -diversité dans les jeux par genre -le prix est raisonnable -fournir un soutien financier de l'agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes. -nous fournirons des cadeaux aux enfants pour les attirer davantage vers le parc -il y aura de la publicité sur la promenade de la ville	-nous serons nouveaux dans domaine -nous ne pouvons pas nous développer avant de rembourser le prêt -les heures de travail de nombreux parents les empêchent d'emmener leurs enfants dans notre parc
<b>Les opportunités</b>	<b>Les menaces</b>
-la possibilité de nouveaux concurrents sur le marché -la possibilité d'étendre le parc <b>INES PARC</b> de ses services	En été, la plupart des habitants de Bejaia préfèrent aller à la mer.

**Source :** préparé par les deux étudiantes.

d) Analyse les cinq forces de « Porter » selon notre projet :

FIGURE N° 21 : analyse de la des cinq forces de « Porter »



Source : préparé par les deux étudiantes.

e) Analyser la matrice « pestel » de notre organisation.

FIGURE N° 20 : Analyser la matrice « pestel » de notre organisation.

<p><b>Facteurs politiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Bejaia est caractérisés par la stabilité politique.</li> <li>-le taux de change est très bas</li> </ul>	<p><b>Facteurs économiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Une situation économique médiocre, en particulier la crise qu'a connue le pays</li> <li>-le taux de chômage élevé</li> <li>-lien de l'économie avec les prix du pétrole</li> </ul>
<p><b>Facteurs environnementaux :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-l'impact des concurrents sur notre organisation est faible.</li> <li>-augmentation des besoins des clients</li> </ul>	<p><b>Facteurs sociaux et culturels :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-la communauté de Bejaia aime le divertissement</li> </ul>
<p><b>Facteurs juridiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-le décret exécutif N° 05-207 04 juin 2005 définit les conditions et les modalités d'ouverture et d'exploitation des lieux de divertissement</li> </ul>	<p><b>Facteurs technologiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le développement technologique, en particulier dans le domaine de divertissement</li> <li>-la société algérienne a été influencée par la technologie et son développement</li> </ul>

Source : préparer par les deux étudiantes.

## 2. Le mix marketing du parc :

Le marketing est très efficace pour satisfaire les besoins et les désirs humains et constitue une activité majeure dans toute organisation, pour le succès de la plupart des institutions mondiales soit lié au processus de marketing, kolter le définit comme "une combinaison de variable marketing contrôlées et supervisées utilisées par l'organisation pour atteindre le niveau de vente souhaité sur le marché cible.

Le marketing de la société de la société est composé de 07 éléments. Cependant, à la différence de l'organisation de la production, son marketing mix ne comporte que 04 éléments, le marketing mix de notre organisation est le suivant :

- Le produit : (service) fournir des services aux enfants et à leurs parents.
- Prix : le paiement est journalier ou mensuel, et nous fixons le prix de 200 DA à passer 2heures dans le par ce 2500DA le jour de l'anniversaire. Les prix sont choisis en fonction du concurrent, et en fonction du prix choisis par la plupart de nos clients potentiels.
- Localisation : la route menant à Oued Ghir a été choisie pour établir notre institution et accueillir le grand nombre de résidents de la région et à proximité de la station terrestre jusqu'au site de notre institution.
- Les gens : (la relation entre le prestataire de services et le bénéficiaire) des travailleurs de nature sociale éduquée, et traiteront avec un niveau de qualité élevé.
- Environnement (guide physique) : le parc sera équipé des dernières technologies et sera décoré avec un mélange de couleurs (le bleu attribué aux hommes, la femme rose, la couleur verte indique la vitalité et l'activité, en plus de divers dessins et de décorations variées.
- Processus de service : le service sera offert quotidiennement pendant 10mois et à l'heure suivante :
- -de 10h du matin jusqu'à 20h du soir, c'est pendant l'hiver, En été le travail sera prolongé jusqu'à 23h du soir.
- Promotion : notre parc sera promu de plusieurs manières, notamment :
  - La distribution des **^cartes de visite ^** comprend le numéro de téléphone, l'adresse du parc, le site web et le site Facebook.



**PARADIS DES  
ENFANTS**

**MOB : 0551179490/ 034376519**

**MAIL : PARADISDESENFANTS06@GMAIL.COM**

**ADRESSE : OUADGHIR BEJAIA**



- La page Facebook attire les clients^ paradis des enfants^.
- Publie des affiches et des bannières dans le centre-ville et les villages.
- Publicité à la radio de Bejaia.
- A l'avenir, le parc sera commercialisé par la publicité dans les chaines algériennes.

### Section 03 : étude économique et l'analyse financière :

Toute organisation, peu importe comment petit ou grand dont elle est besoin de l'étude de l'économique et financière chaque année, et si on ne le fait pas, ces études amène souvent à des niveaux élevés d'exposition à la crise financière et économique. Nous allons étudier dans cette section l'étude économique et financière de notre organisation (Paradis des enfants) à long terme (8) ans.

#### 1. Étude économique (technique) :

Nous avons mené cette étude en coopération avec l'ENSEJ. C'était comme suit :

##### 1.1. Chiffre d'affaire attendu (CA) :

Le nombre d'œuvres a été calculé par l'ANSEJ de la manière suivante :

Tableau (6) : Chiffres d'affaires prévisionnelles :

Nombre de jour/mois  nombre de mois

	Nombre jours/an	CA/jours	Montant
<b>Vente marchandises</b>	286	0	0.00
<b>Production vendue</b>	286	0	0.00
<b>Prestation fournies</b>	268	20000	5 720 000.00
<b>Chiffre d'affaire</b>			5 720 000.00

**Exemple** prévision d'un chiffre d'affaire de 4.500 DA/jour avec une évolution annuelle de 10%

En concéder une moyenne d'activité de (6 jours × 48 semaines) soit 288 jours /an.

**SOURCE :** ANSEJ

### Chapitre III : Plan d'affaire d'organisation « paradis des enfants ».

Dans le tableau ci-dessus, nous notons que le nombre de jours de travail par an est de : 286 jours par an (26 jours × 11 mois)= 286 jours /an.

Les services offerts par jour sont 20000 DA. Dont le nombre d'affaires annuel= services

Fournis par jour × nombre de jours de travail par an.

Nombre d'affaires annuel=20000×286=5720000 DA.

Avec une évolution de 10% chaque année

**TABLEAU N° 18 :** Calcule de chiffre d'affaire pour 8 années.

Rubrique	EX 1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Vente marchandises	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Production vendue	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prestation fournis	5720000.00	6292000.00	6921200.00	7613320.00	8374652.00	9212117.20	10133328.92	11146661.00
Chiffre d'affaire	5720000.00	6292000.00	6921200.00	7613320.00	8374652.00	9212117.20	10133328.92	11146661.00
Evolution	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

Source : ANSEJ

**2. Bilan d'ouverture :**

Toute organisation, quelle que soit son activité, a besoin d'un bilan d'ouverture. Le bilan d'ouverture de notre organisation était le suivant :

**TABLEAU N° 19 : Bilan d'ouverture.**

<b>ACTIF</b>	<b>MONTANT</b>	<b>PASSIF</b>	<b>MONTANT</b>
<b>2 -INVESTISSEMENT</b>		<b>1-FONDS PROPRE</b>	128 638,31
Frais préliminaire	50 000,00		
CFG	94 549,16		
Assurance	56 559,58		
Equipement de production	5 897 507,00		
Outillage	0,00		
Matériel roulant	0,00		
Matériel du bureau	0,00		
Matériel informatique	0,00		
Aménagement	0,00		
Autre	0,00		
<b>3- STOCKS</b>			
Matériel et fourni	0,00		
<b>4- CREANCE</b>		<b>5-DETTES</b>	
		<b>D4INVESTISSEMENT</b>	
Caisse et banque	333 300,00	Emprunts bancaires(CMT)	4 502 341,02
Frais de la localisation	0,00	Autre emprunt (PNR Classique)	1 800 936,41
		Autre emprunt (PNR LQ)	0,00
		Autre emprunt (PNR VA)	0,00
<b>TOTAL</b>	6 431 915,74	<b>TOTAL</b>	6 431 915,74

Source : ANSEJ.

3. Coûts de notre projet :

TABLEAU N° 20 : coûts de notre projet.

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
Frais de la localisation	0,00	0,00
Cotisation fonds de garantie	94 549,16	94 549,16
Assurance	56 559,58	56 559,58
Frais préliminaire	50 000,00	50 000,00
Équipement de production	5 897 507,00	5 897 507,00
Équipement locaux	5 897 507,00	
Équipement importés	0,00	
Cheptel	0,00	0,00
Matériel roulante	0,00	0,00
Aménagement	0,00	0,00
Outillage	0,00	0,00
Mobilier de bureau	0,00	0,00
Matériel informatiques	0,00	0,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autre impôts et taxes	0,00	0,00
Frais d'installation	0,00	0,00
Frais de transport	0,00	
Montage et essais	0,00	
Fonds de roulement	333 300,00	333 300,00
Autre 1	0,00	0,00
Autre 2	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>6 431 915,74</b>	<b>6 431 915,74</b>

Source : ANSEJ

Le tableau ci-dessous présente les différents coûts de démarrage de notre projet, de sorte que le coût total est estimé à 6 431 915,74 DA.

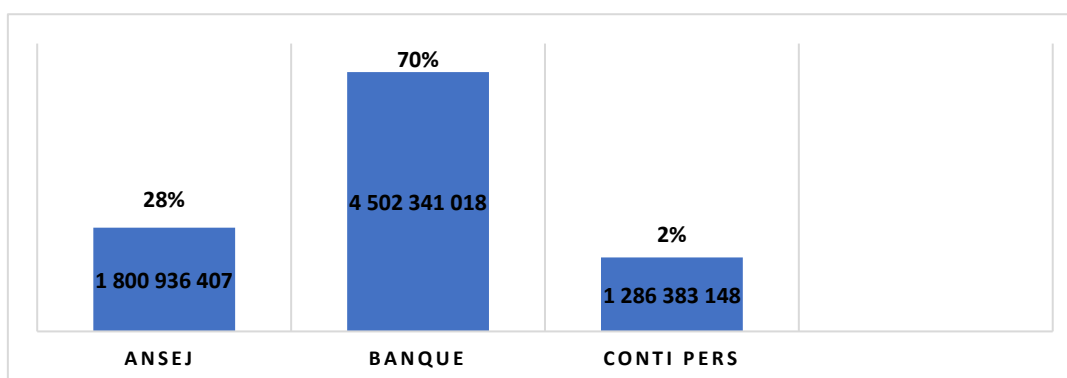
**4. Financement de notre projet et la dépréciation de l'emprunt bancaire :**

**TABLEAU N° 21 :** Financement de notre projet par l'ENSEJ.

<b>Financement triangulaire</b>	<b>Actionnaire</b>	<b>Taux de cotisation</b>	<b>Prix</b>
	ANSEJ	28%	1800936,41
	Prêt bancaire	70%	4502341,02
	Contribution personnelle	2%	128638,31
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>6431915,74</b>

Source : préparé par les deux étudiantes

**FIGURE N° 22 :** La structure financière de notre projet



Source : préparé par les deux étudiantes

D'après le tableau et la figure ci-dessus, nous voyons que la banque nous accordera le prêt le plus important 4502341,00.

TABLEAU N°22 : Dépréciation de l'emprunt bancaire

<b>Montant du crédit</b>	4502341,02							
<b>Durée du crédit</b>	8,00							
<b>Taux d'intérêt bancaire</b>	5,5%							
<b>Taux de Bonification</b>	100%							
<b>Taux d'intérêt réel</b>	0,00%							
<b>Rubrique</b>	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6	ANNEE 7	ANNEE 8
<b>Principale</b>	0,00	0,00	0,00	900468,20	900468,20	900468,20	900468,20	900468,20
<b>Reste à rembourser (encourse)</b>	4502341,02	900468,20	900468,20	900468,20	36018732,82	2701404,61	1800936,41	900468,20
<b>Intérêt bancaires bonifiés</b>	0,00	247628,76	247628,76	247628,76	198103,00	148577,27	99051,50	49525,75
<b>Cotisation au FG</b>	15758,19	15758,19	15758,19	15758,19	12606,55	9454,92	6303,28	3151,64
<b>Cotisation à verser</b>	94549,16							

Le tableau ci-dessus montre que nous devons recouvrer le prêt consenti par la banque à partir de la quatrième année, ce qui équivaut à 900468,20 DA.

**5. couts de la main-d'œuvre :**

Notre organisation a besoin de main-d'œuvre, ce qui représente 4 travailleurs, ajoutés au manager comme suit :

**TABLEAU N° 23 : Couts de la main-d'œuvre.**

<b>Nombre associés</b>	1	Salaire associés	50000					
<b>Nombre employés</b>	4	Salaire employés	90000					
	5		140000					
<b>Rubrique</b>	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
<b>Salaire associés</b>	600000,00	612000,00	624240,00	636724,80	649459,30	662448,48	675697,45	689211,40
<b>Salaire employés</b>	1360800,00	1388016,00	1415776,32	1444091,85	1472973,68	1502433,16	1532481,82	1563131,46
<b>Evolution annuelle</b>	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
<b>Frais du personnel</b>	1960800,00	2000016,00	2040016,32	2080816,65	2122432,98	2164881,64	2208179,27	2252342,86

Source : ENSEJ.

**TABLEAU N° 24 : cout de la main-d'œuvre.**

<b>Ouvrier par profession</b>	<b>Nombre</b>	<b>Salaire mensuel</b>	<b>Salaire annuel</b>
Le directeur général	1	50000	600000
Le directeur exécutif	1	30000	360000
Infirmière	1	20000	240000
Nounou	1	20000	240000
Agent de sécurité	1	20000	240000
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>140000</b>	<b>1680000</b>

Source : prépare par les deux étudiantes.

Donc, les coûts personnels ont été estimés à 1680000 DA ceci sans compter l'augmentation qui serait dans le revenu de chacun.

## 6. L'analyse financière :

Nous analyserons notre projet afin d'obtenir les informations utilisées dans le processus de prise de décision, d'évaluer les performances actuelles et d'anticiper ce que sera notre organisation à l'avenir.

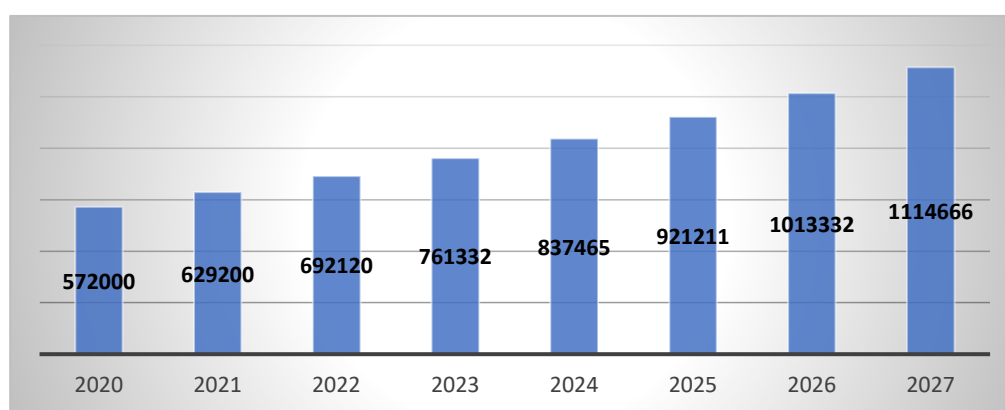
### 6.1 Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans

**TABLEAU N° 25 :** Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans.

Années	Chiffre d'affaire	Taux de développement	L'évolution de nombre d'œuvre
2020	5720000	10%	572000
2021	6292000	10%	629200
2022	6921200	10%	692120
2023	7613320	10%	761332
2024	8374652	10%	837465,2
2025	9212117,2	10%	921211,72
2026	10133328,9	10%	1013332,89
2027	11146661,8	10%	1114666,18

Source : préparé par les deux étudiantes

**FIGURE N° 23 :** Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans



Source : préparé par les deux étudiantes

D'après le chiffre ci-dessus, nous constatons que le nombre d'activités attendu pour notre organisation évolue constamment de 10% d'une année à l'autre.



**6.2 Fonds de roulement (FR) :**

Fonds de roulement = actif permanent – immobilisations
FR= AP –VIN
FR=(FP+DTL) –VIN
AP=DLT+FP

- ❖ Dette à long terme=4502341.2+1800936.41=6303277.43 DA
- ❖ Dette privée = 128638.31 DA
- ❖ Dette pour la première année=6303277.43+128638.31=6431915.74 DA
- ❖ Immobilisation =5468643.29 DA
- ❖ Le fond de roulement = (128638.31+6303277.43) – 5468643.29 = 963272.45 DA
- ✚ Donc le fond de roulement pour la première année est de 963272.45 DA

**TABLEAU N° 26 : Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans**

ANNEE	FR
2020	963272.45
2021	1596244.9
2022	2223217.43
2023	2853189.79
2024	2582694.04
2025	2271976.53
2026	1961259.03
2027	1650541.52

**Source :** préparé par les deux étudiantes

Dans ce tableau, nous notons que le fonds de roulement de la première année à l'année 8 est positif, ce qui indique que notre institution disposera d'un solde financier à long terme.

### 6.3 Trésorier TR

<b>TR = FR+BFR</b>
--------------------

Comme notre institution est une organisation de services, nous n'avons pas besoin de stockage.  
 BFR = 0. Où: Trésorier pour la première année = 81

### 6.4 Ration financière :

📌 Remboursement des dettes pendant huit ans :

<b>Remboursement des dettes =total dette / total des actifs</b>
---

Le remboursement des dettes pour la première année =6303277.43/6716825.52=0.94

**TABLEAU N° 27** : Remboursement des dettes pendant 8 ans.

Année	Remboursement des dettes
2020	94%
2021	88%
2022	83%
2023	78%
2024	70%
2025	51%
2026	97%
2027	95%

Source : préparé par les deux étudiantes

✚ **Ration de liquidité générale pour huit ans :**

**Ration de liquidité générale= actifs à court terme / passif à court terme**

Ration de liquidité pour la première année=1248182.23 / 6303277.61=0.1980=19.80%

**TABLEAU N° 28 : Ration de liquidité générale pour huit ans.**

Année	RLG
2020	19.80%
2021	37.09%
2022	54.37%
2023	71.16%
2024	88.19%
2025	144.77%
2026	54.45%
2027	61.10%

**Source :** prépare par les deux étudiantes

Ces ratios montrent que les actifs à court terme pour 2025 sont en mesure de couvrir les passifs à court terme pour la même année.

 **Taux de remboursement sur investissement :**

**Taux de remboursement sur investissement= bénéfice net / total des actifs**

Taux de remboursement sur investissement pour la première année  $284909.78/6716825.52=4.24\%$

**TABLEAU N° 29 :** Taux de remboursement sur investissement.

Année	Taux de remboursement sur investissement
2020	4.24%
2021	10.37%
2022	15.76%
2023	20.24%
2024	28.29%
2025	47.83%
2026	0%
2027	0%

**Source :** préparé par les deux étudiantes

🚩 **Indépendance financière sur huit ans(8) :**

<b>Indépendance financière= Argent privé *100/ total des actifs</b>
---

Indépendance financière pour la première année =  $128638.31 * 100 / 6716825.52 = 2\%$

Comme nous l'avons dit précédemment, notre coût de financement s'élève à plus de 5 millions de dirhams, à trois niveaux à partir du deuxième niveau, à une contribution personnelle de 2% et à une autonomie financière de 2% pour 5 ans. Et diminuera en 6 à 1%, puis augmentera de 3% et 5% pour les années (7) et (8), respectivement. Comme indiqué dans le tableau suivant :

Année	Indépendance financière
2020	2%
2021	2%
2022	2%
2023	2%
2024	2%
2025	1%
2026	3%
2027	5%

Source : préparé par les deux étudiantes

**6.5 Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans :**

**TABLEAU N° 30 : Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans**

<b>Le seuil de rentabilité= ratio couts fixes / sur couts variable</b>	<b>Taux du seuil de rentabilité= seuil de rentabilité*100/ chiffre d'affaire</b>
<b>Ratio de marge sur cout variable= marge sur cout variable / chiffre d'affaire</b>	<b>Marge sur les couts variable =chiffre d'affaire –couts fixes</b>
<b>Marge bénéficiaire=résultat net / chiffre d'affaire</b>	<b>Temps requis pour atteindre e seuil de cout= seuil de rentabilité*12 mois/ chiffre d'affaire</b>
<b>Marge de sécurité= chiffre d'affaire – le seuil de rentabilité</b>	<b>Taux de la marge de sécurité=marge de sécurité / chiffre d'affaire</b>

Source : préparé par les deux étudiantes.

**TABLEAU N° 31 : Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans.**

Années	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Chiffre d'affaire</b>	57200	6921200	6921220	7613320	8374652	9212117.20	10133328.92	11146661.81
<b>Coûts variable</b>	3962800	4102116	4288021.65	4398381.9	4555876.49	4719997.33	4891050.74	5069357.91
<b>Coûts variable</b>	1472290.22	1445434.27	1470295.9	1582768.33	1636825.39	1695980.33	1760609.23	1831130.07
<b>Marge sur les coûts variable</b>	1757200	2189884	263317.35	3214938.1	3818775.51	4492119.87	542278.18	6077303.9
<b>Taux</b>	0.307	0.348	0.380	0.422	0.46	0.487	0.517	0.545
<b>Le seuil de la rentabilité</b>	4792567.75	4153038.44	3864611.75	3748166.03	3589591.22	3477995.26	3403259.39	3358559.64
<b>Taux de seuil de la rentabilité</b>	0.837	0.660	0.558	0.492	0.428	0.377	0.335	0.301
<b>Temps nécessaire pour atteindre le seuil de la rentabilité</b>	239.62 240 jours 8 mois	188.77 189 jours 6.3 mois	159.69 160 jours 5.3mois	140.80 141 jours 4.7 mois	122.58 123 jours 4.1mois	107.9 108 jours 3.6 mois	96.05 96 jours 3.2 mois	86 jours 7.1 mois
<b>Marge de sécurité</b>	927432.245	2138961.56	3056588.25	3865153.97	4785060.78	5734121.94	6730069.53	7788102.17
<b>Taux de marge de sécurité</b>	16%	34%	44%	51%	57%	62%	66%	70%
<b>Marge bénéficiaire</b>	5%	12%	17%	21%	26%	30%	34%	38%

Source : prépare par les deux étudiantes.

## **7 Stratégie d'expansion et de sauvetage :**

Selon notre étude du projet sous différents aspects, nous le considérons comme un projet réussi, mais nous n'oublions pas pour autant que nous sommes des entrepreneurs et que le danger et l'échec nous entourent, ce qui est considéré comme naturel car les qualités les plus importantes de l'entrepreneur sont de faire face au risque et que le contrat sans risque ne veut rien dire.

### **7.1 Si le projet est réussi :**

Il y aura une expansion de l'activité selon les souhaits de nos clients :

- ✓ Nous étendrons le parc à différents âges, cette idée ayant été acceptée par beaucoup de nos clients potentiels.
- ✓ Nous ajouterons les jeux dont les clients ont besoin.
- ✓ Nous ajouterons un taxi pour les transporter les enfants si leurs parents sont occupés.
- ✓ Nous donnerons des cadeaux aux enfants pour les attirer davantage.
- ✓ Ajouter une salle de sport et une piscine pour enfants.
- ✓ Ajouter des petites attractions dans certains quartiers qui manquent de lieux de divertissement.

### **7.2 Si le projet échoue :**

Nous analyserons la principale cause d'échec et déterminerons le véritable problème, en procédant aux réformes et changements suivantes :

- ✓ Augmenter l'équipement avec les nouvelles technologies et technologies.
- ✓ Changement de l'emplacement du projet.
- ✓ Plus d'attention portée à la qualité dans la prestation de nos services.
- ✓ Nous demanderons l'aide des principaux entrepreneurs.

**7.3 La stratégie temporelle pour crée notre institution :**

**8 TABLEAU N° 32 :** la stratégie temporelle que nous avons suivie pour crée notre institution.

<b>Plans</b>	<b>Date de mise en œuvre</b>
Idée de projet et adhésion	Début novembre 2019
Etudie la faisabilité de la création d'un parc intérieure pour enfants dans la wilaya de Bejaia	Début janvier 2020
Recherche des concurrents dans le même Domain	Mars2020
Etudier les besoins des clients	Avril 2020
Entretien avec l'ANSEJ et dialogue sur le projet sous forme de financement triangulaire, ainsi que sur le prêt octroyé et sur tout ce qui s'y rapporte.	17 mai 202
Etudier diverses prévisions financières du projet	18-30 mai 202
Traitement des locaux	Juillet 202
L'ouverture du parc	Septembre 202
Commencer à fournir des services et à recevoir des clients	20 septembre 2020

**Source :** prépare par les deux étudiantes



### **Conclusion**

De ce chapitre, nous concluons que la création d'une entreprise dépend en grande partie du plan d'affaire, qui consiste la carte d'identité du début de toute institution et la pierre angulaire de son succès.

Nous avons préparé le plan commercial de notre organisation **PARADIS DES ENFANTS**, dans lequel nous avons traité la plupart des aspects financiers, commerciaux et juridique qui l'affectent.

Cela nous a certainement permis d'incarner notre parc sur le terrain dans la ville de Bejaia et c'est une valeur ajoutée pour la ville en particulier et pour le pays en général, ainsi que pour nous personnellement sur le plan matériel et moral, en tant que deux étudiants diplômés et nous créerons notre organisation cela encouragera les jeunes diplômés à entrer et à entrer dans le monde de l'entrepreneuriat.

# Conclusion générale

### **Conclusion Générale :**

Actuellement, l'entreprise est devenue un pilier des économies du monde et son choix idéal pour les avantages dont elle bénéficie et la promotion de l'économie et sa contribution à la résorption du chômage et à la et la réduction de son aggravation, en raison de son importance et de sa propagation rapide, il est revenu dans les pays arabe et en particulier en Algérie, qui s'efforce de suivre le rythme de la croissance rapide de l'économie mondiale, ainsi que d'élaborer des politiques et des stratégies visant à encourager l'esprit d'entreprise des deux sexes en accordant des prêts par les organismes de soutien, avec réduction des taux d'intérêts et exonérations fiscales et prolongation de la période de remboursement des emprunts, en plus de fournir une assistance et un accompagnement aux entrepreneurs.

Au vu des politiques définies par l'état, l'Algérie s'intéresse de plus aux diplômés des universités et des instituts de formation professionnelle et les encourage à créer leur propre entreprise en raison de leur double compétence, cette catégorie est abordée dans le cadre de réunions et de séminaire de formation à l'entrepreneuriat, malgré l'innovation le nombre de petite et moyennes entreprises reste faible par rapport à d'autre pays. Par conséquent, la création d'une institution et la réalisation de soi dépendent davantage de la volonté de l'individu et de son désir de vivre l'aventure et le risque, ainsi que le défi de l'échec et de la détermination pour réussir. Mais ils ont insisté et déterminer pour réussir et se sont efforcés de l'atteindre, ils ont peut-être été mille fois pires que notre situation. C'est dans cette logique que nous essayons de surmonter notre situation et de refléter l'idée de notre projet sur le terrain et de la création d'un parc d'attraction pour amuser les enfants.

Nous avons examiné le marché des divertissements et la part qui sera occupée par notre projet et avons identifié nos clients cibles, ce qui nous a permis de prouver les hypothèses formulées, de sorte que la première hypothèse a été établie selon laquelle la ville de Bejaia souffrait d'une pénurie énorme de divertissements. La deuxième hypothèse qui affirme que la ville de Bejaia a un besoin urgent de notre projet à travers l'enquête menée dans la ville pour qu'il existe un parc cet souffre d'un manque d'équipement et de jeux.

La troisième et la dernière hypothèse qui prévoit la possibilité de concrétiser notre projet et qui réussira et produira une grande popularité, a été prouvée par les parcs d'autre ville et par leur grande demande, ainsi la communauté de Bejaia a soutenu l'idée de ce projet à propos de la date d'ouverture

du parc avant même sa création. Pour créer une institution, le porteur de projet doit préparer le plan d'entreprise de sorte que les institutions de financement et les actionnaires puissent comprendre l'idée et connaître son succès sur le marché.

Nous n'avons conclu que les résultats suivants :

- ✓ Larges diffusions de la culture entrepreneuriale au milieu de l'université.
- ✓ La créativité et l'innovation sont les fondements et la durabilité et du succès des institutions.
- ✓ Le succès de la nouvelle PME réside dans l'existence de structures de soutien et d'accompagnement, ainsi que dans les configurations.
- ✓ Les femmes sont un élément efficace et important pour l'avancement de l'entrepreneur.
- ✓ Le plan d'entreprise et sa préparation détaillée aux différents aspects du projet aident le contractant à atteindre ses objectifs dans les meilleurs détails et lui permettant également de prévoir l'avenir de son institution.
- ✓ Répondre au besoin et au désir du consommateur est le premier et le dernier objectif de l'institution.
- ✓ Toute institution devrait être affecté et influencée par l'environnement.
- ✓ La fondation « paradis des enfants » a reçu une large demande avant même sa création.
- ✓ Notre institution sera une valeur ajoutée au mondtat de Bejaia et à nous personnellement

Enfin, nous proposons certaines des recommandations suivantes :

- La distance par rapport à la littérature théorique lors des formations fournies par les organismes de soutien et l'introduction d'exemples réels et réussis au niveau mondial dans le domaine de l'entrepreneuriat.
- Inciter les porteurs de projets à proposer un produit, un service, une créativité et une innovation qui concurrencent les produits internationaux.
- Le porteur de projet doit effectuer une étude de marché approfondie avant de lancer le produit ou le service.
- Le porteur de projet ne doit pas négliger l'aspect fondamental de la réparation du projet, à savoir l'aspect marketing, qui est un élément efficace pour attirer les clients et les consommateurs par exemple : la forme du produit et son emballage, ainsi que le logo de l'institution et son nom.

## *Conclusion Générale*

---

- Les universités algériennes devraient fournir des installations permettant aux porteurs de projets de contacter directement avec les entrepreneurs qui ont créé leurs institutions et ils ont réussi.

# **Bibliographie**

### **Bibliographie**

#### **Les Livres :**

- Albert. , S. Marion, « ouvrir l'enseignement à l'esprit d'entreprendre », les Echos 19/20 , septembre 1997, p. 34
- Audrey Lamblin. Qu'est-ce que la créativité ? Comment la développer ? Pour quelles finalités ? Cycle 1. Education. 2012.p 04.
- Boutillier S, Uzunidis D, « l'entrepreneur : acteur en fonction social » une réflexion à partir de comportement économique et structure social d'André Nicolaï (première édition 1960, réédition 2000)p7.
- Colot Olivier « la transmission des PME familiales non cotées :approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprise ». 2007 , p 19.
- D.LARUE et CAILLOT A., Economie d'entreprise coedit. Hachette-licet, Paris, 1984.
- Dictionnaire Univercel, 1988 ,P421
- Didier.V « L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs », (1995), p.2.
- El ghazi H. « Type de manager et pratiques entrepreneuriales en Algérie (secteur – public), (2011), p.92.
- Emile-Michel HERNANDEZ, « le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat», P 31.
- G TCHOUASSI, limites du fonctionnement du couple Etat/ marché : une analyse exploratoire de l'entrepreneuriat social et solidaire des femmes, ville, 2005, p 52
- Gasse VYON, d'amour Aline , profession entrepreneurs, les éditions transcontinentales Inc. Fondation de l'entrepreneurship, 1993, p 23
- Gérard A. Kokou DOKOU1 « CARACTÉRISTIQUES ENTREPRENEURIALES ET DÉCISION DU DIRIGEANT-CRÉATEUR D'ENTREPRISE » 2015 P .65
- Hernandez E-m « l'entrepreneuriat approche théorique », Paris : l'harmattan, (2001), p 14.
- Hisrich Ret Peters M. « Entrepreneurship : Lancer, élaborer et gérer une entreprise, Economica, Paris, (1991), p.11.
- Julien et Morel (1986) in:«wttterwulghe, La PME est une entreprise humaine , Ed , De Boeck , 1998 , p 13"
- La dynamique entrepreneurial en territoire de lubero, memoire inédit, FSEG,UCG,-butembo, 2008-2009,p 85
- Rapport du groupe-conseil sur l'entrepreneuriat féminin, « les défis des entrepreneurs », Québec.2000.p09 .
- RAYNAL F. et RIEUNIER A., Pédagogie : Dictionnaire des concepts clés, 5ème édition, Paris, Édition ESF Éditeur.2005.
- Torres Olivier «les PME ». Ed , Flammarion , Paris ,1999 , P13.
- Tounes A. « L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept » n°03-73, (2006), p 6

## *Bibliographie*

---

- Verstraete T. (2000), « Histoire d'entreprise : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris, EMS, p.11.
- Wtterwulaghe , La PME une entreprise humaine , Ed , de boeck , 1998 , p14.
- Wtterwulghe R. « La P.M.E. une entreprise humaine », Boeck Supérieur, (1998), p32.

### **Thèses et mémoires :**

- Rajhi N. « Conceptualisation de l'esprit entrepreneurial et identification des facteurs de son développement dans l'enseignement supérieur tunisien », Thèse doctorat en science de gestion, Université de Grenoble, (2011), p.37.
- Safiah ABDERHAMANE KOUNTA « Caractéristiques De l'entrepreneurship Féminin Au Mali » mémoire Présenté à l'université du Québec à Chicoutimi comme exigence partielle de la maîtrise en gestion des organisations, 1997 .p.21.

### **Site internet et divers :**

- Ahmed chawki : l'augmentation de l'entrepreneuriat féminin en algerie à 15%, publié le 08/03/2016 sur le site radio algérienne. <http://radioalgerie.dz/ar/article/20160308/70913.html>.
- Article 6, disposition relatives à l'ANSEJ recueil des textes législatifs et réglementaires ; disposition de soutien à l'emploi des jeunes, 2004, p29.
- Blog : salimred environ deux millions de femmes travaillent en Algérie. Publié le 17/03/2016-17:34 sur le site d'éco- Alegria.
- Guide de l'ANSEJ « Guide de création de la micro-entreprise » ; 2013, p 6.
- <http://www.djazairress.com/alfadjar/356059>.
- <http://www.out-the-box.fr/creativite-vs-innovation>. Le lien visité en 11/05/2019.
- Jaziri Raouf « Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat », p.10. voir le lien : <https://hal.inria.fr/hal-00829206v1/document>: visité le 11/06/2019.
- Ministère de l'industrie et des mines, bulletin d'information statistique de la PME, données de 1er semestre 2017, N 31, édition novembre 2017.p08.
- Ministère du commerce (registre du commerce) ibid. P.46.
- Recueil des textes législatifs et réglementaires « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », novembre 2011 et guide de création de la micro-entreprise et information rapportées au niveau de l'ANSEJ Bejaia.
- Régis LABEAUME, « types d'entrepreneuriat » [en ligne] [référence de 30 janvier 2009], disponible sur <http://www.defi.gouv.qc.ca>. visité le 15 mai 2019.
- [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz), visité le 11/06/2019.
- <https://www.erudit.org/fr/revues/ipme/1997-v10-n2-ipme5006372/1009026ar/>



## *Bibliographie*

---

### ***Revue Et Articles :***

- NASROUN Nacéra & Pr BELATTAF Matouk : « L'entrepreneuriat et l'innovation : les facteurs stimulant l'innovation dans les PME du secteur agroalimentaire de Béjaia », Revues EcoNature N 02 /2015 ,p 07.

# Table des matières

## Table des matières

<b>Liste des tableaux</b> .....	6
<b>Liste des figures</b> .....	8
<b>Sommaire</b> .....	12
<b>Introduction générale</b> .....	16
Introduction générale : .....	1
1. L'entrepreneuriat : .....	7
1.2. Définitions : .....	7
1.3. L'entrepreneur : .....	9
1.4. Les types de l'entrepreneuriat : .....	10
1.5. Entrepreneuriat formel et informel : .....	11
1.6. Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif : .....	11
1.7. Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable : .....	11
1.8. Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin : .....	11
1.9. Entrepreneuriat privé, entrepreneuriat public et entrepreneuriat social : .....	12
1.10. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat : .....	12
2. La créativité : .....	13
Définition .....	13
➤ Les objectifs de la créativité : .....	13
3. L'innovation : .....	14
➤ Définition .....	14
➤ Les catégories d'innovation : .....	15
Section 02 : L'entrepreneuriat féminin : .....	16
Définition et notions : .....	16
1. Différents types des femmes entrepreneures : .....	17
1.1. L'entrepreneure parrainée .....	17

1.2. L'entrepreneure jeune et scolarisée :	17
1.3. L'entrepreneure sociale :	17
2. L'esprit de l'entreprise chez les femmes :	18
➤ La différence entre l'entrepreneuriat féminin et masculin :	19
2.1 Les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin :	19
2.2 Les principaux obstacles à l'entrepreneuriat féminin :	20
2.2.1 Les obstacles d'ordre psychologique.....	21
2.2.2 Les obstacles socioculturels.....	21
2.2.3 Les obstacles d'ordre infrastructurel.....	21
2.2.4 L'absence d'un environnement incitatif .....	21
2.3 L'entrepreneuriat féminin en Algérie :	22
2.3.1 La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie :	22
2.4 Les petites et moyennes entreprises des femmes en Algérie (statistiques) :	24
❖ Définition des PME 1 :	24
• Les statistiques :	26
Section 03 : Créer un parc d'attraction pour enfants :	34
1. L'idée de créer un parc d'attraction antérieur pour enfant :	34
Conclusion :	38
<b>Chapitre II : étude de marché et analyse financière</b>	39
Introduction :	40
Section I : étude de marché de notre projet.....	41
Introduction :	41
1. La réalité des parcs dans la wilaya de Bejaia :	41
2. Étude de marché (terrain) :	42
2.1. Les mesures méthodologiques de notre étude :	42
2.2. Analyse du questionnaire de notre projet :	45

2.2.1.Split clients potentiels.....	45
2.2.2.La culture du divertissement avec nos clients : .....	48
<b><u>A.</u> L’habitude d’emmener les enfants aux places de divertissement :.....</b>	<b>48</b>
<b><u>B.</u> Obstacles empêchant certains d’emmener leurs enfants aux places de divertissement : .....</b>	<b>48</b>
<b><u>C.</u> Lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia et ses concurrents :.....</b>	<b>50</b>
<b><u>1.</u> Manque de lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia : .....</b>	50
<b><u>2.</u> Les concurrents (Ines parc et Ali vava parc) :.....</b>	51
<b><u>3.</u> L’idée de projet « parc d’attraction intérieur pour enfants » :.....</b>	51
<b><u>4.</u> Les services fournis par notre parc : .....</b>	54
<b><u>5.</u> Prix suggérés :.....</b>	54
<b><u>6.</u> Vision future du parc :.....</b>	56
2.3. Extraction des résultats :.....	56
<b>3. Difficultés rencontrées dans notre étude de marché : .....</b>	<b>57</b>
<b>Section 02 : le financement approprié pour notre projet.....</b>	<b>58</b>
<b><u>1.</u> L’Agence nationale de soutien à l’emploi des jeunes (ANSEJ) en tant que mécanisme de financement de notre projet : .....</b>	<b>58</b>
<b><u>1.1.</u> Prestations Proposées par l’ANSEJ :.....</b>	<b>59</b>
<b><u>2.</u> L’accompagnement au sein de l’ANSEJ :.....</b>	<b>62</b>
<b>3. Les ressources et les dépenses du dispositif ANSEJ :.....</b>	<b>63</b>
3.1. Les ressources :.....	63
3.2. Les dépenses : .....	63
<b>4. La structure Financière de cette agence et le type de financement approprié à notre projet : .....</b>	<b>64</b>
<b>4.1. La structure Financière de cette agence : .....</b>	<b>64</b>
4.3. Le financement mixte : .....	65
<b>Chapitre III : Plan d’affaire d’organisation « paradis des enfants » .....</b>	<b>67</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>68</b>

<b>Section 01 : présentation de notre organisation « paradis des enfants »</b> .....	69
<b>1. Les caractéristiques du parc :</b> .....	69
<b>2. Les services fournis par notre organisation et ses départements :</b> .....	71
<b><u>2.1.</u> Les services fournis par notre organisation :</b> .....	71
<b><u>2.2.</u> Les sections de notre institution :</b> .....	71
<b>3. La structure organisationnelle de notre organisation et sa forme juridique :</b> .....	72
<b>3.3. La structure organisationnelle de notre organisation :</b> .....	72
<b>3.4. La forme juridique de l'entreprise :</b> .....	72
<b><u>A.</u> Définition de la société à responsabilité limitée :</b> .....	73
<b><u>B.</u> Les caractéristiques d'une SARL :</b> .....	73
<b><u>C.</u> Les avantages de la SARL :</b> .....	73
<b><u>D.</u> Les inconvénients de la SARL :</b> .....	73
<b><u>E.</u> Les raisons du choix de cette forme juridique :</b> .....	74
<b>Section 02 : l'étude marketing :</b> .....	75
<b>1. Demande attendue et segment cible :</b> .....	75
<b>1.1 Demande attendue :</b> .....	75
<b>1.2 Segment cible :</b> .....	75
<b>2. Le mix marketing du parc :</b> .....	79
<b>Section 03 : étude économique et l'analyse financière :</b> .....	81
<b>1. Étude économique (technique) :</b> .....	81
<b><u>1.1.</u> Chiffre d'affaire attendu (CA) :</b> .....	81
<b>2. Bilan d'ouverture :</b> .....	83
<b>3. Coûts de notre projet :</b> .....	84
<b>4. Financement de notre projet et la dépréciation de l'emprunt bancaire :</b> .....	85

5. couts de la main-d'œuvre :	87
6. L'analyse financière :	88
6.1 Évolution du nombre d'œuvre dans 8 ans.....	88
6.2 Fonds de roulement (FR) :	89
6.3 Trésorier TR.....	90
6.4 Ration financière :	90
6.5 Le seuil de rentabilité et la marge bénéficiaire pour 8 ans :	93
7 Stratégie d'expansion et de sauvetage :	95
7.1 Si le projet est réussi :	95
7.2 Si le projet échoue :	95
7.3 La stratégie temporelle pour crée notre institution :	96
<b>Conclusion générale</b> .....	98
<b>Bibliographie</b> .....	102
<b>Table des matières</b> .....	106
<b>Annex</b> .....	112
<b>Résumé</b> .....	113

# Annex



Annexe: questionnaire d'étude de marché

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA

Faculté des sciences économiques et commerciales et des sciences de gestion

Au nom de dieu, la paix et la bénédiction soient sur les honorables messagers.

Mes frères et sœurs, cette étude s'inscrit dans le cadre d'obtention de diplôme master, en entrepreneuriat. Son objectif est: Mesurer le succès de l'idée de création d'un parc d'attraction pour enfants dans la wilaya de Bejaia, et son acceptation par la communauté Bejaia.

Nous espérons que vous répondez sincèrement aux questions de ce questionnaire, nous vous informons qu'il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Nous prenons votre point de vue très au sérieux et examinons sérieusement notre projet. Nous promettons que vos réponses resteront

**Aperçu du projet**

L'idée du projet est de créer un parc d'attractions intérieures pour les enfants. Contient divers jeux divertissants et éducatifs, en plus de la bibliothèque du cinéma pour enfants, du restaurant et de la cafétéria pour enfants et leurs parents et une salle pour fêter l'anniversaire et de divers concerts pour enfants.

❖ **Veillez mettre (+) dans la case que vous jugez utile**

**Questions sur le projet :**

1. À votre avis, le divertissement Est-il utiles aux enfants :

Oui  non  je ne sais pas

2. Avez-vous l'habitude d'emmener vos enfants aux lieux de divertissement: oui

non  je ne sais pas

3. Emmenez-vous vos enfants dans d'autres villes de divertissement :

Oui  non  je ne sais pas

4. Quels sont les obstacles qui vous empêchent d'emmener vos enfants à des fins de divertissement :
- Manque d'endroits pour divertir dans la wilaya de Bejaia
- Revenu mensuel insuffisant
- Les prix des places de divertissement sont élevés
- Vous n'avez pas de véhicule pour vous déplacer
- Autres choses .....
5. A votre avis, la wilaya de Bejaia manque-t-elle de lieux de divertissement :      oui  
 non     je ne sais pas
6. Connaissez-vous le parc d'attraction « INES PARC » :  
oui  non  je ne sais pas
7. Lorsque vous emmenez vos enfants dans une autre ville pour les divertir, le trajet est-il très coûteux : oui  non  je ne sais pas
8. Préférez-vous avoir des lieux de divertissement dans la wilaya de Bejaia pour réduire les coûts: oui  non  je ne sais pas
- on prend en considération que vous avez un point de vue sur la présentation simplifiée de notre idée de projet
9. Soutenez-vous cette idée :  
oui  non  je ne sais pas
10. Comment imaginons-vous le bon parc d'attraction pour vos enfants.....  
.....
11. La localisation géographique est-elle appropriée :  
oui  non  je ne sais pas
12. Si vous voulez emmener vos enfants dans notre parc, quel est le prix que vous pouvez payer à partir de ces prix :
- 150-200
- 200-250
- 250-300
- 300-350

13. Préférez-vous le paiement :

Quotidien

Mensuel

14. Combien de fois pouvez-vous emmener vos enfants au parc :

Chaque jour

Une ou deux fois par semaine

Une ou deux fois par mois

Uniquement pendant les vacances

15. Ouvrir le parc pendant toute la journée, vaut mieux que juste après midi : oui

non  je ne sais pas

16. Puisque le parc proposera une gamme de jeux divertissants et éducatifs, que préférez-vous beaucoup :

Jeux amusants

Jeux éducatifs

17. Soutenez-vous l'idée d'une bibliothèque et d'un cinéma dans le parc :

oui  non  je ne sais pas

18. Avez-vous le temps d'emmener vos enfants au parc, et de les ramener à la maison : oui

non  je ne sais pas

19. Préférez-vous rester avec vos enfants dans le parc :

oui  non  je ne sais pas

20. Puisque le parc aura une cafétéria pour les enfants et leurs parents, est-ce que cela vous encourage à rencontrer des amis à l'intérieur du parc :

oui  non  je ne sais pas

21. Préférez-vous la présence d'un « clown » dans le parc :

oui  non  je ne sais pas

22. Si vous préférez sa présence

Toujours

A la fin de semaine

Seulement à la fête

23. Si vous souhaitez organiser une fête d'anniversaire ou une fête de réussite pour l'un de vos enfants dans le parc, préférez-vous qu'on fournisse tout le matériel nécessaire pour la fête :  
oui  non  je ne sais pas

24. Si oui, ces prix vous conviennent-ils :

5000

10000

15000

20000

25. Si non, ces prix vous conviennent-ils :

2000

3000

4000

5000

26. Si vous souhaitez réserver le parc pour l'anniversaire d'un de vos enfants, préférez-vous réserver en :

Déplaçant au parc

Au téléphone

Sur email

Sur Facebook

### **La vision future du parc :**

27. Selon vous, si nous fournissons des petits cadeaux aux enfants, est-ce que cela leur apportera plus :

oui  non  je ne sais pas

28. Si nous généralisons le parc à différents âges dans un avenir proche, viendras-tu : oui

non  je ne sais pas

29. Si nous généralisons le parc à différents âges dans un avenir proche, viendras-tu : oui

non  je ne sais pas

30. Si c'est une généralisation pour différents âges, préféreriez-vous qu'il soit :

- Une section spéciale pour les femmes et une autre pour les hommes
- Ou bien mixte

**Informations personnelles :**

Sexe : féminin  masculin

Situation familiale : marié  non marié

Age : 15-25  25-35  35-45  plus de 45

Niveau d'étude : universitaire  lyciens  secondaire   
primaire  sans niveau

Fonction : étudiant  enseignant   ouvrier  chômeur   
retraite  autre métiers

Revenu mensuelle : 10000-20000  20000-30000  30000-40000   
plus de 40000






ZHENGZHOU RAIN JADE IMP.&EXP. CO., LTD.

No.6 GUOJI ROAD, ZHENGZHOU, CHINA  
 TEL: 86-371-56609087 FAX: 86-371-86650537

PROFORMA INVOICE

SOLD TO: Ms. AROUCHE MELKHIR  
 ADD: Algeria  
 CONTACT: Ms. AROUCHE MELKHIR  
 TEL: 213-05 56 17 71 99

DATE: July 22nd, 2013  
 PI NO.: 20130701

Item#	Ref. Pic	Description	Product size	Colour	Unit Price(EXW) (Algerian Dinar) (DZD)	Qty (Pcs)	Amount (Algerian Dinar) (DZD)	Remark
RJ-KF-6C		Coffee Cup Ride	(D)6*(H)3.5m	as in the picture	DZD1160000	1	DZD1160000	NO
RJ-FW-6C		Mini Ferris Wheel	1. Space area: 6*4m 2. Height: 5.5m	as in the picture	DZD1200000	1	DZD1200000	NO
RJ-PS-8P		Mini Pirate Ship	1. Space area: 4*6m 2. Height: 3.5m	as in the picture	DZD800000	1	DZD800000	NO
RJ-MT-8P		Mini Train	1. Diameter of the track: 6m 2. Length of the track: 18m	as in the picture	DZD400000	1	DZD400000	NO
RJ-BC-2P		Battery Bumper Car	1.95*1.15*0.96m	as in the picture	DZD136000	1	DZD136000	NO
Total						5	DZD3696000	

REMARKS:

Total amount: SAY TOTAL three million six hundred and ninety-six thousand Algerian Dinar ONLY.  
 Payment term: T/T, WESTERN UNION

BANK INFORMATION:

Beneficiary's Name: Caiyun Jia  
 Beneficiary's address: No.6 GUOJI ROAD, ZHENGZHOU, CHINA  
 Bank Name: THE BANK OF CHINA, ZHENGZHOU ZHONGYUAN SUBBRANCI  
 Account No.: 6013 8234 0033 8813 029  
 Swift Code: BKCHCNBJ530

The Seller  
 ZHENGZHOU RAIN JADE IMP.&EXP. CO., LTD.  
 Signed By:

The Buyer  
 Signed By:



CAAR  
 Agent Général  
 S. KADRY  
 Code 776  
 Bld. C2 1ère Etage Cité ADM. BOUACOB  
 Bd. KRIM BELKACEM BEJAIA  
 T. 034 20 53 40 / Fax: 034 20 53 40

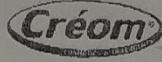
DEVIS MULTIRISQUE COMMERCANTS

ASSURABLE AIROUCHE MELKHIR  
NATURE DU RISQUE : PAEC D'ATTRACTION  
 0  
CAPITAL : 9 986 886,00

* Inc / Explosion	12 727,15 DA
Dommage appareils électrique	1 272,72 DA
Vol 100%	13 981,54 DA
Dégâts des eaux 100%	672,00 DA
* Bris de glace	13 981,64 DA
R,C (02)	490,00 DA
Prime Nette annuelle	43 125,05 DA
Coût de police	500,00 DA
Taxes 17%	7 416,28 DA
Droit de timbre	40,00 DA
<b>PRIME TOTALE ANNUELLE</b>	<b>51 081,33 DA</b>

نسخة طبق الأصل  
 أقبلت في 29 جاتيف 2014  
 بقرار من المجلس الشعبي البلدي  
 بولاية جيلانة  
 المجلس الشعبي البلدي  
 الجدة أفر  
 المبرور المشوض  
 بن أودي  
 10  
 الحالة المدنية

BEJAIA 17/07/2013  
 BEJAIA  
 Compagnie Algérienne d'Assurance



SARL CREOM ALGERIE  
Capital Social : 8 000 000,00 DA  
Trésorerie, Iharkane RN 26 Commune d'El-Flaya 06043 W. Béjaia  
Tél : 030 40 17 77 Fax : 034 29 73 35

**Preforma 0048/2014**

DATE : 15/04/2014

Client		Fournisseur	
Nom	Airouche Melkhir	RC	10/B/0186574-06/00
Adresse	VGE TIFRIT	MF	0 010 0643 00030 77
Ville	AKBOU / BEJAIA	AI	06430682141
R.C	06/00-0982580 D13 Du 18/08/2013	NC	02000062705134200172
M.F.	298306250057917		NATIXIS Akbou
	A.I. 06253300328		

Code	Qté	Désignation	Prix unitaire	TOTAL
	1	Bateau Pirate	3 318 800,00	3 318 800,00
	1	Jeux Train pour Enfants Pm	450 000,00	450 000,00
	1	Jeux de Roue	2 592 000,00	2 592 000,00
	1	Manège - Tasse	1 905 000,00	1 905 000,00
	2	Jeux Voitures Electrique	135 000,00	270 000,00

Sous-total 8 535 800,00

Transport

17,00% 1 451 086,00

**Total T.T.C. 9 986 886,00**

NET A PAYER CNAC 8 535 800,00

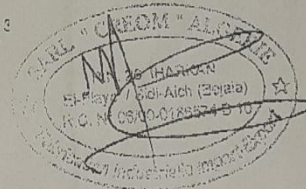
**Paiement**

Arreté la présente facture à la somme de :

Huit Millions Cinq Cent Trente Mille Huit Cent Dinars & Zéro Centimes

Le Gérant

Validité: Trois Mois  
Livraison: Trois à Six Mois a la réception du chèque ou avance de 3  
Garantie: Matériel Neuf, garantie une année avec service après vente





Client :  
AIROUCHE MELKHIR  
TIFTITH - AKBOU W BEJAIA  
RC : 13D0982580-06/00  
MF : 298306250057917  
AI : 06253300328

## BON DE COMMANDE

DATE : 10/05/2014

Fournisseur :  
SARL Créom Algérie  
ADRESSE : Tsserfine Elflaye Bejaia  
R.C. : 10B0186574-06/00  
I.F. : 001006430003077  
A.I. : 06430682141

Code	Désignation du produit	Quantité	P.U.H.T.	Montant Total H.T.
006MT	Bateau Pirate	01		
003MT	Jeux Train pour Enfants	01		
011Mt	Jeu de Roue	01		
	Manege Tasse	01		
	Jeux Voitures Electrique	02		

Total HT

TVA 17%

TTC

Visa d'Entreprise



وليقة محسرة مسن طسرف  
المون : سن حسوزون

نسخة طبق الأصل  
11 MAI 2014  
أقويو :  
عقير رئيس المجلس الشعبي البلدي

ولاية بجاية بلدية الفهر  
المجلس الشعبي البلدي  
العقير  
المسؤول  
لجنة لعلية يعته

Client









# Résumé



## Résumé :

L'entrepreneuriat est le carburant de l'économie nationale, en particulier en période de crise pétrolière courante en Algérie, et une solution efficace pour sortir du monde du chômage, surtout que l'embauche dans les entreprises publiques est devenue difficile.

C'est pour cela que l'état algérien a adopté une série de stratégies pour encourager les jeunes en générale et les diplômés des universités en particulier pour s'engager dans le monde entrepreneurial.

Dans cette logique, notre étude a porté sur la création d'un parc intérieur offrant des services divertissants et éducatifs pour enfants, en mesurant son acceptabilité par la communauté de Bejaia, de sorte qu'il a été soutenu par 98%, à partir de là, nous avons préparé le plan d'affaire en abordant ses différents aspects (juridique, marketing, financier).

Notre projet sera financé par l'agence nationale de soutien à la jeunesse et à l'emploi, avec un cout estimé à 613.131.154 DA, ainsi, nous pouvons dire que notre entreprise va apporter une valeur ajoutée à la ville et nous fournira une autonomie, en tenant compte des risques et des menaces que nous pourrions affronter à l'avenir.

## abstract

Entrepreneurship is the fuel of the national economy, especially in times of current oil crisis in Algeria, and an effective solution to get out of the world of unemployment, especially as hiring in public companies has become difficult.

This is why the Algerian state has adopted a series of strategies to encourage young people in general and university degrees in particular to engage in the entrepreneurial world.

In this logic, our study focused on the creation of an indoor park offering entertaining and educational services for children, by measuring its acceptability by the community of Bejaia, so that it was supported by 98%, from there, we prepared the business plan by addressing its various aspects (legal, marketing, financial).

Our project will be financed by the National Youth and Employment Support Agency, with an estimated cost of 613,131,154 DA, so we can say that our company will bring added value to the city and provide us with an autonomy, taking into account the risks and threats that we will face in the future.

## ملخص

ريادة الأعمال هي وقود الاقتصاد الوطني، وخاصة في أوقات أزمة النفط الحالية في الجزائر، والحل الفعال للخروج من عالم البطالة، خاصة أن التوظيف في الشركات العامة أصبح صعباً.

لهذا السبب تبنت الدولة الجزائرية سلسلة من الاستراتيجيات لتشجيع الشباب بشكل عام والشهادات الجامعية بشكل خاص على الانخراط في عالم ريادة الأعمال.

في هذا المنطق، ركزت دراستنا على إنشاء حديقة داخلية تقدم خدمات ترفيهية وتعليمية للأطفال، من خلال قياس مدى قبولها من قبل مجتمع بجاية، بحيث كانت مدعومة بنسبة 98 ٪، من هناك، قمنا بإعداد خطة العمل من خلال معالجة جوانبها المختلفة (القانونية، والتسويقية، والمالية).

سيتم تمويل مشروعنا من قبل الوكالة الوطنية لدعم الشباب والتشغيل، بتكلفة تقدر بـ 613،131،154 DA، لذلك يمكننا القول أن شركتنا سوف تحقق قيمة مضافة للمدينة وتزويدنا الحكم الذاتي، مع الأخذ بعين الاعتبار المخاطر والتحديات التي سنواجهها في المستقبل.

**Les mots clés :** entrepreneuriat féminin, la création d'un parc d'attraction, étude de marché, plan d'affaire d'organisation « paradis des enfants »