



جامعة بجاية  
Tasdawit n Bgayet  
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane Mira Bejaia Faculté des Sciences Humaines et  
Sociales Département de Sociologie

## Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sociologie

**Option** : Sociologie des Organisations et de Travail

**Thème** :

### **Parcours entrepreneurial des jeunes diplômés de la wilaya de Bejaïa**

***Enquête*** : auprès des jeunes entrepreneurs créateurs des PME dans la région  
de Bejaia

**Réalisé par :**

Adjaoud Yanis

Ziane Mourad

**Encadré par :**

BERRETIMA ABDEL-HALIM

**Session Juin 2023**

## **REMERCIEMENTS**

Nous remercions « Dieu » de nous avoir donné du courage et la détermination pour mener à terme ce travail de recherche.

Nous voudrions exprimer toutes nos gratitude particulièrement à notre encadrant, Dr BERRETIMA A. HALIM pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous remercions aussi l'ensemble des membres du jury d'avoir accepté d'évaluer notre travail.

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

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

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

## **Dédicace**

Tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude, l'amour, le respect et la reconnaissance que j'ai envers vous mes très chers parents à qui je dédie chaleureusement ce modeste travail.

A mon frère Fatah et à mes chères sœurs Lila et Siham A mes oncles et mes tantes

A mes compagnons d'armes : Billel, Yanis, Marcos, Nassim2, Farid, Messaoud, Azedine, El Hadi, El hassen, Abdeslam, Belaid.

**MOURAD Ziane**

## **Dédicace**

Je dédie cet humble travail

A ma plus grande source d'inspiration : ma chère mère pour tous les sacrifices qu'elle a faits  
pour l'aboutissement de mes études

A mon phare dans la vie : mon père

A mon frère Salim et à ma sœur Menza pour leur soutien tout au Long de mon parcours

A mon oncle Hani et à ma grand-mère A mes cousins et cousines

A ma future épouse, à mes amis les plus proche : Billel, Mourad, Azedine, Adem, Fahem,  
Salim, Samir, Halim et El congé

**YANIS Adjaoud**

## **Liste des tableaux**

Tableau 01 : Informations sur la population enquêtée. ....	23
Tableau 02 : Répartition des PME privées par type .....	30
Tableau 03 : Mouvement des PME et de l'emploi par commune (Bejaia) .....	31

## Liste des graphes

<b>Graphique 01 : Répartition des sexes .....</b>	<b>34</b>
---	-----------

## Liste des abréviations

Abréviati <u>o</u> n	Significati <u>o</u> n
ANGEM	Agence National pour la Gestion du Microcrédit
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
PME	Petites et Moyennes Entreprises

# Sommaire

Introduction générale.....	1
<b>Chapitre I: Cadre théorique</b>	
I.1. Les raisons du choix de notre thème .....	5
I.2. Les objectifs de la recherche .....	5
I.3. Les études antérieures .....	6
I.4. Problématique .....	7
I.5. Les hypothèses .....	10
I.6. Définitions des concepts clés .....	10
I.7. Contexte et dynamique entrepreneuriale en Algérie.....	16
I.8. Le processus entrepreneurial (selon Verstraet).....	19
<b>Chapitre II: Cadre méthodologique</b>	
II.1. La pré-enquête .....	22
II.2. Présentation du terrain d'étude .....	22
II.3. La population mère .....	22
II.4. Enquête de terrain .....	24
II.5. La méthode et la technique utilisée .....	25
II.6. Le déroulement des entretiens .....	26
II.7. L'analyse thématique.....	26
II.8. Les difficultés rencontrées .....	27
<b>Chapitre III: Analyse des résultats de l'enquête</b>	
III.1 Outils d'analyse.....	29
III.2. Objectif de l'enquête .....	29
III.3. Statistiques des PME de Bejaia .....	30
III.4. Taille de l'échantillon.....	33
III.5. Sex-ratio des entrepreneurs : .....	33
III.6. Age des entrepreneurs .....	34
III.7. Parcours éducatifs et professionnel .....	35
III.8. La source de financement initial des entreprises enquêtées .....	35
III.9. Les motivations qui ont enclenchées le processus de création de l'entreprise.....	36
III.10. Les obstacles/défis entravant l'évolution de l'entreprise .....	38
III.11. Réussite entrepreneuriale .....	41
III.12. Vérification des hypothèses.....	46
Conclusion générale .....	49
Liste bibliographique.....	52
Annexes .....	54
Table des matières .....	59



# **Introduction générale**

### Introduction générale

L'entrepreneuriat est l'activité d'entreprendre et de gérer une entreprise en prenant des risques afin de tirer profit de potentielles opportunités. Les entrepreneurs sont des individus qui possèdent une vision créative et innovante, qui sont capables de transformer leurs idées en produits, services et entreprises durables. L'entrepreneuriat s'avère important pour le développement économique car il crée de nouveaux emplois, stimule la concurrence et encourage l'innovation. Les entrepreneurs sont des moteurs de croissance économique et sont souvent considérés comme des héros de l'économie. L'entrepreneuriat est vraisemblablement un phénomène complexe qui au cours du temps a pris plusieurs significations, les manifestations sont multiples alors que chaque auteur explique à sa façon le concept de cet approche.

Parmi ces auteurs nous citerons, THIERRY VERSTRAET, qui définit l'entrepreneuriat comme un processus de création et de développement des organisations par des individus.<sup>1</sup>

STEVANSON le définit comment étant « *le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre comment devenir entrepreneurs à lancer et à développer une entreprise.* »<sup>2</sup>

Le parcours de l'entrepreneuriat est passionnant et enrichissant, mais qui peut également être difficile et semé d'embûches. Il implique de prendre des risques, de travailler dur et de faire preuve de créativité pour transformer une idée en entreprise rentable et durable. Le parcours de l'entrepreneuriat commence souvent par une idée, une opportunité ou une passion, qui pousse l'entrepreneur à prendre des mesures pour la concrétiser. Cela peut inclure la création d'un plan d'affaires, la recherche de financements, l'embauche de personnel et le développement de produits ou services innovants. Une fois que l'entreprise est lancée, l'entrepreneur doit continuer à travailler dur pour la développer, trouver des clients, innover et gérer les risques. Cela peut impliquer des défis tels que la concurrence, les réglementations gouvernementales, les problèmes de trésorerie et les difficultés avec le personnel. C'est avec la persévérance, l'engagement et les compétences nécessaires que les entrepreneurs peuvent surmonter ces défis et construire des entreprises prospères et durables qui fournissent des emplois, stimulent

---

<sup>1</sup> VERSTRAETE (T), Paradigme et entrepreneuriat, édition ECONOMICA, Paris, 1996, P 37.

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

l'économie et sont une source de fierté et de gratification personnelle. Ainsi, le parcours entrepreneurial est une expérience unique où il n'y a pas de chemin identique pour tous les entrepreneurs. C'est avec de la détermination et de la passion que chaque entrepreneur peut réaliser ses rêves et réussir dans le monde de l'entrepreneuriat.

Mais attention, l'entrepreneuriat n'est pas un chemin facile et nécessite des compétences spécifiques telles que la créativité, la planification stratégique, la gestion des risques, la prise de décision rapide et la persévérance. Les entrepreneurs doivent également être capables de trouver des sources de financement pour leur entreprise et de construire un réseau de relations professionnelles solides. En somme, l'entrepreneuriat est une aventure passionnante et risquée qui peut offrir des récompenses financières, sociales et personnelles importantes. Si vous êtes prêt à prendre des risques et à travailler dur pour réaliser vos objectifs, l'entrepreneuriat peut être une voie gratifiante pour vous.

Pour conclure, Le monde de l'entrepreneuriat est en constante évolution, et les jeunes entrepreneurs jouent un rôle de plus en plus important dans cette dynamique. Les jeunes entrepreneurs apportent des idées novatrices, de l'énergie et une vision nouvelle qui sont essentiels pour stimuler l'économie et créer des emplois.

Notamment que le parcours des jeunes entrepreneurs est souvent semé confronté à des embûches, et la réussite est loin d'être garantie. Les obstacles tels que le manque de financement, le manque de connaissances commerciales, les réglementations gouvernementales et la concurrence peuvent être décourageant pour les jeunes entrepreneurs.

C'est pourquoi il est important de comprendre les facteurs qui poussent et contribuent à la réussite, ainsi que les défis auxquels ils sont confrontés.

Dans ce mémoire, nous allons examiner les différents aspects du parcours et de réussite des jeunes entrepreneurs, en analysant les facteurs clés qui influencent leur succès et en proposant des solutions pour surmonter les défis auxquels ils sont confrontés.

# **Chapitre I: Cadre théorique**

**Préambule :**

Cette partie de notre modeste travail comporte le champ méthodologique qui cerne notre sujet de recherche afin d'expliquer les motivations du choix du thème et les objectifs de notre recherche. Nous nous sommes consacrés et intéressés à quelques études exploratoires antérieures que nous avons aussi utilisées comme référence théorique, nous avons aussi élaboré la problématisation du thème de recherche en formulant une question principale suivie de quatre sous-questions auxquelles nous tenterons d'apporter des éléments de réponse provisoire.

Nous avons retenu quelques concepts que nous avons définis et qui ont un rôle important dans le traitement de notre thème de recherche.

**I.1. Les raisons du choix de notre thème**

La spécialité « sociologie de l'organisation et de travail » nous a permis de nous intéresser très vite aux différents phénomènes qui ont un impact direct ou indirect sur l'organisation et le travail.

D'après Paul N'da : « *Le choix d'un thème implique des lectures qui donnent une vue d'ensemble des différents sujets parmi lesquels il pourra choisir de privilégier un Et pour ce sujet, le chercheur identifie le problème qui se pose* ». <sup>3</sup> En ce sens, conscients que l'émergence du processus d'entrepreneuriat dans l'économie algérienne a touchée tous les domaines, une certaine curiosité intellectuelle s'est installée en nous pour :

- Connaître la réalité de ces entrepreneurs comprendre leurs trajectoires et connaître leurs parcours entrepreneurial de l'idée jusqu'à la réalisation du projet.
- découvrir le lien entre l'entrepreneuriat et ces entrepreneurs.
- Comprendre les motivations de ces entrepreneurs et leurs objectifs.
- Tirer de nouvelles connaissances dans ce domaine et apporter de nouvelles informations et connaissances ; la passion et la curiosité que nous apporte ce phénomène.
- Savoir si ces entrepreneurs ont tous connu la réussite de leur projet.

**I.2. Les objectifs de la recherche**

Tout d'abord initié à la réalisation des tâches qu'exige la sociologie de l'organisation du travail et désireux d'observer un phénomène social de la plus haute envergure à l'échelle économique et sociale. Les objectif principaux de notre recherche sont de :

1. Décrire et comprendre le processus de création des PME en Algérie.
2. Faire connaître ces nouveaux entrepreneurs à travers leurs caractéristiques socioprofessionnelles.

---

<sup>3</sup> N'DA Paul, Recherche et méthodologie en sciences humaines et sociale, éditions L'HARMATTAN, Paris, 2015, P 38.

3. Découvrir les principaux obstacles que rencontrent ces entrepreneurs lors du processus de création de leurs entreprises.
4. Relever les facteurs de réussite de ces entrepreneurs.

### **I.3. Les études antérieures**

L'entrepreneuriat est étudié par plusieurs disciplines : économie, sociologie, psychologie et bien d'autres, ce qui a généré une abondance de la littérature et de sources. L'étude de l'entrepreneuriat nécessite donc de choisir la littérature appropriée. La recherche en entrepreneuriat se focalisait souvent sur trois approches :

- L'approche fonctionnelle qui privilégie l'action et qui associe l'entrepreneuriat à l'innovation. C'est Schumpeter (1911, 1935) qui est considéré comme son précurseur.
- L'approche descriptive qui préconise que l'entrepreneur dispose de qualités et de compétences requises pour exercer les fonctions de création, de développement et d'application.
- L'approche économique qui met en évidence le rôle des entrepreneurs dans le développement économique (BOUTILLIER & UZUNIDIS, 1995).<sup>4</sup>

De nombreux auteurs algériens ont abordé cette problématique (BOUYACOUB A., 1997), (BEDRANI, 1997), (OUSSALEM, 2002), (GILLET, 20), (FERFERA & BELARBI, 2006), (ASSASSI & HAMMOUDA, 2006), (BENACHENHOU, 2007), (MADOUI, 2008), (KERZABI & Tabet-AOUEL, 2009), (ABEDOU, BOUYACOUB, & KHERBACHI, 2012), (SIAGH, 2014),

(METAICHE & BENDIABDELLAH, 2016), ont souligné, chacun de son côté, que les entrepreneurs algériens se différencient les uns des autres sur bien des aspects (profil, origine professionnelle, perception de l'activité économique...) mais partagent pour autant des caractéristiques bien précises.

---

<sup>4</sup> Sophie Boutillier, Dimitri Uzunidis, (1995), « L'empreinte historique de la théorie de l'entrepreneur. Enseignements tirés des analyses de Jean-Baptiste Say et de Joseph Aloïs Schumpeter », Paris : ECONOMICA

## I.4. Problématique

Depuis plusieurs années l'intérêt que portent les chercheurs, dans les pays en voie de croissance, au sujet de l'entrepreneuriat ne cesse d'augmenter tentant plus que jamais de mettre en évidence le rôle des PME dans le développement socio- économique. En effet, l'entrepreneuriat est aujourd'hui considéré unanimement comme étant le nouveau noyau de la création et du développement de l'activité professionnelle dans la mesure où il stimule la croissance économique en créant de nouveaux emplois et en luttant, par la même occasion, contre le chômage.

L'entrepreneuriat est un concept complexe auquel on ne peut se limiter à une seule et unique définition. En ce sens, de nombreux chercheurs ont tentés de donner une signification pertinente à ce phénomène. Nous citons, parmi eux, STEVENSON, qui a défini l'entrepreneuriat comme étant : « *le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise, à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise.* »<sup>5</sup>

THIERRY VERSTREAT, a défini à son tour l'entrepreneuriat comme étant un phénomène qui combine une personne et une organisation et que l'un se définit par rapport à l'autre : « *l'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par une ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion.* »<sup>6</sup>

La littérature, dite entrepreneuriale, comme nous la décrit BRUYAT dans ses travaux, notamment la perspective diachronique du processus entrepreneuriale, révèle que la création des entreprises est composée de 04 axes, à savoir « *l'individu, l'entreprise, l'environnement et son processus* »<sup>7</sup>. Nous soulignons que le domaine de recherches sur les jeunes créateurs d'entreprise est considérablement sous développé compte tenu de la forte implication de ces derniers dans l'activité entrepreneuriale. Les quelques recherches existantes dans la littérature entrepreneuriale sur ce sujet relatent les embûches que rencontrent les jeunes entrepreneurs au lancement de leurs entreprises sans pour autant donner assez d'éléments qui peuvent contribuer

---

<sup>5</sup> STEVENSON (H), Du management entrepreneurial à l'éthique entrepreneurial, édition EMS, France, 2005, P 42.

<sup>6</sup> VERSTRAETE (T), Paradigme et entrepreneuriat, édition ECONOMICA, Paris, 1996, P 37.

<sup>7</sup> BRUYAT (C), Création d'entreprise, thèse de Doctorat en science de gestion, Université de Grenoble, 1993, P 25.



à saisir la situation entrepreneuriale de cette catégorie d'acteurs économiques ce qui influence négativement sur les actions visant à le promouvoir.

Selon FAYOLLE : « *Cet intérêt marqué pour l'entrepreneuriat concerne également tous les publics, jeunes, seniors, femmes, cadres en activité, demandeurs d'emploi, fonctionnaires* ». <sup>8</sup> Ce qui implique que le phénomène que consiste l'entrepreneuriat est en pleine extension et attire de plus en plus de jeune en vu d'une carrière professionnelle beaucoup plus prometteuse et attractive.

Plusieurs auteurs affirment, à leur tour, que les jeunes entrepreneurs disposent d'une grande confiance en eux, qu'ils font preuve de n'enthousiasme et qu'ils n'hésitent pas à prendre des risques calculés. De cette manière, l'étude de cet échantillon d'entrepreneurs s'avère très pertinente dans le cadre où elle va nous permettre de mettre la lumière sur le regard que portent les jeunes envers l'entrepreneuriat, leurs motivations et les contraintes rencontrées.

Voilà plusieurs années maintenant que l'ensemble des chercheurs dans le domaine s'accordent pour dire qu'on ne naît pas entrepreneur mais qu'on le devient au fil du temps. C'est-à-dire que personne n'est génétiquement programmé pour devenir entrepreneur. Dans cette optique, l'entrepreneuriat est une combinaison de savoir-être et de savoir-faire mais aussi des attitudes qu'on peut mettre en avant ou décourager. Ainsi, tout dépend de notre volonté à vouloir modifier notre comportement en vue de l'améliorer pour ensuite arriver à être un bon entrepreneur et ce dès le plus jeune âge.

Partant de là, Plusieurs pays encouragent en initiant les jeunes à la création des entreprises comme une voie stratégique prometteuse pour doper de manière permanente le tissu entrepreneurial. Aujourd'hui, on doit admettre que l'entrepreneuriat a pu résoudre de nombreux problèmes sur le plan de la création de l'activité et des nouveaux postes d'emplois. L'activité entrepreneuriale a eu des répercussions dans tous les secteurs (santé, éducation, marketing, finance, gestion, etc.) et continue de toucher à chaque fois de nouveaux domaines d'activité.

L'entrepreneuriat en Algérie a vu le jour grâce aux réformes effectuées par le gouvernement au début des années 90. C'est après avoir, pendant longtemps, misé sur les grandes entreprises (notamment l'industrie pétrolière) et après la baisse des prix des carburants que l'état a décidé de se tourner vers de nouveaux procédés de développement. Ainsi, on est passé petit à petit

---

<sup>8</sup> FAYOLLE (A) *Entrepreneuriat Théories et pratiques, Applications pour apprendre à entreprendre*, 2017, éditions DUNUD

d'une politique économique socialiste vers une vision qui encourage vivement l'esprit des PME privé. Très vite, l'activité entrepreneuriale a prit tout son essor grâce à la liberté de choix de secteur d'activité qui résulte de la levée du monopole de l'état sur l'activité économique. Après plus d'une trentaine d'années où l'état était seul maitre de l'activité entrepreneuriale, le premier code des investissements a été mis en place en 1993.

Aujourd'hui, la participation des jeunes dans le secteur entrepreneurial a connu un développement remarquable. Ce qui a attiré l'attention des instances nationales qui a ouvert grandement les portes à l'investissement privé par la mise en place des réformes économiques libérales pour stimuler et encourager le secteur privé dans le contexte d'un ajustement majeur et structurel. Cependant, cette réalité socio- économique n'a pas fait l'objet d'un intérêt adéquat avec son importance et n'a, concrètement, pas assez suscité l'attention des chercheurs ce qui se traduit par le manque de travaux sur le sujet. Ce qui peut être justifié par le fait que ce sujet reste difficile à cerner.

Or, les jeunes créateurs d'entreprise occupent de plus en plus de place et font preuve d'un intérêt majeur pour l'entrepreneuriat. Les statistiques, à ce sujet, révèlent qu'ils représentent une grande partie du secteur entrepreneurial et sont considérés comme étant plus dynamique, plus motivé et disposant d'une plus grande capacité d'adaptation aux besoins du marché et de ses évolutions que les générations antérieurs.

Le phénomène de la création des entreprises par les jeunes ne cesse de faire parler de lui car il semble représenter une solution stratégique rentable pour faire face aux problèmes d'insertion professionnelle et au chômage des jeunes et devient un enjeu capital dans les politiques économiques mondiales invitant sérieusement l'ensemble des instances étatiques à élaborer des stratégies favorables et prospères qui favorisent l'essor des jeunes entrepreneurs.

En partant de là, nous jugeons très intéressant de nous pencher, dans le cadre de ce travail de recherche, sur le parcours et la réussite des jeunes entrepreneurs de Bejaïa et en particulier à nous poser les questions suivantes :

-Quels sont les facteurs économiques, sociaux et environnementaux qui favorisent la réussite des jeunes entrepreneurs ?

C'est à partir de cette question centrale que nous élaborons les questions secondaires suivantes :

- Les expériences professionnelles antérieures représentent-elles un avantage favorisant la réussite entrepreneuriale ?
- Le niveau scolaire et les connaissances acquises tout au long du parcours académique sont-ils déterminant dans la réussite des jeunes entrepreneurs ?
- La politique socio-économique adoptée par le gouvernement algérien favorise-t-elle la réussite des PME ?

### **I.5. Les hypothèses**

Tout d'abord, elles constituent une série de réponses proposées ou bien provisoires qui sont en rapport avec les questions soulevées dans la problématique.

#### La première hypothèse :

- Les jeunes entrepreneurs qui s'adressent à un marché en croissance ou à un marché de niche et qui ont accès à un réseau de contacts solides multiplient leurs chances de réussite.

#### La deuxième hypothèse :

- Les jeunes entrepreneurs à succès sont ceux qui ont des expériences préalables dans le domaine dans lequel il se lance et qui disposent des fonds financiers nécessaires.

#### La troisième hypothèse :

- La réussite entrepreneuriale est liée à une bonne gestion de l'entreprise et à la capacité d'être créatif et de prendre des risques calculés.

### **I.6. Définitions des concepts clés**

Nous allons définir les concepts clés qui sont en relation avec notre thème et que seront utilisés tout au long de notre travail de recherche.

### I.6.L'entrepreneuriat

La définition de l'entrepreneuriat à pris plusieurs aspects, en effet l'entrepreneuriat est un phénomène complexe et diversifié. Or, Nous constatons qu'il y a des chercheurs qui limitent ce concept au simple fait de création d'entreprises.<sup>9</sup>

Selon THIERRY VERSTRAETET: « *l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un d'eux se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi, le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur et une organisation : l'entrepreneur agit, structure et engage son environnement à des fins socio-économiques; et l'organisation c'est l'unité résultante du processus de l'organisation et la structuration des éléments financiers, matériaux et humains* ». <sup>10</sup> L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance; en tant que phénomène économique et social. Selon YVON GASS : « *l'entrepreneuriat est l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matériels dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus. L'entrepreneur se trouve donc dans une démarche d'organisation des ressources dans le but de lancer puis garder en activité une entreprise qui viendra combler un besoin* » <sup>11</sup> D'autre part, FILION J., L., définit l'entrepreneuriat comme étant « *le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristique, les effets économique et sociaux de leur comportement ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales* ». <sup>12</sup>

#### I.6.2. L'entrepreneur

Le terme « entrepreneur » remonte à la fin du XVIIIe siècle époque à laquelle il apparaît dans la langue française pour être repris, bien plus tard, dans la langue anglaise. Le terme a fait l'objet d'une multitude de définitions. En effet, les chercheurs qui se sont intéressés à l'entrepreneur sont issus de nombreuses disciplines différentes et les définitions données au terme sont généralement tributaires des prémisses de la discipline dont est issu le chercheur. L'entrepreneur peut être défini de plusieurs façons, selon les économistes qui l'associent à

---

<sup>9</sup> Cadieux, P. L. (2010). La mesure de l'entrepreneuriat. Québec: Institut des statistiques.

<sup>10</sup> Verstrete, T., & Saporta, B. (2006). Création d'entreprise et Entrepreneuriat. Paris: édition ADREG.

<sup>11</sup> Hammouda, N., & Lassassi, M. (2007). Essai sur le potentiel Entrepreneurial en Algérie. 14 ème Conférence sur les Institutions et le Développement Economique, (p. 3). Caire.

<sup>12</sup> Filion, L. J. (1997). Le Champ de L'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances. Revue Internationale P.M.E, 156.

l'innovation, ou encore les behavioristes qui s'intéressent plus aux caractéristiques créatives et intuitives attribuées aux entrepreneurs.

### **I.6.2.1.Selon les économistes**

Ce n'est qu'au XVIIIe siècle que l'on fait référence pour la première fois aux entrepreneurs. CANTILLON fut le premier à s'intéresser de près aux fonctions de l'entrepreneur dans son ouvrage « Essai sur la nature du commerce en général, 1755 » publié à titre posthume, plus de 20 ans après sa mort. Pour CANTILLON, l'entrepreneur achète une matière première, souvent un produit de l'agriculture, à un prix certain pour la transformer et la revendre à un prix incertain. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une occasion en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques. Le second auteur à s'intéresser aux activités de l'entrepreneur sera J., B., SAY. Il voyait le développement de l'économie par la création d'entreprises. Il fera une différence entre l'entrepreneur et le capitaliste, entre les profits de l'un et de l'autre. Il associe l'entrepreneur à l'innovation, et voit ce dernier comme un agent de changement. Entrepreneur lui-même, il est le premier à avoir défini dans son ouvrage « Traité d'économie politique ». L'ensemble des paramètres de ce que fait l'entrepreneur dans le sens où nous l'entendons de nos jours.<sup>13</sup> SCHUMPETER sera celui qui donnera son envol au domaine de l'entrepreneuriat. Il l'associe nettement à l'innovation et déclare : « *L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise [...] cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons.* »<sup>14</sup>

En somme, les économistes voient l'entrepreneur autant comme un « déceleur » d'occasions d'affaires et un créateur d'entreprises qu'un preneur de risques.

L'entrepreneur en économie, a peu ou pas été intégré dans les modèles classiques de développement économique. Lorsque cela a été le cas, il était représenté par une fonction. Les économistes qui se sont intéressés à l'entrepreneur sont demeurés la plupart du temps, comme c'est le cas dans d'autres disciplines, des marginaux. Une des critiques formulée à l'égard des économistes, est de ne pas avoir su faire évoluer la science économique et d'avoir été incapable de créer une science du comportement économique de l'entrepreneur. Cela amènera le monde

---

<sup>13</sup> Menudo, J. (2014). Jean-Baptiste Say et les compétences entrepreneuriales pour l'industrialisation. *Innovations*, 45, 39-57.

<sup>14</sup> Schumpeter, J. (1974). , «The theory of economic development » London: Oxford University.

de l'entrepreneuriat à se tourner vers les behavioristes pour mieux comprendre le comportement de l'entrepreneur.

### **I.6.2.2. Selon les behavioristes**

Les behavioristes sont les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain. Un des premiers de cette discipline à s'intéresser aux entrepreneurs fut MAX WEBER (1930). Il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une sorte d'autorité formelle par leur rôle de dirigeants d'entreprise. Mais celui qui a donné le coup d'envoi aux sciences du comportement au regard des entrepreneurs fut sans doute MCCLELLAND : « *Un entrepreneur est quelqu'un qui exerce un contrôle sur une production qui ne sert pas qu'à sa consommation personnelle. Suivant ma définition, par exemple, un gestionnaire dans une unité de production d'acier en U.R.S.S. est un entrepreneur* ». <sup>15</sup>

Après MCCLELLAND, les behavioristes vont dominer la discipline de l'entrepreneuriat pendant 20 ans, jusqu'au début des années 1980. Ils cherchent à savoir qui est l'entrepreneur, quelles sont ses caractéristiques. Les sciences du comportement sont en pleine expansion. Ce mouvement se reflète par des recherches sur plusieurs sujets et, en particulier, sur les entrepreneurs. Des milliers de recherches montreront toute une série de caractéristiques attribuées aux entrepreneurs.

### **I.6.2.3. Selon les sociologues**

Bruyat (1993) entend signifier que l'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à un objet (la création de valeur), objet dont il est lui-même la source ou le créateur, et dont il est également le résultat. L'entrepreneur est donc celui qui entreprend, se met à faire, organise quelque chose, à savoir la création de valeur. Pour caractériser la dimension création de valeur nouvelle, Bruyat, renvoie aux travaux en science économique. En schématisant, deux conceptions de la valeur prévalent : la vision de l'économie néoclassique et la vision classique ou marxiste. <sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> McClelland, D., 1965, « Besoin d'accomplissement et de l'esprit d'entreprise, une étude longitudinale, Journal de personnalité et de psychologie sociale ».

<sup>16</sup> DECHERA, M., (2014). Stratégie de développement des PME et le développement local : Essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest. Mémoire de Magister, Université d'Oran, Algérie

L'entrepreneur est celui qui assure l'orientation d'entreprise et son activité d'une façon permanente et continue vers la recherche du profit. Pour Weber l'entrepreneur est l'homme du compte de capital qui agit par l'évaluation préalable des chances de gain en termes de monnaie à travers l'achat ou la vente de biens d'investissement. L'entrepreneur doit assurer son indépendance à l'égard des apporteurs de capitaux, des salariés et donc veiller à ce que sa domination, son contrôle total sur l'administration d'entreprise soit effectif.<sup>17</sup>

### **I.6.3. La PME**

La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) considère la PME comme « l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financière technique et morale quelles que soient sa formation juridique ». <sup>16</sup> Donc on comprend que la PME c'est l'organisation dans laquelle son gérant assume toutes les responsabilités et tâches quelle que soit sa forme juridique.

Pour BRESSAY G., C., KONKUYT, les PME sont des entreprises dont l'effectif est inférieur à 50 salariés. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 10 salariés), celle entre (10 et 49 salariés) et les moyennes entreprises entre (50 et 449). Ainsi que les micro- entreprises de moins d'un salarié. Cela veut dire que les PME se caractérisent par leurs critères d'avoir le strict minimum de salariés.<sup>18</sup>

En effet les PME ne se caractérisent par aucune définition. La définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. On tient généralement compte de la valeur du chiffre d'affaires et/ou de la valeur des actifs ou du nombre d'employés. Un grand nombre de pays membres de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (L'OCDE) prennent en considération la deuxième variable à savoir l'effectif. Ils le fixent entre 200 et 250 personnes, à l'exception du Japon qui a adopté une autre barre (300 salariés) et les Etats-Unis (500 salariés).

À ce stade les PME sont définies en fonction de certains critères comme les différents secteurs, le nombre de salariés, le volume de la production ou des ventes, la valeur des actifs employés et l'utilisation de l'énergie. De plus, elles peuvent être basées sur l'histoire et la situation économique d'une nation qui diffère d'un pays à l'autre.

---

<sup>17</sup> BOUYACOUB, A. (2006). Entrepreneuriat territoire et capital humaine.

<sup>18</sup> BRESSAY, G., KONKUYT, C., « économie d'entreprise », Edition Economica, 1996. P : 24

En Algérie jusqu'à l'adoption de la loi d'orientation sur la PME en décembre 2001 (Le JORA, 15 décembre 2001, p. 4) il n'existe pas de définition officielle de ce type d'entreprise. Avant cette date, l'Office National des Statistiques a adopté le critère de l'effectif pour le classement des entreprises. La PME est définie comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, ce qui rend difficile la comparaison entre les périodes. L'ordonnance N° 01-18 du 12 décembre 2001, portant sur la loi d'orientation sur la petite et la moyenne entreprise a conduit à une définition plus officielle. Cette définition s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres. L'Algérie a adopté la charte de Bologne de juin 2000 sur la définition européenne des PME.<sup>19</sup> La définition de la PME adoptée par l'Algérie est basée sur les trois critères suivants : les effectifs, le chiffre d'affaires/le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

#### **I.6.4. Trajectoire**

La trajectoire est définie ainsi sur le plan social : parcours d'un individu de sa classe d'origine à une classe sociale d'arrivée. Le parcours s'effectue à travers les différents passages par les institutions de la reproduction (telles que la famille, l'école) et la production (comme le milieu professionnel). Ainsi qu'individuelle : scolaire, familiale, culturelle, juridique...etc.

Dans notre travail, nous appellerons la trajectoire des entrepreneurs innovants, le parcours socioprofessionnel qui précède le lancement du projet, en regroupant le niveau d'instruction les difficultés rencontrées avant la création, parcours qui a un impact direct ou indirect sur l'orientation de l'entrepreneur vers l'activité entrepreneuriale et sur le type d'activité choisie mais également sur son succès ou son échec.

#### **I.6.5. Contrainte**

Une contrainte peut se définir comme un facteur qui limite la performance globale d'un projet ou d'un système plus généralement. Cette contrainte va par exemple limiter la capacité d'une équipe à atteindre l'objectif qui lui a été fixé. Elle peut agir comme un goulot d'étranglement limitant les capacités de production. Afin de mieux repérer les contraintes, des analyses basées sur des observations et des mesures sont nécessaires. Il est important de garder à l'esprit que

---

<sup>19</sup> BOUYACOUB, A. (2006). Entrepreneuriat territoire et capital humain.



tout système possède ses propres contraintes. Si ce n'était pas le cas, les performances obtenues seraient maximales en permanence, ce qui n'est évidemment pas possible.

Selon HENRI MAHE de BOISLANDELLE : « *une contrainte en gestion est une limite imposée à l'action dans un ou plusieurs domaines. Elle peut être technique, économique, physique, réglementaire, psychologique, etc. On ne peut pas agir socialement que dans le respect des contraintes. En programmation linéaire, les contraintes sont figurées par les inéquations, par des limites à ne pas dépasser, les choix s'effectuent dans l'espace non contraint.* »<sup>20</sup>

## **I.7. Contexte et dynamique entrepreneuriale en Algérie**

Le système économique algérien s'est caractérisé par deux grandes phases essentielles. La première consiste en l'édification et création de ce système dans une approche d'économie planifiée, elle caractérise notamment la période de 1962 à 1988. La seconde, caractérise l'ouverture du marché de l'économie algérienne, caractérisé par des réformes dans ce secteur.

### **I.7.1. Historique et évolution de l'entrepreneuriat en Algérie**

La fin des années quatre-vingt, l'Algérie a vécu une transformation radicale de son environnement économique induite par le passage de l'économie administrée à l'économie de marché. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les Énergies entrepreneuriales et une certaine dynamique économique est enclenchée, entraînant une dynamisation de petite et moyenne entreprise. L'histoire de l'évolution de l'entrepreneuriat et du secteur privé en Algérie a vécu deux périodes cruciales. En effet, elle possède en matière de création d'entreprises une Expérience particulièrement intéressante qu'elle a acquise tout au long des quatre dernières décennies. Il s'agit d'une expérience intervenue dans un pays qui a hérité à l'indépendance D'un nombre peu significatif d'entreprises gérées par des nationaux et qui fut donc à ses débuts un moment de véritables apprentissages pour les créateurs d'entreprises et les institutions d'appui. Cette expérience se déroula en deux périodes assez bien délimités dans le temps :

#### **La période 1962-1982**

---

<sup>20</sup> Henri Mahé de BOISLANDELLE, « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concepts et outils », ED, ECONOMICA, Paris, 1997.

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

Le premier Code des Investissements qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu d'effets notables sur le développement du secteur des PME, et ce malgré les garanties et les avantages qui comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

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

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

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

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

### **La période 1982-1988**

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

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement. (CNES, 2002).
- Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :
  - Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement ;
  - Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité limitée (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires.

**A partir de 1988**

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

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

L'État a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'Investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et

étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties...

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

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).

### **I.8. Le processus entrepreneurial (selon Verstraet)**

Le processus entrepreneurial est considéré comme étant l'élément essentiel de la démarche entrepreneuriale. Le processus entrepreneurial se fonde sur la dialogique individu-projet qui est elle-même en interaction perpétuelle avec l'environnement, il évolue dans une perspective diachronique ; il subit la double dimension espace- temps comme il agit aussi sur celle-ci. Au cours de ce processus, plusieurs étapes peuvent être distinguées. Nous proposons une schématisation des principales étapes :

#### **Première étape : L'idée et l'opportunité**

L'idée est un point de départ qui peut amener un projet à sa réalisation, c'est -à -dire à l'action. L'entrepreneur reconnaît une idée et l'exploite. Trouver une idée de création d'entreprise est parfois un problème difficile à résoudre. Elle peut provenir de la créativité de l'individu ou d'une analyse de l'environnement. D'un côté, l'idée peut être conçue uniquement à partir de l'imaginaire de l'individu. Il n'y a pas de notion d'opportunité. A l'inverse, une opportunité inhérente à un environnement singulier peut entraîner une idée dans l'esprit d'individu.

#### **Deuxième étape : Le projet**

Un projet est l'image d'une situation, d'un état que l'on pense atteindre. Il s'agit de ce que l'on propose de faire à un moment donné. Le projet et sa mise en œuvre avant la création d'entreprise

semblent être une condition de réussite. Le projet d'entreprendre est un concept évolutif puisque tout projet initial d'entreprendre se concrétise, s'il y parvient sous la forme d'une organisation qui le modèle en partie pour l'adapter aux exigences de l'environnement. La stratégie entrepreneuriale est à la fois délibérée et émergente : délibérée dans son orientation et émergente dans ces détails pour permettre les adaptations en cour de route.

### **Troisième étape : Le business-model ou modèle économique**

Le business-model était, à l'origine spécifiquement utilisé dans le cadre de la création d'entreprise et plus spécialement des startups. La conception de business- model est indissociable de la notion de valeur. Cette valeur est relative au marché et aux partenaires avec lesquels la relation d'échange est instaurée.

VERSTRAET et JOUISON expliquent que : « *le business model est la représentation d'une affaire exprimant comment la valeur est générée, rémunérée et partagée avec, pour ces trois Idée et/ou intention Opportunité Business Model Projet Mises en Œuvre Business Plan 12 dimensions, des questions relatives aux volumes (de génération, de rémunération, de partage) et aux canaux (par quelles voies la valeur est-elle générée, rémunérée, partagée ?). C'est en cela que cette représentation doit devenir une convention, c'est-à-dire une conception collective forcément influencée par les attentes des parties prenantes (notamment les porteurs du projet, les clients, les financeurs, etc.)* » <sup>21</sup>

### **Quatrième étape : le business plan**

Le business plan est un dossier synthétique de présentation de projet entrepreneurial. Il est issu d'une démarche d'analyse de la part de l'entrepreneur. C'est à la fois un outil de communication avec les différentes parties prenantes (financeurs, associés, clients...) et un outil de réflexion stratégique. Au travers de son contenu et des réflexions d'analyses qui ont conduit à sa rédaction, il permet de réduire l'incertitude émanant de l'environnement. Sa mission est de tester la pertinence de l'idée et donc faire la preuve de la rentabilité de l'entreprise qui la mettra en œuvre.

---

<sup>21</sup> VERSTRAETE T., JOUISON E., (2018), Business Model GRP – Origine, nature et composantes du Business Model, GRP Publications, Université de Bordeaux, 35 avenue Abadie, 33000 Bordeaux

# **Chapitre II: Cadre méthodologique**

### **II.1. La pré-enquête**

Notre pré-enquête s'est déroulée entre le début du mois de février et la fin du mois de mars auprès de 02 entrepreneurs pour :

- Découvrir notre terrain de recherche et la nature de notre population.
- Cerner notre population d'enquête.
- Durant notre pré-enquête, nous avons réalisé deux entretiens exploratoires avec deux entrepreneurs, ce qui nous a permis de préciser notre sujet ainsi que notre problématique, les hypothèses, la méthode et la technique qui conviennent à notre recherche.

### **II.2. Présentation du terrain d'étude**

L'approche du terrain est primordiale pour toute recherche scientifique dans la mesure où elle représente un flux de données et d'informations qui vont former une base qui va représenter un appui à la vérification du cadre théorique de la dite recherche.

Après mûre réflexion nous avons choisi de réaliser notre modeste étude auprès des jeunes entrepreneurs de Bejaia.

Notre choix de sujet se justifie par la curiosité scientifique qui nous a poussés à nous intéresser à un phénomène qui ne cesse d'attirer l'attention des chercheurs et qui n'est autre que l'entrepreneuriat. C'est ce qui a motivé notre esprit à essayer de mettre un peu de lumière sur le sujet tout en se focalisant sur le cas de Bejaia. Ainsi, nous nous sommes résolus à présenter une compréhension profonde et une interprétation sociologique de ce phénomène.

### **II.3. La population mère**

Dans le but de présenter des résultats objectifs et réels il est important de réaliser une présentation et détermination de la population visée par l'enquête. Dans notre cas, la population de l'enquête est composée d'une dizaine de jeunes entrepreneurs de la wilaya de Bejaia quel que soit leurs domaines d'activité.

Il faut noter que dans la wilaya de Bejaia la majorité des entreprises que nous avons pu approcher était gérées par des entrepreneurs plus âgés par rapport à la catégorie d'âge que vise l'enquête. De plus, tous les organismes que nous avons sollicités avaient la même réponse qui est qu'ils ne pouvaient pas divulguer l'identité de leurs clients.

De ce fait, pour récolter le nombre d'informations que nous avons pu réunir dans le cadre de cette recherche, il nous a fallu chercher par soit même sans compter sur aucun organisme. Après maintes difficultés pour accéder à l'information nous avons aboutit à faire des entretiens uniquement avec dix entrepreneurs (02 femmes et 08 hommes de différentes catégories d'âge).

En l'absence d'une liste exhaustive ou approximative des entrepreneurs dans la wilaya de Bejaïa et le manque d'informations personnelles sur ces entrepreneurs, nous avons opté pour l'échantillon boule de neige : dont chaque fois qu'on rencontre un entrepreneur, on lui demande s'il peut nous mettre en contact avec d'autres entrepreneurs grâce à ces derniers et aux réseaux sociaux nous sommes arrivés à avoir une population d'enquête de 10 entrepreneurs qui se manifestent dans différents secteurs (artisanat, commerce, services, etc.) qui se localisent a Bejaia et au alentours.

Le tableau suivant évoque les informations personnelles des entrepreneurs touchés par notre enquête :

Dans le but de garder l'anonymat de nos enquêtés nous avons changé leurs noms :

**Tableau 01 :** Informations sur la population enquêtée.

<b>Nom</b>	<b>Age</b>	<b>Niveau d'instruction</b>	<b>Type d'activité</b>	<b>Ancienneté professionnelle</b>
Slimane	40 ans	CEM	Menuiserie	13 ans
Youcef	28 ans	Universitaire	Fabrication matériel pour sablière	6 ans
Samir	45 ans	Universitaire	Hygiène et désinfection	15 ans
Fatah	38 ans	CEM	Fabrication de produit d'entretien (détergents)	11 ans
Tinhinane	35 ans	Universitaire	Télécommunication	8 ans
Billal	44 ans	Secondaire	Montage et entretien des ascenseurs	11 ans
Kahina	43 ans	Secondaire	Couturière	6 ans



Amar	25 ans	Universitaire	Loisir et divertissement	3 ans
Karim	33 ans	Universitaire	Vente de matériel informatique	10 ans
Abdelkader	42 ans	Secondaire	Biscuiterie	4 ans

**Source : enquête**

Après l'analyse du tableau ci-dessus, nous remarquons que la catégorie d'âge la plus représentée dans notre population d'étude est celle des entrepreneurs dont l'âge dépasse la quarantaine (cette catégorie est représentée par 04 entrepreneurs). Les autres catégories, à savoir moins de 30 ans, 30-35 ans et 35-40 ans sont représentées par 02 entrepreneurs chacune. Nous avons tenté de toucher toutes les catégories d'âge pour mieux comprendre le phénomène entrepreneurial chez les jeunes diplômés de Bejaia.

Le tableau précédent démontre que la majeure partie des enquêtés est de niveau universitaire, 30% d'entre eux ont un niveau secondaire, et 20% sont de niveau moyen (CEM). Nous constatons que la majorité de notre échantillon est diplômée ce qui impacte positivement l'activité entrepreneuriale.

Nous remarquons, d'après le même tableau, qu'au niveau de l'ancienneté professionnelle notre échantillon de recherche présente une expérience conséquente dans leurs domaines. En effet, ce dernier comporte 05 entrepreneurs dont la durée d'activité est de plus de 10 ans. Les 5 restants ont une expérience professionnelle qui varie entre 04 et 08 ans.

A partir de ces statistiques, nous constatons que les entrepreneurs touchés par notre étude ont su faire perdurer leurs entreprises malgré tous les obstacles qu'ils ont pu rencontrés en chemin.

Les entrepreneurs que nous avons interrogés sont de divers secteurs d'activité : Services, artisanat, commerce, industrie.

#### **II.4. Enquête de terrain**

L'enquête de terrain s'est déroulée dans des conditions difficiles en raison de la difficulté à avoir des rendez-vous avec les entrepreneurs sollicités par notre enquête. En effet, la plupart de entrepreneur que nous avons sollicité (qui s'inscrivent dans l'opération de collecte de

donnés) n'ont malheureusement pas donné assez de considérations à ce genre d'initiative. Ainsi, l'opération a été très agitée or nous avons quand-même pu en réaliser 10 séances. Les entretiens ont été réalisés dans deux périodes différentes (avril-mai 2023 et juillet août2023) pour une durée d'environ 30 minutes chacun. Nous avons également enregistré certains d'entre eux avec l'autorisation des enquêtés pour pouvoir être plus efficace lors de l'analyse des données collectés tandis que d'autre ont préférés nous interdire l'enregistrement pour diverse raisons.

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

La méthode constitue un élément important auquel le chercheur doit prêter une attention particulière. Afin de bien mener notre collecte d'informations sur notre terrain d'étude, nous avons opté pour une méthode et technique empirique tout en respectant les normes méthodologiques.

### **II.5.1. La méthode utilisée**

La nature de notre thème nous impose à choisir la méthode qualitative son objectif descriptif de situation, constitue ainsi un outil de codage précis pour comprendre le déroulement du processus de création des entreprises en Algérie. Dans ce type de recherche, il est difficile d'utiliser la méthode quantitative, car nous ne disposons pas d'une liste des entrepreneurs algériens pour les initier à collaborer à notre recherche.

### **II.5.2. La technique utilisée**

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

Le guide d'entretien est parmi les diverses formes possibles de collectes d'informations orales. la sociologie accorde une importance particulière à l'entretien semi-directif qui nous a permis de mieux communiquer avec les enquêtés dans le but de récolter le plus d'informations ce qui nous a permis d'établir un rapport et une interactivité avec les enquêtés pour les mettre en situation de confort qui leur donne aussi une liberté d'expression dont l'objectif est de comprendre les réponses obtenues.

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

- **Axe n° 01:** consacré à l'identification de l'entrepreneur propriétaire de la PME en Algérie à savoir ; l'âge, niveau d'instruction, sexe et situation familial
- **Axe n° 02 :** consacré à la présentation de l'entreprise, l'année de création, au secteur activité, raisons de création.
- **Axe n° 03 :** consacré aux motivations des entrepreneurs et au processus de création de l'entreprise.
- **Axe n° 04 :** consacré aux obstacles et défis rencontrés.
- **Axe n° 05 :** réussite entrepreneuriale.

## **II.6. Le déroulement des entretiens**

Nous avons effectué 10 entretiens individuels avec les jeunes entrepreneurs œuvrant dans la wilaya de Bejaia et exerçant dans divers domaines d'activités. Les entrepreneurs nous ont, majoritairement, bien accueillis et nous ont accordé chacun un entretien d'une durée de 30 minute. Nous avons d'abord contacté deux entrepreneurs connus qui nous ont, à leur tour, guidé vers 4 autres et ainsi de suite (l'effet boule de neige) c'est-à-dire qu'à chaque fois nous demandons à l'enquêté de nous orienter vers d'autres entrepreneurs.

Les entretiens se sont déroulés en face-à-face dans les lieux de travail de nos interlocuteurs.

Dans le cadre de la réalisation de nos entretiens nous avons respecté les critères suivants dans la détermination de notre échantillon d'enquête :

- Etre un jeune entrepreneur.
- Etre un entrepreneur actif dans la wilaya de Bejaia.
- Etre le propriétaire de l'entreprise
- L'entreprise représente une PME

## **II.7. L'analyse thématique**

Après avoir collecté toutes les informations liées à notre thème auprès des entrepreneurs innovants la wilaya de Bejaia, nous avons procédé à l'analyse thématique et nous avons réparti les thèmes pertinents et les moins pertinents dans une grille d'analyse :

Parmi les thèmes récents pour notre étude de recherche, nous citons :

La trajectoire socioprofessionnelle des entrepreneurs.

### **II.8. Les difficultés rencontrées**

Durant notre enquête, nous avons rencontré pas mal d'obstacles tels que :

- Manque de statistiques sur les jeunes entrepreneurs.
- Manque d'informations sur les entrepreneurs à savoir leurs adresses, leurs numéros de téléphone et le type d'activité qu'ils exercent, d'où parvient la difficulté de prendre contact avec eux.
- Nous avons sollicité plusieurs entrepreneurs pour des entretiens, mais cela a rendu la tâche plus difficile, car ils n'ont pas tenu leur promesses.
- Les entrepreneurs n'accordent pas d'importance à ce genre d'enquêtes (le cas de plusieurs entreprises qui nous ont repoussés).
- Certains entretiens ont été réalisés dans des conditions difficiles, des déplacements, à cause de l'accès difficile sur les lieux de travail.

Nous avons été confrontés à des difficultés de recueil d'informations, car certains entrepreneurs refusent de répondre à quelques questions essentielles à notre recherche.

# **Chapitre III: Analyse des résultats de l'enquête**

## **Chapitre III :**

---

---

### **Introduction partielle**

L'entrepreneuriat est vu comme moyen indispensable pour booster la croissance économique du pays hors hydrocarbures. En ce sens, les enjeux économique impliquent de se pencher davantage vers nos jeunes entrepreneurs afin d'instaurer une stratégie de développement économique durable. Ainsi, dans ce dernier chapitre de notre travail de recherche, nous allons essayer de découvrir le parcours de réussite de nos jeunes entrepreneurs algériens. Pour ce faire nous avons opté pour une enquête qualitative par le biais d'un guide d'entretien destiné à un échantillon de jeunes entrepreneurs algériens.

### **III.1 Outils d'analyse**

Le guide d'entretien que nous avons réalisé se compose de 05 parties à savoir :

- A. Informations personnelles : Cette partie se compose de 04 questions portant sur l'identification du destinataire de l'entretien.
- B. Les raisons de création de l'entreprise : Elle se compose de 07 questions concernant les motivations qui ont conduit notre interlocuteur à créer sa propre entreprise.
- C. Le parcours entrepreneurial des jeunes entrepreneurs : Ici nous avons élaboré 06 questions sur l'évolution et la mutation de l'entreprise à travers le temps.
- D. Les obstacles/défis rencontrés par les entrepreneurs : Ce fragment comporte 07 questions englobant les obstacles entravant le chemin des entrepreneurs vers la réussite.
- E. Réussite entrepreneuriale : Cette dernière partie composée de 07 questions évoque les éléments concrétisant la réussite entrepreneuriale, la vision de nos jeunes entrepreneurs sur l'avenir de l'activité entrepreneurial et leurs conseils pour les futurs acteurs de ce secteur.

### **III.2. Objectif de l'enquête**

L'objectif de notre enquête de terrain consiste à identifier les différents éléments qui ont favorisé la réussite des entrepreneurs touchés par cette enquête mais aussi de mettre en évidence leurs parcours : l'avènement de l'idée, sa mise en place, les motivations, le financement de leurs

## Chapitre III :

entreprises respectives, les principales contraintes rencontrées à la création de ces dernières et en cours de route, enfin leur vision de l'activité entrepreneurial à l'avenir.

### III.3. Statistiques des PME de Bejaia

**Tableau 02 :** Répartition des PME privées par type

Secteur d'activité	PME de 09 Salariés	PME de 10 à 49 salariés	PME de 50 à 250 salariés	Nombre de PME
Agriculture et pêche	274	67	1	34 2
Eaux et énergie	0	2	0	2
Hydrocarbure	0	0	0	0
Services et travaux publics Pétroliers	0	0	0	0
Mines et carrières	17	5	3	25
I.S.M.M.E	278	32	3	31 3
Matériaux de construction	230	14	7	25 1
Bâtiments et travaux publics	3457	250	49	37 61
Chimie et plastique	91	10	2	10 3
Industrie et agroalimentaire	463	44	22	52 9
Industrie textile	113	8	0	12 1
Industrie du cuir	5	0	0	5
Industrie du bois et papier	684	24	1	70 9
Industrie diverse	26	0	0	26
Transport et communication	2804	56	8	28 68
Commerce	2836	133	11	29 80
Hôtellerie et restauration	644	30	5	67 9
Services fournis aux Entreprises	992	53	18	10 63
Services fournis aux ménages	1045	24	3	10 72
Etablissements financiers	19	5	0	26
Affaires immobilières	72	3	1	76
Services pour collectivité	33	13	3	49
<b>Total PME</b>	<b>14083</b>	<b>778</b>	<b>139</b>	<b>1500</b>
%	93,88%	5,18%	0,94%	100%

### Chapitre III :

**Source :** Direction de la PME de la wilaya de Bejaia.

A la fin du 4eme trimestre 2022, il a été enregistré un total de 15000 PME. Elles sont constituées de 93,88% de très petites entreprises ne dépassant pas 9 salaires. La création de véritables moyennes entreprises dont l'effectif est supérieur a 50 salaires est assez faible, seul 139 entreprises relèvent en fait de cette catégorie dont 49 actives dans le secteur de BTP. Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 2082 entreprises dont 1907 sont des très petites entreprises (TPE) et 137 ont un effectif de plus de 10 salariées, et seul 38 d'entre elles ont un effectif supérieur a 50 employés.

**Tableau 03 :** Mouvement des PME et de l'emploi par commune (Bejaia)

Commune	Nombre de PME	Pourcentage %	Emploi	Pourcentage %
Bejaia	5044	33.62	12045	25.64
Amizour	406	2.7	1101	2.34
Feraoun	161	1.07	450	0.95
Taurirt Ighil	45	0.3	107	0.22
Chelata	46	0.3	69	0.14
Tamoqra	14	0.09	14	0.02
Timezrit	448	2.98	1218	2.6
Souk El Tnine	346	2.3	13.39	2.85
M'Cisna	80	0.35	211	0.44
Tinbdar	38	0.25	107	0.22
Tichy	297	1.98	1188	2.52
Semaoune	229	1.52	672	1.45
Kendira	78	0.52	197	0.38
Tifra	60	0.4	142	0.3
Amalou	121	0.8	245	0.52
Ighil Ali	71	0.47	129	0.27
Fenaia Ilmaten	80	0.53	370	0.78
Toudja	83	0.55	369	0.78
Derguina	168	1.12	406	0.86
Sidi Ayad	40	0.26	1034	0.22
Aokas	317	2.11	1232	2.62
Beni Djellil	140	0.93	436	1



### Chapitre III :

Adekar	77	0.51	315	0.67
Akbou	1364	9.09	6920	14.73
Sedouk	319	2.12	1358	2.9
Tazmalt	586	3.9	1496	3.18
Ait R'zine	140	1	414	0.88
Chemini	139	1	316	0.67
Souk Oufella	112	0.74	279	0.6
Taskarioutt	244	1.62	864	1.83
Tibane	47	0.31	132	0.28
Tala Hamza	171	1.14	623	1.32
Barbacha	139	0.96	444	1
Beni Ksila	69	0.46	181	0.38
Ifri Ouzellaguen	288	1.92	1176	2.5
Beni Mlikeche	29	0.19	51	0.1
El kseur	561	3.74	2493	5.3
Melbou	140	0.93	730	1.55
Akfadou	64	0.42	173	0.36
El flay	71	0.47	263	0.55
Kherrata	451	3	1223	2.6
Tamridjet	81	0.54	152	0.32
Ait Smail	161	1.07	581	1.23
Boukhelifa	62	0.41	269	0.6
Tizi N'Berber	65	0.43	187	0.4
Beni Maouche	73	0.48	246	0.52
Oued Ghir	297	1.98	1021	2.17
Boudjellil	114	0.76	527	1.12
Sidi Aich	432	2.88	1172	2.5
Draa El Kaid	217	1.44	720	1.53
Ighram	84	0.56	358	0.76
Bouhamza	91	0.6	157	0.33
Nombre de PME	15000	100	46974	100

Source : Direction de la PME de la wilaya de Bejaia

## **Chapitre III :**

---

La concentration des PME privées se centralise dans la commune de Bejaia avec 5 044 PME. Ce qui représente un taux de 33,62% du nombre total des PME qui est de 15 000 PME. La commune d'Akbou se situe en deuxième position avec 1 364 PME, soit un taux de 9,09%.

En troisième position, il y a la commune de Taz malt et El Kseur avec un environ de 7,64% du total.

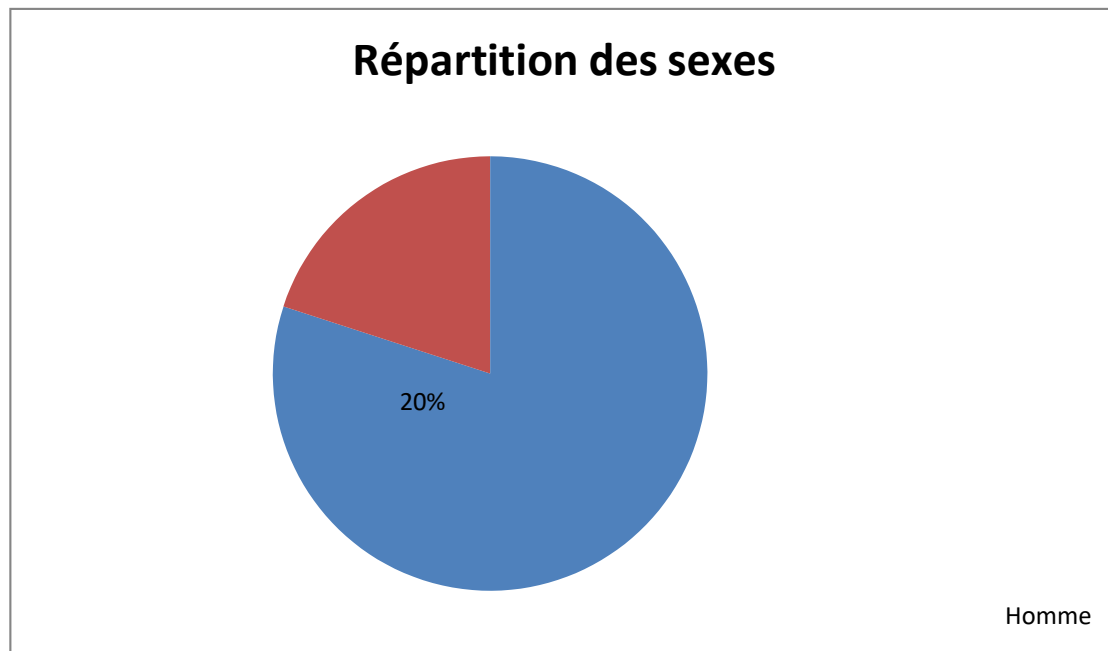
### **III.4. Taille de l'échantillon**

Dans notre enquête nous avons favorisé un échantillonnage qualitatif dans le but de réduire les coûts et le temps destiné à cette démarche. Le guide d'entretien que nous avons réalisé nous a permis, non seulement, de cerner avec exactitude les différents angles de notre travail de recherche mais aussi d'éviter des réponses non pertinentes qui vont à l'encontre de l'objectif de notre enquête et qui ne contribuent nullement à répondre à la problématique que nous avons préalablement posé. Notre choix de la taille de cet échantillon s'est appuyé sur deux critères, à savoir, la disponibilité des entrepreneurs à nous accueillir et la représentativité de divers secteurs d'activités œuvrant à Bejaia. En dépit de notre choix favorisant la qualité à la quantité plusieurs entretiens que nous avons tenus se sont avérés inexploitable pour divers raisons (manque de sérieux dans les réponses, non-réponses aux questions pertinentes de notre enquête, annulation de l'entretien au cœur même de son déroulement. En conséquence, nous avons vus qu'il serait plus judicieux de ne prendre en considération que les entretiens que nous avons jugés exploitable lors de l'analyse des résultats.

### **III.5. Sex-ratio des entrepreneurs :**

En se référant aux résultats de notre enquête les hommes représentent la majeure partie des acteurs de l'activité entrepreneurial. En effet, le sexe masculin représente la majorité de la population touchée par notre enquête alors que le sexe féminin ne représente qu'une minorité. La répartition des sexes se voit, à notre égard, influencée par l'aspect conservateur de la société algérienne qui ne facilite pas l'intégration de la femme algérienne dans ce champ d'activité.

Le diagramme ci-dessous expose la répartition des sexes dans l'échantillon sollicité par notre enquête :



**Graphique 01 : Répartition des sexes**

Source : enquête

### III.6. Age des entrepreneurs

Afin d'obtenir ce résultat nous avons directement demandé aux entrepreneurs leur âge actuel pour identifier de manière claire et précise la tranche d'âge qui est la plus représentée dans ce domaine d'activité. En termes de chiffre, en se référant toujours aux réponses de notre échantillon, nous distinguons que la majorité de la population enquêtée a dépassée la trentaine.

Nous estimons qu'à cette âge là nous bénéficions, non seulement, de l'expérience accumulée tout au long du parcours précédant le lancement dans le secteur entrepreneurial mais aussi d'assez d'énergie indispensable pour réussir là où beaucoup ont échoués. De plus, les fonds financiers permettant la concrétisation des projets entrepreneuriaux sont généralement récoltés dans la vingtaine ce qui pousse le début de l'aventure au-delà de la trentaine pour la totalité d'entre eux.

#### III.6.1. Age des entrepreneurs à la réalisation de l'entreprise

C'est à partir de la question : « Quand avez-vous créé votre entreprise » que nous avons pu déduire l'âge des entrepreneurs au moment de la création de leurs entreprises. Ainsi, comme nous l'attendions 50% de notre échantillon appartient à la tranche d'âge de moins de 30 ans à la création de leurs entreprises. A partir de ces données, nous pensons que l'entrepreneur se lance

## Chapitre III :

---

dans son activité dans un âge mûre après de longues années dans le monde professionnel où il a pu accumuler assez d'expérience. De plus, au fil des ans leurs capitaux financiers sont devenus plus importants et favorables à l'investissement. Notre échantillon, n'ayant pas bénéficié d'un héritage familial, a vu son lancement dans l'entrepreneuriat ralentir. En effet, selon B. ZARCA: « *l'héritage d'un capital économique et social accumulé par les générations antérieures dispense d'une accumulation préalable à l'installation, en d'autres termes, il fait gagner du temps.* »<sup>22</sup>

Ainsi, nous pouvons conclure que c'est après la trentaine que nos jeunes entrepreneurs voient leurs projets se réaliser.

### III.7. Parcours éducatifs et professionnel

Les études, les formations et les expériences professionnelles portent un grand impact sur l'orientation de l'entrepreneur et son choix d'activité. Les activités professionnelles antérieures et le parcours éducatif contribuent à identifier le type d'activité auquel nous voulons appartenir. Ainsi, en vue d'investir dans tel ou tel domaine l'entrepreneur accumule les connaissances, les techniques, les savoir-faire et savoir-être incontournables pour pouvoir s'engager de façon efficace dans l'entrepreneuriat. De plus, en ayant ce bagage l'entrepreneur novice à ce stade peut accéder de manière plus optimale aux fournisseurs et aux réseaux de distribution. En effet, « *selon la formation et le niveau d'instruction de l'entrepreneur influent toujours sur les choix qu'il effectue en ce qui concerne l'activité. La dimension, le financement et le mode de gestion de l'entreprise sont des conditions nécessaires qui permettent de déboucher sur l'innovation en tout genre* ». <sup>23</sup>

Nous constatons que la majorité des entrepreneurs touchés par notre étude ont un niveau universitaire.

### III.8. La source de financement initial des entreprises enquêtées

En lançant leurs entreprises, le premier défi que rencontrent les jeunes entrepreneurs n'est autre que le financement du démarrage de celle-ci. En ce sens, la collecte du capital initial représente parfois une montagne à franchir pour les entrepreneurs. Partant du principe que l'obtention des prêts bancaires n'est pas accessible à tout le monde, ces derniers ne manquent

---

<sup>22</sup> ZARCA, B. (1986), « L'artisanat français: Du métier traditionnel au groupe social », Paris: Economica.

<sup>23</sup> SOUIDI, R., FERFERA M.Y., AKROUF, T. (2000), « Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni », Cahiers du CREAD, n°51.

## **Chapitre III :**

---

pas de créativité pour recourir aux problèmes liés au financement initial. En effet, la majorité de la population enquêtée avance que le capital financier de démarrage de l'entreprise provient intégralement de leur épargne personnelle récoltée au cours de longues années de travail précédant leur lancement dans le domaine entrepreneurial. Tandis que certains d'entre eux affirment que leur première source financière provient d'un héritage familial. La minorité restante nous confie qu'il s'agit d'un financement que nous pouvons définir comment étant hybride dans la mesure où il combine entre un fond d'investissement personnel et un héritage familial.

Pour conclure, nous constatons que l'épargne personnelle constitue une partie majeure dans le financement du lancement de l'entreprise. En effet, la plupart des enquêtés ont avancé que le fond personnel reste la principale source de financement initial de leur entreprise. De son côté, le fond familial vient représenter une partie mineure des réponses qui expliquent que l'appui financier de la famille est à l'origine du lancement de l'entreprise. Par ailleurs, le financement par crédit bancaire reste un moyen loin d'être accessible, du moins pour notre échantillon enquêté, ce qui peut se justifier par les démarches compliquées qu'il exige et des délais de remboursement relativement courts et fixes or il est à l'origine du financement d'une catégorie infime des entreprises touchées par notre enquête. Le fond dit hybride combinant le fond personnel et l'héritage familial est la combine trouvée par une petite partie des entrepreneurs touchés par notre enquête pour financer leurs entreprises.

### **III.9. Les motivations qui ont enclenchées le processus de création de l'entreprise**

Avant toute chose il est essentiel d'admettre que l'acte d'entreprendre, autrement dit de créer une entreprise, n'est pas donné à chacun de nous. En effet, il émane exclusivement des personnes qui sont capable de prendre des risques, d'abandonner peut être une carrière professionnelle longuement construite dans le but de réaliser quelque chose qu'est à leurs yeux beaucoup plus grand que d'être un simple employé chez une autre personne.

L'entrepreneur est, en général, un individu en recherche d'indépendance, d'autonomie et présente un besoin incessant d'être son propre chef et de générer le plus de rémunération possible (loin de se contenter d'un simple salaire) dans le but de combler tout ses besoins. Dans ce cadre, les résultats de notre enquête de terrain nous révèlent que les motivations qui ont poussées les entrepreneurs à aller au bout de leur projet sont :

### Chapitre III :

---

---

- a- **La liberté financière** : Selon les réponses de nos enquêtés, l'intégralité d'entre eux estiment que l'indépendance financière est en tête des motivations qui ont conduit à la création de leurs entreprises.
- b- **L'indépendance** : La plupart des entrepreneurs compris dans notre enquête ont cités l'indépendance comme motivation majeure à la création de leurs entreprises. Le souhait d'être son propre patron et de prendre ses propres décisions ainsi que d'avoir plus de contrôle sur sa vie professionnelle est omniprésent dans leurs réponses.
- c- **La flexibilité spatio-temporelle du travail** : Nous avons constatés, en partant des réponses des entrepreneurs, que la majorité de ces derniers considèrent qu'à coté de la liberté financière avoir la possibilité de travailler de chez eux, d'avoir des horaires de travail flexibles ou être en mesure de prendre du temps libre quand ils le souhaitent constitue un atout majeur dans leur prise de décision de se lancer dans l'entrepreneuriat.
- d- **L'opportunité** : Une partie de notre échantillon nous a indiquée avoir saisi une opportunité qui s'est présentée.
- e- **La passion** : Une minorité d'entre eux a mentionnée la passion parmi leurs motivations.
- f- **L'héritage** : Certains ont déclarés vouloir laisser un héritage aussi bien matériel que moral à leur descendance.

Nous constatons que la liberté financière est la motivation la plus fréquente dans les réponses des entrepreneurs (elle est impliquée dans 100% des réponses). En effet, générer des bénéfices en tant que propriétaire d'entreprise dans n'importe quel secteur d'activité représente, à priori, un motif séduisant pour nos jeunes qui cherchent avant tout un avenir prospère avec d'énormes opportunités. L'indépendance (travailler à son propre compte) vient en deuxième place des motivations des jeunes entrepreneurs en étant présente dans la majorité des cas. Nous estimons, à partir de leurs réponses, que ces derniers cherchent avant tout à faire valoir leurs compétences et leurs qualités tout en gardant pour eux même l'intégralité des bénéfices générés. Par ailleurs, la flexibilité spatio-temporelle n'est guère mise à l'écart car elle est citée par plusieurs de nos enquêtés qui mettent en valeur l'immense chance que représente la possibilité de choisir où et quand travailler sans devoir pour autant rendre de compte à qui que ce soit. De son côté, l'opportunité a été citée et donc saisi par quelques uns de la population touchée par l'enquête ce qui implique que la saisie d'une opportunité est une des façons les plus exploitées

## Chapitre III :

---

---

pour entrer dans cet univers. La passion et l'héritage n'ont pas été exclus des motivations de nos entrepreneurs et ont été cités par une petite partie des enquêtés.

### III.10. Les obstacles/défis entravant l'évolution de l'entreprise

Dans le but d'organiser notre travail de recherche nous estimons qu'il serait plus pratique de diviser les obstacles/défis rencontrés par les entrepreneurs en deux catégories, à savoir :

#### III.10.1. Contraintes rencontrées par les entrepreneurs

Au lancement de leur entreprise les entrepreneurs que nous avons interrogés nous ont déclarés avoir rencontré quelques problèmes notamment dans la gestion de l'entreprise. Notre enquête nous a révélée quelques obstacles qui freinent le lancement de l'entreprise.

Dans ce cadre, Karim avance : *« Le plus grand défi auquel j'ai du faire face au lancement de mon entreprise est de trouver un effectif compétent et professionnel qui peut parfaitement faire fonctionner le matériel mis à sa disposition et de garder la cadence de production fixé »*. (Karim, 33 ans, Vente de matériel informatique.)

De son côté, Amar nous accorde que les obstacles qu'il a rencontré sont : *« la difficulté à régler les papiers administratifs relatif à l'acquisition des machines nécessaires au lancement de mon entreprise surtout que c'est par crédit bancaire que j'ai en œuvre cette opération »*. (Amar, 25 ans, loisirs et divertissement.)

A son tour, Abdelkader explique : *« Je ne trouve pas de qualité en terme de rendement, il n'y a aucun professionnalisme dans l'exécution de travail. La formation professionnelle est vraiment médiocre et y a tout à refaire pour pouvoir parler de personnel qualifié. Je ne mets pas en cause mes employés mais je pointe du doigt les centres de formation qui font du n'importe quoi et délivre des diplômes. C'est vraiment malheureux de constater se qu'on fait subir aux diplômés de ces centres et à nous employeurs par la même occasion. »* (Abdelkader, 42 ans, biscuiterie.)

La main d'œuvre non qualifiée constitue un réel obstacle pour les entreprises car sans celle-ci on ne peut parler de professionnalisme dans l'exécution du travail et par là le produit ou service proposé ne trouve plus de consommateur.

Dans ce sens, Youcef commente : *« La formation professionnelle proposée reste la même depuis de longues années alors que les techniques de travail évolue, le matériel évolue le*

## Chapitre III :

---

*produit en lui-même évolue comment allons nous faire avec une main d'œuvre qui est formée pour travailler avec des machines d'il y a plus de 20 ans alors que nous sommes passé à d'autres beaucoup plus performantes ».* (Youcef, 28 ans, sablière.)

Fatah ajoute à ce sujet : *« Je n'accorde pas vraiment d'importance aux diplômes surtout qu'ils sont de plus en plus accessibles pour moi c'est le terrain qui prime ! Pour évaluer mes employé c'est le savoir-faire, la pratique qui compte pas la théorie mais malheureusement le niveau de formation proposé par les centre de formation professionnelle est vraiment désastreux ».* (Fatah, 38 ans, fabrication de produit d'entretien.)

Pour Kahina, le plus gros défi est : *« l'organisation du temps est mon plus grand problème ! A chaque fois que j'essaye de m'organiser un contretemps viens tout perturber. Je dois dormir 5-6 heures par jours pour pouvoir être à l'attention de mes employés, mes clients et ma famille c'est pas facile de tout avoir sur les épaules ».* (Kahina, 43 ans, couturière.)

Tinhinane rejoint Kahina en disant : *« Le temps est le vrai problème ! Etant mariée c'est très dur et cela demande beaucoup d'effort pour arriver à passer un petit moment avec la famille. Je suis obligé de travailler même le weekend ».* (Tinhinane, 35 ans, télécommunication.)

De son côté, Billal nous livre : *« Ma plus grande difficulté est souvent le manque de matériel nécessaire au fonctionnement de mon entreprise. Le blocage que subissent mes marchandises à la douane est injustifiable et stoppe l'activité de mon entreprise pour des mois entier. C'est vraiment ce qui freine l'évolution de mon entreprise ».* (Billal, 44 ans, montage et entretien des ascenseurs.)

Samir rejoint Billal pour affirmer que le manque de produit est un obstacle qui persiste à lui barrer la route. Il nous livre que dans son domaine les produits locaux sont de basse qualité et qu'il doit utiliser des produits étrangers et vu les restrictions effectuées sur l'importation il est très difficile pour lui de satisfaire tous ses clients.

Nous constatons que le plus grand obstacle des jeunes entrepreneurs que nous avons interrogé est le manque de main-d'œuvre qualifiée ce qui se traduit pas sa présence dans 30% des réponses que nous avons reçu. Ensuite, la gestion du temps, l'indisponibilité de produits et matériaux de production et le manque de formation professionnelle sont cités chacun par 20% de la population enquêté. Enfin, les contraintes administratives figurent dans 10% des réponses.

### III.10.2. Les challenges actuels de l'entreprise



### Chapitre III :

---

A travers son existence l'entreprise est confrontée à des challenges qu'elle doit pouvoir surmonter pour maintenir sa position sur le marché ou voire la faire évoluer. Durant notre enquête nous avons demandé aux entrepreneurs de nous faire part des challenges que rencontrent actuellement leurs entreprise.

Pour répondre à notre question Billal déclare : « *la hausse des prix des matières premières est le défi actuel de mon entreprise. Les prix ont doublé et évidemment ça un impact sur le prix de notre produit ce qui nous mets dans de mauvaises postures devant les clients. En plus, ça ne s'arrête plus y a des augmentations sans aucune raison* ». (Billal, 44 ans, montage et entretien des ascenseurs.)

Slimane voit un peu plus loin et avance : « *Au sein de mon entreprise on envisage de conquérir complètement le marché national avec un service de qualité sans être inaccessible au client pour ensuite éventuellement visé l'exportation* ». (Slimane, 40 ans, menuisier.)

De son côté, Amar explique : « *Nous volons offrir à nos client le meilleur rapport qualité- prix du marché or nous avons beaucoup de concurrence. C'est vrai que la concurrence fait évoluer notre entreprise mais des fois les matières premières de nos concurrents sont médiocres et donc moins coûteux ce qui constitue une mauvaise concurrence qui affecte négativement le marché* ». (Amar, 25 ans, loisirs et divertissement.)

Samir et Abdelkader s'accordent pour affirmer les propos d'Amar à ce sujet. En effet, ils nous font part que dans leurs domaines la concurrence est très rude et qu'il faut toujours essayer de proposer un produit de qualité car le client vous juge d'abord sur la qualité ensuite vient le prix. Alors, ils essayent de maintenir l'équilibre entre les deux pour attirer le plus de client.

Le Marketing et la promotion du produit font aussi partie intégrante des challenges des entreprise. A cet égard, Kahina et Karim accordent une attention particulière à ce détail. Pour eux, le marketing est le moyen le plus efficace de combler les besoins du client. Ainsi, leurs stratégies visent à attirer le client en offrant le produit qu'il cherche dans le but de faciliter le plus possible la commercialisation de ce dernier.

Pour sa part Fatah avance que sont grand challenge : « *C'est de pouvoir me faire une renommée sur le marché national et international. Je veux arriver à faire de mon entreprise synonyme de qualité et de confiance aux yeux des clients ! Oui c'est difficile à faire mais je suis déterminé à franchir les frontières et exporter mon produit* ». (Fatah, 38 ans, fabrication de produit d'entretien.)

## Chapitre III :

---

Pour Tinhinane les challenges actuels sont : « *La formation du personnel et la maintenance des outils de travail. Je cherche à compléter les compétences et les savoir-faire de mes employés en leurs offrant la possibilité de passer des stages et des formations ici dans mon atelier de travail* ». (Tinhinane, 35 ans, télécommunication.)

Youcef, quant à lui, estime que « *le challenge actuel de mon entreprise est l'acquisition des nouvelles technologies pour faciliter et rendre plus efficace le travail de mes employés mais aussi de former ces derniers au bon fonctionnement de ces machines* ». (Youcef, 28 ans, sablière.)

Après lecture de ces déclarations nous présentons ci-dessous les 05 principaux challenges de l'entreprise (selon les entrepreneurs touchés par notre enquête) :

La hausse des prix des matières premières. La formation du personnel.

Marketing : Promotion et commercialisation du produit ou service. Offrir un meilleur rapport qualité/prix.

L'exportation du produit.

### III.11. Réussite entrepreneuriale

La réussite entrepreneuriale est souvent associée aux objectifs fixés par l'entreprise. Elle est ainsi évaluée à partir des critères se rapportant aux performances de l'entreprise.

#### III. 11.1. Facteurs de réussite entrepreneuriale

Les facteurs de réussite, comme nous l'avons indiqué ci-dessus, peuvent varier en fonction du secteur d'activité et de la nature spécifique de l'entreprise. En ce sens, les entrepreneurs touchés par notre enquête nous ont donné les facteurs qui, dans leurs visions, sont les facteurs clés de la réussite entrepreneuriale.

Dans ce cadre, Billal avance : « *Le monde des affaires est en constante évolution. Il est important pour nous en tant qu'entreprise de s'adapter aux changements rapides du marché. Les entrepreneurs doivent être flexibles et prêts à ajuster leur stratégie, leurs produits ou leurs services pour s'adapter aux nouvelles tendances et aux demandes des clients* ». (Billal, 44 ans, montage et entretien des ascenseurs.)

### Chapitre III :

---

Slimane et Youcef rejoignent ce dernier pour dire que l'entrepreneuriat est un domaine qui subit maintes mutations et que sans évolution constante on peut très vite se trouver dépasser par les concurrents et oublier par les clients.

Par ailleurs, le plan d'affaire est souvent associé aux critères de réussite comme nous l'explique Amar : « *un plan d'affaire bien élaboré est essentiel pour guider les activités de l'entreprise et attirer des investisseurs potentiels. Selon moi, un plan d'affaire doit inclure une analyse détaillée du marché, une stratégie de marketing, une étude des coûts et des prévisions financières* ». (Amar, 25 ans, loisirs et divertissement.)

C'est ce que soutiennent Kahina et Abdelkader qui pensent que le plan d'affaire est le point de repère de leurs entreprises. Ils estiment qu'avoir un bon plan d'affaire permet à l'entreprise d'exploiter au maximum son potentiel.

De son côté, Tinhinane propose que : « *une idée unique et innovante peut aider une entreprise à se démarquer de la concurrence et attirer l'attention des clients. Une bonne idée doit résoudre un problème pour répondre à un besoin existant sur le marché.* » (Tinhinane, 35 ans, télécommunication.)

C'est ce que Fatah pense, également, en disant : « *Un des facteurs clé de la réussite de mon entreprise est d'avoir réussi à apporter au marché un produit innovant qui répond directement aux besoins du marché. Je pense que pour pouvoir toucher la réussite il faut être capable de présenter satisfaire les besoins spécifiques du client en proposant à chaque fois des produits de première utilité.*» (Fatah, 38 ans, fabrication de produit d'entretien.)

Quant à Samir et Karim, ils proposent que le secret de la réussite réside dans la capacité de pouvoir réunir une équipe compétente car elle joue un rôle crucial dans le succès de l'entreprise. Ils ajoutent qu'il est important de recruter des membres d'équipe compétents, efficaces, motivés et qui ont les compétences nécessaires pour faire progresser l'entreprise et relever les défis.

En sommes, selon les entrepreneurs compris par notre enquête, nous constatons que les facteurs clés de la réussite entrepreneuriale sont :

- Proposer une idée novatrice.
- Détenir la capacité d'adaptation
- Elaborer un plan d'affaire solide.
- Réunir une équipe compétente.

## Chapitre III :

---

---

### III.11.2. Conditions de réussite entrepreneuriale

Selon les réponses des entrepreneurs recensées par notre enquête il existe plusieurs conditions que l'entrepreneur doit réussir à réunir pour favoriser la réussite entrepreneuriale, nous présentons ci- dessous les principales conditions cités par nos enquêtés :

S'adresser à un marché en croissance ou un marché de niche ; Il s'avère que la réussite entrepreneuriale est beaucoup plus à la portée des entrepreneurs qui visent, par leur produit ou service, un marché en croissance ou un marché de niche car la concurrence est plus ou moins faible ce qui multiplie la chance de réussite.

Le soutien moral et financier de la famille : La famille peut avoir un rôle majeur dans le développement de l'esprit entrepreneurial de l'individu. De plus, la famille peut également apporter un soutien moral qui va stimuler la confiance et la détermination de l'entrepreneur ce qui impacte directement la productivité de l'entrepreneur. En outre, le soutien financier vient booster le capital de l'entrepreneur de manière à offrir plus de perspectives et de possibilités à l'entrepreneur.

Les formations professionnelles : Les formations et les stages effectués par l'entrepreneur durant son parcours apportent des aptitudes et des savoir-faire qui peuvent être indispensables à la réalisation des tâches et des responsabilités qu'exige le domaine de l'entrepreneuriat. En ce sens, ces formations constituent un atout dans le développement de l'esprit entrepreneurial en initiant les individus à avoir confiance en soi, mesure et gestion du risque et l'identification des ressources dans l'environnement.

Le niveau d'instruction : Le parcours scolaire joue un rôle primordial pour la promotion de la culture entrepreneuriale. Il forme l'individu à développer les attitudes et les valeurs telles que l'autonomie, la responsabilité, la créativité et la solidarité mais aussi de s'approprier les compétences de savoir-faire, savoir-être et savoir-agir qui sont indispensable pour affronter les défis et les contraintes.

Les fonds financiers : La principale difficulté de la création d'entreprise, c'est le financement. Près de la moitié des entreprises créées disparaissent après quelques années seulement de leur création en raison de difficultés financière. Les fonds financiers doivent être en adéquation avec l'ampleur du projet entrepreneurial envisagé.

## Chapitre III :

---

---

La politique socio-économique adoptée par le gouvernement : Les dispositifs de promotion de l'investissement des jeunes tels que (ANADE, ANJEM, CNAC, etc.) fournissent un appui conséquent au lancement de l'entreprise. Certains entrepreneurs nous ont confirmé que ces dispositifs d'aide à l'investissement, mis en place par l'état pour promouvoir l'entrepreneuriat jeune, ont contribué à la création de leurs entreprises.

Assumer et gérer les risques : Le risque est un élément inhérent à l'esprit d'entreprise. Par conséquent, l'une des exigences de l'entrepreneur est d'être capable de la gestion des risques. Elle commence par l'identification du risque, la prise de mesures appropriées pour atténuer les dommages et l'exécution en assumant et en contrôlant les conséquences de chaque risque.

### III.11.3. Compétences et qualités requises pour le succès de l'entrepreneur

Le succès de l'entrepreneur est souvent associé à des compétences et qualité que doit avoir ce dernier. Durant notre enquête nous avons demandé à notre population d'enquête de nous éclairer là-dessus. Voici les réponses que nous avons reçues.

- **Réponse d'Amar :** « *L'entrepreneur doit avoir un profil solide pour prospérer les compétences nécessaire à la réalisation d'un projet vif. L'une des clés de la réussite entrepreneuriale se trouve dans le fait de démontrer des qualités de leadership. Etre leader c'est réussir à transmettre vos valeurs et votre vision.* » (Amar, 25 ans, loisirs et divertissement.)
- **Réponse de Samir :** « *Qui dit passage à l'action dit persévérance ! Pour réussir en entrepreneuriat vous devez persévérer encore et encore, accepter d'échouer et de ne pas générer tout de suite des résultats. C'est la persévérance qui va vous différencier des autres entrepreneurs et qui va vous porter vers la réussite.* » (Samir, 45 ans, Hygiène et désinfection.)
- **Réponse de Karim :** « *Pour réussir, vous devez faire preuve d'une bonne gestion de temps, car le temps est une des seules ressources que vous ne pouvez pas récupérer.* » (Karim, 33 ans, vente de matériel informatique.)
- **Réponse de Youcef :** « *L'entrepreneur se doit d'être déterminé dans ses projets. Avant, pendant et après la création de son entreprise. Il doit savoir jusqu'où il veut aller, comment y aller, et mettre tout ce qu'il sait en application. En plus de ça, il*

## Chapitre III :

---

*doit être passionné par ce qu'il entreprend pour pouvoir continuer d'affronter les problèmes qu'il rencontre. » (Youcef, 28 ans, sablière.)*

- **Réponse d'Abdelkader :** *« Le bon entrepreneur se définit par leur caractère et l'un des traits de caractère indispensable pour en être un c'est le courage car il doit affronter le doute, la solitude, le stress, le manque de sommeil, etc. La modestie est aussi très importante car avec l'arrogance font fuir ceux qui nous entourent et donc il faut garder cette fierté à l'intérieur et montrer de la simplicité dans les rapports avec les autres. » (Abdelkader, 42 ans, biscuiterie.)*
- **Réponse de Fatah :** *« Pour être entrepreneur, il faut être autonome! En tant que patron, il est important de savoir organiser son propre travail, mais aussi celui de ses employés. L'entrepreneur a toutes sortes de décisions à prendre sans toujours avoir quelqu'un pour le conseiller. Il doit donc s'assurer de prendre des décisions éclairées qui vont refléter les besoins de son entreprise et de ses employés. » (Fatah, 38 ans, fabrication produit d'entretien.)*
- **Réponse de Slimane :** *« Pour réussir il est important d'avoir la capacité à apprendre des autres et de s'adapter aux changements, aux nouvelles technologies et aux nouvelles tendances du marché parce que le monde des affaires est en évolution constante. » (Slimane, 40 ans, menuisier.)*
- **Réponse de Kahina :** *« L'intégrité et l'éthique sont la base du succès de l'entrepreneur. Il doit faire preuve de confiance et de respect dans toutes ses interactions professionnelles pour avoir une bonne réputation et attirer les gens vers lui.»(Kahina, 43 ans, couturière.)*
- **Réponse Billal :** *« Bien qu'on raconte que l'entrepreneuriat soit une aventure individuelle, je pense qu'il est important de travailler avec les autres de manière collaborative. Savoir écouter, respecter les idées des autres et travailler efficacement en équipe peut améliorer le rendement de l'entreprise. » (Billal, 44 ans, montage et entretien des ascenseurs.)*
- **Réponse de Tinhinane :** *« La passion pour ce qu'on entreprend est une ressource essentielle pour surmonter les obstacles et persévérer dans les moments difficiles. Pour réussir il faut être passionné par son domaine d'activité et avoir la motivation*

## Chapitre III :

---

*nécessaire pour travailler sans relâche et faire face aux défis.* » (Tinhinane, 35 ans, télécommunication.)

Après la lecture et analyse des réponses proposées par le public touché par notre enquête nous pouvons résumer les compétences et qualités de l'entrepreneur à succès en :

- Leadership.
- La persévérance.
- Une bonne gestion du temps.
- La détermination.
- Le courage, la modestie et la simplicité.
- L'autonomie.
- L'adaptation et la flexibilité.
- L'intégrité et l'éthique professionnelle.
- L'esprit d'équipe.
- La passion

### III.12. Vérification des hypothèses

Après avoir décortiqué notre sujet, qui porte sur le parcours et entrepreneuriat des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaïa, nous avons recueillis suffisamment d'informations qui nous ont permis d'apporter des éléments de réponses aux hypothèses que nous avons émis.

Nous rappelons qu'au début de notre recherche nous avons formulés les hypothèses suivantes :

#### La première hypothèse :

- Les jeunes entrepreneurs qui s'adressent à un marché en croissance ou à un marché de niche et qui ont accès à un réseau de contacts solides multiplient leurs chances de réussite.

#### La deuxième hypothèse :

### **Chapitre III :**

---

---

Les jeunes entrepreneurs à succès sont ceux qui ont des formations professionnelles préalables dans le domaine dans lequel il se lance et qui disposent des fonds financiers nécessaires.

#### La troisième hypothèse :

- La réussite entrepreneuriale est liée à une bonne gestion de l'entreprise et à la capacité d'être créatif et de prendre des risques calculés.

Les résultats auxquels nous avons aboutis, nous permettent de confirmer les trois hypothèses.

L'enquête a affirmé que les jeunes entrepreneurs qui s'adressent à un marché en croissance ou à un marché de niche et qui ont accès à un réseau de contacts solides multiplient leurs chances de réussite. S'adresser à ce type de marché en ayant les bons contacts et en ayant accès aux bonnes informations permet, en effet, aux entrepreneurs de limiter les risques d'échec et favorisent le succès.

Concernant le rôle des formations professionnelles préalables et les fonds financiers nécessaires, nous constatons qu'ils sont à la tête des conditions de réussite entrepreneuriale citées par les entrepreneurs que nous avons interrogés ce qui confirme la deuxième hypothèse.

Pour ce qui est de la troisième hypothèse qui indique que la réussite entrepreneuriale est liée à une bonne gestion de l'entreprise et à la capacité d'être créatif et de prendre des risques calculés, nous estimons que, selon les résultats de la recherche, ils sont en lien directe avec la réussite ce qui confirme cette troisième hypothèse



# **Conclusion générale**

### Conclusion générale

L'entrepreneuriat des jeunes représente, plus que jamais, une solution pertinente aux problèmes socio-économiques du pays par leur contribution à la régénération et développement de l'économie. La création d'entreprise est devenue le mot d'ordre en matière de développement. En Algérie, la crise économique amène les pouvoirs publics à engager un effort constant pour offrir un environnement favorable et incitatif à la création d'entreprise.

Notre modeste recherche intitulé « Parcours et entrepreneuriat des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaia » offre une analyse approfondie et pertinente sur un sujet d'actualité. En examinant les parcours des jeunes entrepreneurs et en se concentrant sur leur engagement dans l'entrepreneuriat, ce mémoire met en évidence des questions cruciales liées aux différents facteurs qui favorisent le succès entrepreneurial. Ainsi, tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter des réponses à notre questionnement principal, à savoir « Quels sont les facteurs économiques, sociaux et environnementaux qui favorisent la réussite des jeunes entrepreneurs ? »

L'enquête que nous avons réalisée auprès d'une population d'enquête composée d'une dizaine de jeunes entrepreneurs de Bejaia nous a révélée que de plus en plus de jeunes diplômés optent pour l'entrepreneuriat comme voie de carrière. Ce choix est souvent influencé par des motivations et ambitions allant de la liberté financière et de l'indépendance offertes par l'entrepreneuriat à l'opportunité de concrétiser une idée innovatrice et de la volonté de laisser un héritage. Nous avons aussi pu confirmer que plusieurs facteurs économiques et sociaux sont à l'origine de la réussite de ces jeunes entrepreneurs. C'est facteurs sont, entre autres, le niveau d'instruction, les formations et les expériences professionnelles préalables, la politique socio-économique adoptée par l'état, les fonds financiers, etc. En ayant à sa disposition toutes ces conditions le jeune entrepreneur trouvent en elles l'appui nécessaire pour affronter les défis et les contraintes qui s'opposent à sa réussite.

Notre étude souligne également les défis et les contraintes auxquels sont confrontés ces porteurs de projet tels que les contraintes administratives, le manque de main- d'œuvre qualifiée, la gestion de temps, etc. Malgré ces défis notre travail met en évidence des exemples de réussite inspirants de jeunes entrepreneurs qui ont su surmonter ces entraves et atteindre le succès entrepreneurial.

Ainsi, la contribution significative de ce mémoire réside dans l'identification des facteurs clés qui influencent la décision des jeunes diplômés d'embrasser l'entrepreneuriat mais aussi des éléments qui favorisent le succès de cette démarche.

Pour conclure, le mémoire « Parcours et entrepreneuriat des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaia » vient fournir une analyse approfondie et éclairante sur un sujet phare de l'actualité algérienne dans la mesure où il met en évidence la tendance croissante des jeunes à opter pour l'entrepreneuriat comme initiative de carrière et en fournissant des informations précises sur les facteurs de réussite entrepreneuriale.

Ayant conscience que tout travail de recherche scientifique est susceptible d'amélioration et d'approfondissement, nous espérons profondément que celui-ci ouvrira grandement les portes à d'autres travaux qui l'exploiteront en vue de s'approfondir de plus en plus sur le sujet.

# **Liste bibliographique**

### Liste bibliographique

#### Ouvrage :

- ✚ AKTOUF, O., (1987), « Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique ».
- ✚ BOUTILLIER, S., UZUNIDIS, D., (1995), « L’empreinte historique de la théorie
- ✚ BOUYACOUB, A. (2006). *Entrepreneuriat territoire et capital humaine.*
- ✚ BRUYAT, C., (1993), « Création d’entreprise, thèse de Doctorat en science de gestion », Université de Grenoble, P 25.
- ✚ CADIEUX, P. L., (2010), « La mesure de l’entrepreneuriat. », Québec: Institut des statistiques.
- ✚ de l’entrepreneur. Enseignements tirés des analyses de Jean-Baptiste Say et de Joseph Aloïs Schumpeter », Paris : ECONOMICA.
- ✚ DECHERA. M. (2014). *Stratégie de développement des PME et le développement local : Essai d’analyse à partir du cas de la région nord-ouest. Mémoire de Magister, Université d’Oran, Algérie.*
- ✚ FAYOLLE, A., (2017), « *Entrepreneuriat Théories et pratiques, Applications pour apprendre à entreprendre.* », éditions DUNUD.
- ✚ FILION, L. J. (1997), « Le Champ de L’entrepreneuriat: historique, évolution, tendances. », *Revue Internationale P.M.E*, 156.
- ✚ GABILLARD J., CANTILLON, R., (1995), « Essai sur la nature du commerce en général. » In: *Annales. Economies, sociétés, civilisations*. 10<sup>e</sup> année, N. 4.
- ✚ HAMMOUDA, N., LASSASSI, M. (2007). *Essai sur le potentiel Entrepreneurial en Algérie. 14<sup>ème</sup> Conférence sur les Institutions et le Développement Economique*, (p. 3). Caire.
- ✚ MCCLELLAND, D., 1965, « Besoin d’accomplissement et de l’esprit d’entreprise, une étude longitudinale, *Journal de personnalité et de psychologie sociale* ».
- ✚ MCCLELLAND, D.C. (1971), «Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of socio-economic development», dans P. Lengyel (éd.), *Approaches to the Science Of Socio-economic Development - Approches de la science et du développement socio-économique*, Paris, UNESCO.
- ✚ MENUDO, J. (2014). *Jean-Baptiste Say et les compétences entrepreneuriales pour l’industrialisation. Innovations*, 45,39-57.

- ✚ Montréal : Les presses de l'Université du Québec. Page27.
- ✚ N'DA, P., « Recherche et méthodologie en sciences humaines et sociale », Editions L'HARMATTAN, Paris, P 38.
- ✚ SHUMPETER, J., (1974), «The theory of economic development London », Oxford University.
- ✚ SOUIDI.R, FERFERA M.Y, AKROUF, T. (2000), « Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : Enquête à Boghni », Cahiers du CREAD, n°51.
- ✚ STEVENSON, H., (2005), « Du management entrepreneurial à l'éthique entrepreneurial », édition EMS, France, P 42.
- ✚ VERSTRAETE T., (1996), « Paradigme et entrepreneuriat », édition ECONOMICA, Paris, P 37.
- ✚ VERSTRAETE T., JOUISON, E., (2018), « Business Model GRP – Origine, nature et composantes du Business Model, GRP Publications », Université de Bordeaux, 35 avenue Abadie, 33000 Bordeaux.
- ✚ VERSTRETE, T., SAPORTA, B., (2006), « Création d'entreprise et entrepreneuriat.», Paris: Edition ADREG.
- ✚ ZARCA, B. (1986), « L'artisanat français: Du métier traditionnel au groupe social », Paris: Economica.

### Dictionnaire

- ✚ HENRI MAHE de BOISLANDELLE, (1997), « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concepts et outils », ED, ECONOMICA, Paris.

# **Annexes**

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

**Option : Sociologie des organisations et du travail**

**Guide d'entretien sous le thème :**

**Parcours et entrepreneuriat des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaia**

« Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin d'étude, en vue de l'obtention du diplôme de Master en sociologie des organisations et du travail, nous vous serions redevables de bien vouloir nous accorder un bout de temps pour répondre à ce guide d'entretien.

Nous vous remercions à l'avance de votre collaboration. »

**Réalisé par :**

M<sup>r</sup> ADJAOUY Yanis

M<sup>r</sup> ZIANE Mourad



---

---

**Guide d'entretien**

**1. Informations personnelles**

-Sexe :        Masculin         Féminin

-Age :

- ❖ Moins de 30 ans
- ❖ Entre 30-35 ans
- ❖ Entre 35-40 ans
- ❖ Plus de 40 ans

-Niveau scolaire :

- ❖ Primaire
- ❖ Cycle moyen
- ❖ Secondaire
- ❖ Universitaire
- ❖ Autre : .....

-Etat civil :

- ❖ Marié
- ❖ Divorcé
- ❖ Veuf (ve)
- ❖ Célibataire

**2. Les raisons de création de l'entreprise**

- Dans quel secteur d'activité exercez-vous ?
- Comment avez-vous eu l'idée de créer votre entreprise ?
- Quel est l'organisme ou la personne qui vous a aidé à procurer ce capital ?
- En quelle année avez-vous créé votre entreprise ?
- Quels sont les défis auxquels vous étiez confrontés dans le lancement de votre entreprise ?
- Quelle profession exerciez-vous avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat ?

**3. Le parcours entrepreneurial des jeunes entrepreneurs :**

- Quelles sont les motivations qui ont provoqué le processus de création de votre entreprise ?
- Selon quels critères avez-vous choisi votre secteur d'activité ?
- Avez-vous suivi une formation spécifique avant de vous lancer dans l'entrepreneuriat ? Si oui, laquelle ?
- Avez-vous des ressources financières lors de la création de votre entreprise ?
  - 1- Fond personnel.
  - 2- Héritage familial.
  - 3- Dispositif d'aide de l'état (prêt bancaire, ANSEJ, ANJEM, etc.)
  - 4- Hybride (fond personnel et héritage familial.)
- Comment définissez-vous votre parcours entrepreneurial ?
- Y a-t-il des entrepreneurs (professions libérales, indépendants, chefs d'entreprise, créateur d'entreprise) dans votre entourage qui vous ont aidé à créer votre entreprise?

**4. Les obstacles/défis rencontrés par les entrepreneurs :**

- Avez-vous rencontré des problèmes liés au financement de votre entreprise ?
- Est-ce que vous avez été confronté à des problèmes administratifs lors de la création de votre entreprise ? Si oui, lesquels ?
- Comment arrivez-vous à concilier entre vie professionnelle et vie familiale ?
- Rencontrez-vous des contraintes dans la gestion de votre entreprise ? Si oui, lesquelles ?
- Êtes-vous satisfait des résultats de votre entreprise ? Si oui, comment ?
- Quels sont les bénéfices que vous avez générés de votre entreprise ?
- Quels défis doit surmonter votre entreprise à l'heure actuelle ?

**5. Réussite entrepreneuriale :**

- Quelles sont les conditions nécessaires à la réussite de votre entreprise ?

- Quelles compétences ou qualités doit-on avoir pour le succès d'un entrepreneur ?
- Quels sont les critères de réussite entrepreneuriale ?
- Quelles actions avez-vous mises en place pour maintenir la compétitivité de votre entreprise?
- Considérez-vous que le choix de votre entrepreneuriat ait évité votre situation de chômage ? Si oui, comment ?
- Conseillez-vous à des proches de créer leur entreprise ? Si oui, pourquoi ?

# **Table des matières**

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des graphes	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
<b>Chapitre I: Cadre théorique</b>	
I.1. Les raisons du choix de notre thème .....	5
I.2. Les objectifs de la recherche .....	5
I.3. Les études antérieures .....	6
I.4. Problématique .....	7
I.5. Les hypothèses .....	10
I.6. Définitions des concepts clés .....	10
I.6.1. L'entrepreneuriat.....	11
I.6.2. L'entrepreneur.....	11
I.6.2.1. Selon les économistes .....	12
I.6.2.2. Selon les behavioristes .....	13
I.6.2.3. Selon les sociologues .....	13
I.6.3. La PME .....	14
I.6.4. Trajectoire .....	15
I.6.5. Contrainte.....	15
I.7. Contexte et dynamique entrepreneuriale en Algérie.....	16
I.7.1. Historique et évolution de l'entrepreneuriat en Algérie.....	16
I.8. Le processus entrepreneurial (selon Verstraet) .....	19
<b>Chapitre II: Cadre méthodologique</b>	
II.1. La pré-enquête .....	22
II.2. Présentation du terrain d'étude .....	22
II.3. La population mère .....	22
II.4. Enquête de terrain .....	24
II.5. La méthode et la technique utilisée .....	25
II.5.1. La méthode utilisée.....	25

II.5.2. La technique utilisée .....	25
II.6. Le déroulement des entretiens .....	26
II.7. L'analyse thématique .....	26
II.8. Les difficultés rencontrées .....	27
<b>Chapitre III: Analyse des résultats de l'enquête</b>	
III.1 Outils d'analyse .....	29
III.2. Objectif de l'enquête .....	29
III.3. Statistiques des PME de Bejaia .....	30
III.4. Taille de l'échantillon.....	33
III.5. Sex-ratio des entrepreneurs : .....	33
III.6. Age des entrepreneurs .....	34
III.6.1. Age des entrepreneurs à la réalisation de l'entreprise .....	34
III.7. Parcours éducatifs et professionnel .....	35
III.8. La source de financement initial des entreprises enquêtées .....	35
III.9. Les motivations qui ont enclenchées le processus de création de l'entreprise.....	36
III.10. Les obstacles/défis entravant l'évolution de l'entreprise .....	38
III.10.1. Contraintes rencontrées par les entrepreneurs .....	38
III.10.2. Les challenges actuels de l'entreprise .....	39
III.11. Réussite entrepreneuriale .....	41
III. 11.1. Facteurs de réussite entrepreneuriale .....	41
III.11.2. Conditions de réussite entrepreneuriale .....	43
III.11.3. Compétences et qualités requises pour le succès de l'entrepreneur .....	44
III.12. Vérification des hypothèses.....	46
Conclusion générale .....	49
Liste bibliographique.....	52
Annexes .....	54
Table des matières .....	59

## **Résumé**

Le mémoire intitulé "Parcours et entrepreneuriat des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaia" s'intéresse à l'expérience entrepreneuriale des jeunes diplômés dans la région de Bejaia, en Algérie. L'étude a été menée à travers des entretiens avec des jeunes diplômés ayant créé leur propre entreprise. Nous avons réalisé une enquête de terrain dont les résultats dégagés sont l'existence de facteurs qui favorisent le succès entrepreneurial. En somme, ce mémoire offre une perspective profonde sur l'expérience entrepreneuriale des jeunes diplômés dans la wilaya de Bejaia et fournit des informations sur leurs motivations, les éléments qui ont favorisés leur succès et les obstacles qu'ils ont rencontrés.

### **Mots clés :**

Entrepreneur-PME-Entrepreneuriat- Jeunes diplômés-Réussite entrepreneuriale- Contraintes-Motivations.

### **Abstract:**

The thesis entitled « Pathways and entrepreneurship of young graduates in the Wilaya of Bejaia » focuses on the entrepreneurial experiences of young graduates in the region of Bejaia, Algeria. The study was conducted through interviews with young graduates who had created their own business. We carried out a field survey, the result of which revealed the existence of factors that highlight entrepreneurial success. In short, this thesis offers a deep perspective on the entrepreneurial experience of young graduates in the Wilaya of Bejaia and provides information on their motivations, the elements that have favored their success and the obstacles they have encountered.

### **Keywords:**

Entrepreneur-SME-Entrepreneurship-Young graduates-Entrepreneurial succes-Constraints-Motivations.