

Ecole des Haute Etudes Commerciales

EHEC d'Alger



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option :

Management et Entrepreneuriat

Thème :

**Impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le phénomène de
l'entrepreneuriat féminin**

Etude de cas : l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

« ANSEJ »

Elaboré par :

Mlle. Sylia AKBOUDJ

Encadré par :

Mme. Nabila ACILA

Maitre de conférences à EHEC

7^{ème} promotion

Septembre 2020

Ecole des Haute Etudes Commerciales

EHEC d'Alger



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option :

Management et Entrepreneuriat

Thème :

**Impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le phénomène de
l'entrepreneuriat féminin**

Etude de cas : l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

« ANSEJ »

Elaboré par :

Mlle. Sylia AKBOUDJ

Encadré par :

Mme. Nabila ACILA

Maitre de conférences à EHEC

7^{ème} promotion

Septembre 2020

Résumé

Depuis longtemps, le gouvernement Algérien a consacré des ressources importantes à la promotion de l'emploi, comme il a mis en place des programmes de lutte contre le chômage. Parmi ces programmes on cite le dispositif « **ANSEJ** » instauré depuis 1996 pour répondre aux aspirations des jeunes chômeurs.

La présente recherche traite la question de l'entrepreneuriat féminin en analysant le profil des entrepreneures algériennes ainsi le profil de leurs entreprises à travers l'accompagnement d'une structure mise en place par les pouvoirs publics qui est l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « **ANSEJ** ». Cette recherche vise également à comprendre dans quelle mesure l'accompagnement entrepreneurial mis en place par ANSEJ influence le développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.

A cet effet, nous nous sommes approchés par questionnaire 40 femmes ayant bénéficié de l'aide du dispositif ANSEJ. Les résultats montrent que ce dernier est un moyen ou source d'aide à la création d'emploi comme il joue un rôle non négligeable en matière de financement et d'accompagnement pour les femmes porteuses de projets.

Mots clés : L'entrepreneuriat féminin, L'accompagnement entrepreneurial, L'ANSEJ.

Abstract

For a long time, the Algerian government has devoted significant resources to the promotion of employment, as it has implemented programs to combat unemployment. Among these programs, we can cite the “ANSEJ” system, established in 1996 to meet the aspirations of young unemployed people.

This research addresses the issue of female entrepreneurship by analyzing the profile of Algerian women entrepreneurs as well as the profile of their companies through the support of a structure set up by the public authorities, which is the National Agency for Support to Women. 'Employment of Young "ANSEJ". This research also aims to understand to what extent the entrepreneurial support put in place by ANSEJ influences the development of female entrepreneurship in Algeria.

To this end, we approached by questionnaire 40 women who had benefited from the help of the ANSEJ system. The results show that the latter is a means or source of assistance for job creation as it plays a significant role in financing and support for women project leaders.

Keywords: Female entrepreneurship, Entrepreneurial support, ANSEJ.

ملخص

كرست الحكومة الجزائرية موارد كبيرة لتشجيع التشغيل، كما وضعت برامج لمكافحة البطالة. من بين هذه البرامج، يمكننا الاستشهاد بنظام اونساج، الذي تأسس في عام 1996 لتلبية تطلعات الشباب العاطلين عن العمل.

يعالج هذا البحث قضية المقاولات النسائية من خلال تحليل صورة المقاولات الجزائريات وكذلك ملامح أعمالهن من خلال دعم هيكل أنشأته السلطات العامة وهو الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. يهدف هذا البحث أيضاً إلى فهم إلى أي مدى يؤثر دعم تنظيم المشاريع الذي وضعته اونساج على تطوير ريادة الأعمال النسائية في الجزائر.

ولهذه الغاية، اتصلنا باستبيان 40 امرأة استفدن من مساعدة نظام اونساج. تبين النتائج أن هذا الأخير هو وسيلة أو مصدر للمساعدة في خلق فرص العمل كما يلعب دوراً هاماً من حيث تمويل ودعم القيادات النسائية.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال النسائية، دعم ريادة الأعمال، اونساج.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail accompagné d'un profond amour :

A mes parents qui ont toujours veillé sur moi et qui m'ont toujours poussé vers le haut.

A ma grande sœur Samia, à qui je souhaite beaucoup de réussite dans la vie.

A toute ma famille.

A tous mes amis.

Sylian AKBODJ

Remerciements

Je remercie dieu de m'avoir créée pour accomplir ce modeste travail et qui m'a donné de merveilleux parents qui durant 23 ans m'ont éduqué, nourri, guidé, permis d'étudier et sans lesquels je n'aurai jamais pu arriver à ce que je suis aujourd'hui.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à Mme. ACILA Nabila, je la remercie de m'avoir encadré, orienté, aidé et conseillé.

J'adresse mes sincères remerciements à tous les professeurs, intervenants et toutes les personnes qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques ont guidé ma réflexion et ont accepté de me rencontrer et de répondre à mes questions durant mes recherches.

Je remercie mes amis, qui ont toujours été là pour moi, leur soutien et leurs encouragements ont été d'une grande aide.

Enfin, je présente mes remerciements, mon respect et ma gratitude pour tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Sylia AKBOUDJ

Liste des figures

Figure N°	Titre	Page
Chapitre 02		
01	Un modèle de succès de coaching entrepreneurial	55
Chapitre 03		
01	Le parcours de création d'entreprise par accompagnement de l'ANSEJ	79
02	L'âge des femmes entrepreneures enquêtées	83
03	Le niveau d'instruction des femmes enquêtées	84
04	La situation familiale des femmes enquêtées	85
05	Le statut avant la création d'entreprise	86
06	Le suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprise	87
07	L'année de création d'entreprise	88
08	Le secteur d'activité	89
09	Le statut juridique de l'entreprise	90
10	La taille de l'entreprise	91
11	Les motivations à la création d'entreprise	92
12	Le milieu familial des femmes enquêtées	93
13	L'entourage des femmes enquêtées : Parents	94
14	L'entourage des femmes enquêtées : Famille et proches	95
15	Les obstacles à la création : Le capital de départ	96

16	Les obstacles à la création : Le manque des connaissances	97
17	Les obstacles à la création : La peur de risque	98
18	Les obstacles à la création : Le manque de soutien de vos proches	99
19	Les obstacles à la création : Conciliation vie privé / vie professionnelle	100
20	Les obstacles à la création : L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté	101
21	L'origine de l'idée de projet	102
22	Le choix du dispositif ANSEJ	103
23	L'accompagnement avant la création d'entreprise : La sensibilisation	104
24	L'accompagnement avant la création d'entreprise : Accueil des futurs entrepreneurs	105
25	L'accompagnement avant la création d'entreprise : Donner l'idée de création	106
26	L'accompagnement avant la création d'entreprise : Evaluer l'idée de création	107
27	L'accompagnement avant la création d'entreprise : Aide à trouver des bons fournisseurs	108
28	L'accompagnement avant la création d'entreprise : la formation des entrepreneurs	109
29	L'accompagnement après la création d'entreprise : visite après la création	110
30	L'accompagnement après la création d'entreprise : Aide pour lancer des publicités	111
31	L'accompagnement après la création d'entreprise : Evaluation du projet lors de la première année	112
32	L'accompagnement après la création d'entreprise :	113

	Orientation en cas de problèmes	
33	Le degré de satisfaction vis-à-vis l'expérience avec ANSEJ	114
34	La nécessité d'un dispositif spécifique pour femmes	115
35	Le choix du dispositif / Le degré de satisfaction	116
36	Le choix du dispositif / L'obstacle : absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté	117
37	Le choix du dispositif / L'obstacle : capital de départ	118

Liste des tableaux

Numéro	Titre	Page
Chapitre 01		
01	La différence entre un intreprenuriat et un intreprenuriat	11
02	Entrepreneur versus intrapreneur	12
03	Typologie d'entrepreneur	21
Chapitre 02		
01	Les formes de l'accompagnement	46
02	La participation des femmes dans le dispositif ANSEJ	65
03	La participation des femmes dans le dispositif CNAC	65
04	La participation des femmes dans le dispositif ANGEM	66
Chapitre 03		
01	Le financement triangulaire offert par l'ANSEJ – Niveau 01	75
02	Le financement triangulaire offert par l'ANSEJ – Niveau 02	75
03	Le financement mixte offert par l'ANSEJ – Niveau 01	76
04	Le financement mixte offert par l'ANSEJ – Niveau 02	76

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro crédit
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeune
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité sociale des Non-Salariés
CLVF	Commission Locale de Validation et de Financement des projets
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
IRG	Impôt sur le Revenu Global
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNR	Prêt non Rémunéré
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Sommaire

Titre	Page
Introduction générale	01
Chapitre 1 : ENTREPRENEURIAT FEMININ : ENJEUX ET PARTICULARITES	06
Section 1 : L'entrepreneuriat et Entrepreneur : Définitions et approches	08
Section 2 : PME : entité fondamentale du phénomène entrepreneurial féminin	24
Section 3 : L'entrepreneuriat féminin : Cadre conceptuel	31
Chapitre 2 : L'accompagnement en disposition entrepreneuriale	40
Section 1 : L'accompagnement entrepreneurial : notions fondamentales	42
Section 2 : Accompagnement et Entrepreneuriat : une relation indispensable	52
Section 3 : les femmes et les dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie	58
Chapitre 3 : Architecture et évaluation empirique des entreprises créées par la gente féminine	68
Section 1 : Présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes ANSEJ	70
Section 2 : Méthodologie de recherche, Analyse et Interprétation des résultats	80
Conclusion générale	124



Introduction générale

Introduction générale

L'entrepreneuriat est un moteur majeur du développement économique et social. C'est pourquoi il est essentiel d'y sensibiliser les jeunes, afin de les amener à envisager de lancer une activité nouvelle créatrice de valeur. En effet, l'entrepreneuriat peut être valorisé comme apporteur de solutions alternatives aux problèmes économiques et sociaux par le biais de la création de la richesse, d'emploi, d'innovation, l'exploitation des ressources ainsi que le renouvellement du tissu économique.

Auparavant, l'activité entrepreneuriale était consacrée aux hommes, mais depuis les années 80, le taux de participation des femmes entrepreneures ont tendance à la hausse partout dans le monde, notamment dans les pays développés. En Algérie, et afin d'offrir l'opportunité aux femmes entrepreneures de partager et d'affronter les difficultés qu'elles rencontrent au quotidien, le gouvernement s'est engagé à soutenir les femmes au même titre que les chefs d'entreprises-hommes, et ce, dans leurs démarches entrepreneuriales avec comme objectif de faire progresser leur nombre, à l'effet de contribuer à la croissance économique, à la création de l'emploi et, surtout, de considérer la femme comme un moteur déterminant du renouveau de notre tissu industriel.

Depuis l'ouverture économique dans les années 90, l'Algérie a affiché des discours d'encouragement et d'ouverture à l'entrepreneuriat à travers des réformes et des lois facilitant la création des entreprises et a mis en place plusieurs dispositifs d'aide à la création et à l'accompagnement des jeunes créateurs et créatrices d'entreprise. La valeur ajoutée de l'accompagnement est incontestée, le lancement de nouveaux projets nécessite un soutien et un suivi régulier. En effet, les initiatives entrepreneuriales nécessitent d'être guidées et accompagnées à une étape quelconque de leurs processus et que la performance qui en résulte est plus souvent associée à la qualité de leur appui et accompagnement, ce dernier est souvent présenté comme l'un des facteurs de réussite des projets de création d'entreprise.

Présentation du thème de la recherche

Dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de fin de cycle de Master en sciences commerciales option Management et Entrepreneuriat, nous avons choisi de traiter le thème de recherche suivant :

Impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le phénomène de l'entrepreneuriat féminin en Algérie

Cas d'étude : **L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ; ANSEJ**

Cette recherche vise à souligner l'importance de l'accompagnement dans la conduite des projets de création d'entreprises.

Nous nous intéressant à des femmes entrepreneures algériennes ayant bénéficié de l'aide et qui sont passées par le dispositif public d'aide à la création d'entreprise **ANSEJ**.

Les raisons du choix du thème :

Plusieurs raisons ont été derrière le choix de ce thème, nous citerons :

- La nature du sujet s'inscrit dans le cadre de notre spécialité.
- Acquisition des connaissances sur l'entrepreneuriat féminin en tant qu'une femme qui voudrait s'entreprendre dans le futur.
- Savoir si l'ANSEJ à travers son accompagnement a réussi vraiment à attiré les femmes pour entreprendre.

La problématique

La présente recherche vise à répondre à la problématique suivante :

« Dans quelle mesure l'accompagnement entrepreneurial mis en place par ANSEJ influence-t-il le développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ? »

Afin de mieux répondre à cette problématique, notre recherche tentera de répondre aux questions secondaires suivantes :

- Quels sont les facteurs qui influencent la décision d'entreprendre chez la femme algérienne ?
- Quel rôle joue le dispositif ANSEJ dans l'accompagnement et le développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?

Les hypothèses

En rapport avec la problématique, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- L'entrepreneure est motivée par le désir d'accomplissement personnel et d'indépendance professionnelle et freinée par les contraintes financières.
- Le dispositif ANSEJ joue un rôle important en matière de financement de projet des femmes entrepreneures.
- Le dispositif ANSEJ joue un rôle important en matière d'accompagnement des femmes porteuses de projets.

La méthode et les outils de recherche :

Dans le but de répondre à notre problématique et afin d'affirmer ou d'infirmer nos hypothèses, nous avons adopté une méthode descriptive.

Nous avons choisi d'utiliser le questionnaire comme outil de recherche, d'investigation et de collecte de données. Les données collectées seront analysées par traitement statistique.

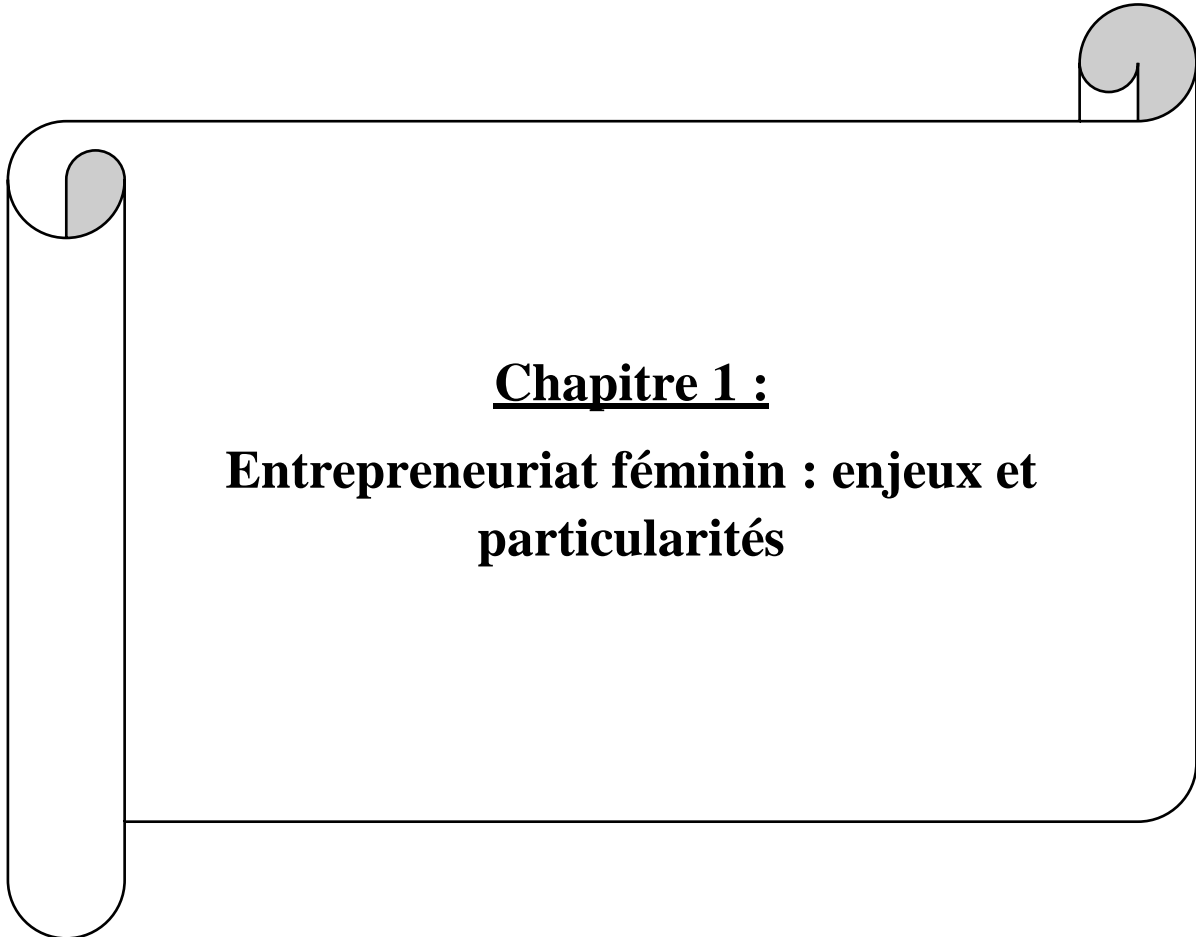
Le plan de travail

Nous avons réparti notre travail de recherche en trois chapitres et chacun d'eux contient trois sections :

- Le premier chapitre sera consacré au phénomène entrepreneurial, où nous allons présenter les contours de l'entrepreneuriat notamment l'entrepreneuriat féminin afin de montrer les enjeux et les particularités de la femme entrepreneure.
- Le deuxième chapitre présentera l'accompagnement entrepreneurial, il s'attachera à montrer l'importance de l'accompagnement dans le processus entrepreneurial ainsi que

la place de la femme dans les dispositifs d'appui et d'accompagnement ANSEJ, ANGEM et CNAC.

- Le troisième chapitre portera sur la présentation de l'organisme de recherche ANSEJ. Ce chapitre fera aussi l'objet, sur la base d'un échantillon de femmes entrepreneures accompagnées par ANSEJ, d'évaluer, d'analyser et d'interpréter les résultats de l'enquête afin de confirmer ou d'infirmier les hypothèses de la recherche.



Chapitre 1 :
Entrepreneuriat féminin : enjeux et particularités

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat s'est peu à peu imposé comme le moteur du développement économique et social à travers le monde entier. Les entrepreneurs sont perçus comme les piliers de l'économie de marché, et leurs activités comme créatrices de valeurs, d'emploi et d'avantage pour les consommateurs.

L'entrepreneuriat féminin prend sa part dans ce phénomène et contribue au développement de nombreux pays étant considérés comme une nouvelle stratégie pour l'enrichissement de leur économie.

Les PME affirment de plus en plus leur présence dans les tissus économiques de plusieurs pays dans le monde et deviennent des structures incontournables pour le développement et la croissance.

L'objectif de ce chapitre est de présenter le phénomène entrepreneurial féminin, dans lequel nous allons voir la définition des différentes approches d'entrepreneuriat au cours de la première section, par la suite, dans la deuxième section, nous allons parler de la PME et enfin la troisième section sera consacrée à l'entrepreneuriat féminin.

Section 1 : L'entrepreneuriat et L'entrepreneur : définitions et approches

L'extrême variété des entreprises a poussé les chercheurs à étudier le phénomène d'entrepreneuriat, en abordant les notions de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. Cette variété des appréhensions fait qu'il est difficile de trouver aujourd'hui une définition commune et unanimement acceptée de notion de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur.

1. Données générales sur l'entrepreneuriat

La création d'entreprise aujourd'hui constitue un levier de développement économique, face au défi de la mondialisation, l'entrepreneuriat est donc une démarche qui assure la satisfaction personnelle du porteur de projet et de la satisfaction des besoins de son environnement.

1.1 Définition de l'entrepreneuriat

Le terme « entrepreneuriat » a été définie la première fois à Harvard Business School par le professeur Howard Stevenson. Sa définition est la suivante : « *L'entrepreneuriat est la poursuite d'une opportunité au-delà des ressources que vous contrôlez* »¹.

Pour Michel Coster : « *l'entrepreneuriat est le phénomène d'émergence et d'exploitation de nouvelles opportunités créatives de valeur économique ou sociale, impulsé et rendu possible par l'initiative et la dynamique d'innovation/changements d'un homme, l'entrepreneur, en interaction avec son environnement* »².

Pour Karim Messeghem et Sylvie Sammut : « *l'entrepreneuriat est un processus de recherche, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités, effectué par un entrepreneur ou une équipe entrepreneuriale qui, dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'un développement d'activités, développe une organisation mettant en œuvre une vision stratégique, et contribuant à créer de la valeur* »³.

Pour Fayolle et Filion : « *L'entrepreneuriat : c'est le processus pour lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution valable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent*

¹ <http://www.mde.ci/actualites/qu'est-ce-que-l'entrepreneuriat> ,consulté le 30/01/2020 à 11h30.

² COSTER, (M) : *L'entrepreneuriat*, édition Pearson Education, Paris, 2009, p.11.

³ MESSGHEM, (K) et SAMMUT, (S) : *L'entrepreneuriat*, éditions EMS, Paris, 2011, p.24.

connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lançant dans la création et le démarrage d'une entreprise »⁴

En clair, l'entrepreneuriat est un processus par lequel une personne (entrepreneur (e)) créative, dotée de certaines compétences spécifiques, et d'une réelle motivation, s'engage à mettre sur pied un projet innovant, tout en faisant face aux contraintes et difficultés de l'environnement.

1.2 Les types d'entrepreneuriat

Il existe trois formes principales d'entrepreneuriat : la création d'entreprise, la reprise d'entreprise et l'intrapreneuriat

1.2.1 La création d'entreprise : Il est possible de distinguer quelques situations typiques et d'en souligner les implications principales en termes de profil d'individu.

- **Création ex nihilo :** C'est-à-dire fonder une entreprise à partir de rien, elle implique de trouver une idée et de la concrétiser en un projet. Même si l'idée de création n'est pas révolutionnaire, elle doit tout de même se démarquer des acteurs déjà implantés sur le marché, elle demande davantage efforts en innovation. Si Elle n'est pas évidente et comporte plus de risques, dans la mesure où le créateur se lance dans l'inconnu, il faudra soigneusement dimensionner les besoins financiers et obtenir les ressources suffisantes. La création ex nihilo exige beaucoup de travail, de rigueur et de ténacité.
- **Création par essaimage :** C'est le fait de créer une entreprise lorsqu'on est encore salarié et avec l'aide de son entreprise. Les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et accompagner leurs salariés. L'aide qui leur est apportée peut prendre diverses formes comme l'apport en conseils, une aide financière, une formation, le transfert de brevet ou d'activité, un accompagnement ou un congé création d'entreprise par exemple. Grace à cet appui, la part de risques diminue et les salariés entreprennent plus facilement.
- **Création en franchise :** Elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule, autour d'un concept, qui a déjà été utilisée ailleurs.

⁴ FAYOLLE, (A) et FILION, (L.J) : *Devenir entrepreneur des enjeux aux outils*, édition village mondial, Paris, 2006, p.254.

C'est un moyen efficace pour développer une entreprise et limiter les risques financiers. La création en franchise bénéficie d'un accompagnement important mais payant de la part du franchiseur.

- **Création en filiale :** L'entrepreneur dans ce cas agit pour le compte d'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneurial. Une société filiale et une société contrôlée par une société dite « mère », ou parfois, « holding », c'est la société mère qui impose ses décisions à la filiale, elle en contrôle indirectement le fonctionnement. Les risques personnels sont très limités et les conditions matérielles proposées sont celles d'un cadre ou d'un dirigeant. Cette situation convient à condition de pouvoir y accéder, à celui qui veut entreprendre mais qui ne le fait pas par peurs des risques et pour ne pas remettre en cause sa situation personnelle et familiale.
- **Création d'activité nouvelle :** Ce cas est assez proche du précédent, on peut lancer une nouvelle activité sans organiser différemment sa société et sans en créer une nouvelle ni même mettre en place une filiale. Ce type de situation exige beaucoup de compétences et de qualité à l'entrepreneur, nécessaire pour innover, tels que la créativité, l'imagination et l'originalité.

1.2.2. La reprise d'entreprise : La reprise d'entreprise signifie l'acquisition de la totalité ou d'une partie des actifs et des branches d'activité d'une entreprise tierce. La reprise permet selon les situations, de sauver une entreprise de la faillite, dans d'autres, d'enrichir l'entité à l'origine de la reprise. Le repreneur bénéficie de plusieurs avantages tel que : Le bénéfice de connaissances capitalisées et d'une clientèle fidélisée, l'économie de formalité de constitution, héritage d'une notoriété ; mais le projet de reprise n'en est pas moins complexe, et exige une bonne organisation.

- **Reprise d'entreprise ou d'activité en bonne santé :** La difficulté ici réside dans la détection de l'entreprise cible au bon moment et à un prix raisonnable, car ce genre d'entreprises est très prisé par les repreneurs sur le marché. Il est par contre indispensable d'avoir de bonnes compétences générales et une expérience de qualité en management.
- **Reprise d'entreprise ou d'activité en difficulté :** Il s'agit de la reprise d'une entreprise en redressement ou en liquidation judiciaire, elle présente un avantage du faible prix de cession, mais aussi inclut beaucoup d'inconvénients (rattraper les retards de paiement,

procédures de licenciement, rétablissement de la trésorerie...etc.). Avant de se lancer dans cette reprise, il est primordial de chercher les raisons de ces difficultés. Reprendre une entreprise en difficulté nécessite également une bonne connaissance et probablement une expérience des situations de crise. Il convient en effet, de restaurer rapidement la confiance à tous les niveaux : Personnel, clients, fournisseurs, partenaires.

1.2.3. Intrapreneuriat : L'intrapreneuriat consiste à entreprendre dans le cadre d'une organisation existante. Concrètement, cela peut vouloir dire mettre sur pied une nouvelle équipe, développer un nouveau service, offrir une stratégie innovatrice etc. sans qu'il y ait nécessairement une création d'entreprise ou la création d'une nouvelle organisation.⁵

L'intrapreneuriat est défini comme « *L'adoption de comportements et pratiques entrepreneuriales au sein d'une organisation constituée* »⁶

Pour Pinchot, l'intrapreneuriat est un mode organisationnel permettant à des employés, en l'occurrence à des entrepreneurs à l'interne, d'expliquer leur potentiel créatif en bénéficiant d'une liberté et d'une certaine marge de manœuvre ; dotés d'une indépendance d'action et de ressources suffisantes pour mettre leurs idées en œuvre, ses employés parviennent alors, selon Pinchot, à satisfaire simultanément leurs besoins, dont leur besoin de réalisation, et ceux de leur entreprise.⁷

L'intrapreneuriat permet un apprentissage, en douceur, du métier d'entrepreneur, et une plus grande motivation et mobilisation de personnel. Les intrapreneurs aident à promouvoir l'innovation basée sur des besoins, talents et ressources internes, souvent inexploités.

Tableau 01 : La différence entre un intrapreneuriat et un entrepreneuriat.

Entrepreneuriat	Intrapreneuriat
-L'entrepreneur travaille pour lui-même.	-L'intrapreneur est au service d'une entreprise.
-L'entrepreneur s'adapte et interagit avec son milieu.	- L'intrapreneur doit s'adapter à son milieu.
-L'entrepreneur peut imposer.	-L'intrapreneur doit convaincre.
-L'entrepreneur risque ses avoirs financiers	-L'intrapreneur risque sa crédibilité.

⁵ Fayolle, (A) : «Introduction à l'entrepreneuriat», Dunod, Paris, 2005, p.40-43.

⁶ Véronique Bouchard : *Intrapreneuriat, innovation et croissance*, Dunod, 2009, p.22

⁷ Christophe Shmitt : *Regard sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, 2008, p.71-72.

-L'entrepreneur décide de sa rémunération. - L'entrepreneur peut décréter ce qui sera fait.	-L'intrapreneur se voit imposer son salaire. - L'intrapreneur doit «négocier » ce qui doit être fait.
--	--

Source : Camille Carrier, « De la créativité à l'intrapreneuriat », 2001, p66.

Tableau 02 : Entrepreneur versus Intrapreneur

Dimensions clés	Entrepreneur	Intrapreneur
Propriété de l'activité	Souvent actionnaire	Salarié
Pouvoir de décision	Limité seulement par les éventuels actionnaires	Inscrit dans une hiérarchie avec laquelle il doit composer
Modes de récompenses	Possibilité d'enrichissement fort (mode capitalistique)	Limité : primes, intéressement partiel, stock option
Prise de risque	Globale (patrimoine personnel compris)	Limitée (crédibilité au sein de l'organisation, emploi)
Choix stratégique	Pleins pouvoir	Ne choisit pas ses objectifs mais tente d'inscrire les siens dans l'agenda de l'entreprise
Nature de l'activité	Création ex nihilo	Création à partir d'un support organisationnel déjà existant
Jeux avec les acteurs externes	Doit vendre le projet aux différents stakeholders de l'environnement externe (Clients, concurrents, fournisseurs)	Doit en outre vendre et manager le projet dans l'environnement corporate interne

Source : Catherine Léger-Jarniou, « le grand livre de l'entrepreneuriat », Dunod, 2013, p. 93.

1.3 La culture entrepreneurial

La culture entrepreneuriale est un facteur de développement très important, tant sur l'économique que sociale.

1.3.1 Définition de la culture

Selon la définition donnée en (1871) par l'anthropologue Edward Tylor : « *C'est une totalité complexe qui comprend les connaissances, les croyances, les arts, les lois, la morale, la coutume, et tout autre capacité ou habitude acquise par l'homme en tant que membre de la société* ». ⁸

L'UNESCO nous offre une définition plus générale de la culture : « *L'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels, intellectuels et affectifs, qui caractérisent une société ou un groupe social. Elle englobe, outre les arts et les lettres, les modes de vies, les droits fondamentaux de l'être humain, les systèmes de valeurs, les traditions et les croyances* ». ⁹

On peut définir la culture ainsi : C'est la façon d'être, d'agir, de penser, d'interagir, d'un individu qui appartient à une société, elle représente son identité personnelle et sociale, et affecte son mode de vie.

1.3.2 Définition de la culture entrepreneuriale

« La culture entrepreneuriale peut difficilement se développer dans un milieu sans la contribution de l'école tant au niveau des attitudes et des valeurs, que des connaissances et des compétences. L'école demeure le moyen clé pour découvrir le potentiel entrepreneurial, le soutenir et l'actualiser » ¹⁰

La culture entrepreneuriale est un déterminant du processus entrepreneurial, elle initie l'entrepreneur à élaborer son projet entrepreneurial, et accompagne tous ses actes, tout au long du développement de l'entreprise ; elle influence le créateur dans sa prise de décision et la gestion de son affaire. La culture entrepreneuriale est basée sur les valeurs suivantes : Optimisme, prise d'initiative, créativité, leadership, responsabilité, innovation, prise de risque,

⁸ Deubel, (P), et Montoussé, (M), D'Agostino, (S) et Renouard, (G), Dictionnaire des sciences économiques et sociales, Bréal, Rosny, 2008, p.388.

⁹ UNESCO : *Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles, conférence mondiale sur les politiques culturelles*, Mexico City, Du 26 juillet au 6 août 1982.

¹⁰ LOCOINTE, (A) et SAINT-PIERRE, (C) : *la culture, notre avenir : 21 priorités citoyennes pour la culture québécoise*, édition Miryam fahmy, 2004, p.07.

esprit d'entreprise, esprit d'entreprendre ; des caractéristiques spécifiques à un bon entrepreneur.

La culture entrepreneuriale est donc, toute activité pédagogique individuelle ou collective qui joue en faveur du développement entrepreneurial.

1.4 Les conséquences de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat ces dernières années a pris une très grande ampleur, il constitue aujourd'hui un véritable atout, et une source de richesse et de développement économique et sociale. En effet, il crée des entreprises et permet une renaissance des entreprises disparues ou en voie de disparition, il est à l'origine de l'innovation et permet de réduire le taux de chômage grâce aux nombreux emplois créés qui en résultent.

« En offrant aux entreprises innovantes la possibilité de lancer et de développer leurs idées, nous cherchons à encourager la croissance économique et la création d'emplois, ainsi qu'à repérer et à déployer des solutions efficaces face à des problèmes de développement critiques ».

✓ Entrepreneuriat et croissance économie

Octave Gélinier dès 1978 dans un article publié dans une Revue Française de Gestion, insiste sur l'importance des apports de l'entrepreneur à l'économie ; « Les pays, les professions, les entreprises qui innovent et se développent sont surtout ceux qui pratiquent l'entrepreneuriat. Les statistiques de croissance économique, d'échanges internationaux, de brevet, licence et innovation pour les 30 dernières années établissent solidement ce point : Il en coûte cher de se passer d'entrepreneurs »

Ganesh Rasagam : «Ce sont eux qui forment l'épine dorsale de l'économie locale, et en proposant des solutions nouvelles à des problèmes de développement anciens, ils peuvent aussi être d'importants moteurs d'une croissance durable et inclusive ».

L'entrepreneuriat est une source de richesse pour l'économie des pays, la proportion du PIB qui progresse en témoigne. Un pays riche en termes d'activité entrepreneurial est, en effet, un pays où le taux de chômage est moins élevé, la société très active et le nombre de brevet d'innovation est très considérable.

✓ **Entrepreneuriat et création d'emplois**

Jean-Delmas conçoit l'entrepreneuriat comme un moyen de lutte contre le chômage ; « Je dis toujours aux jeunes que ce n'est pas en rédigeant des candidatures qu'on se démarque. Il faut d'abord rêver, se fixer un objectif, et ensuite mettre en place cette idée, petit à petit. C'est à travers l'entrepreneuriat qu'on peut lutter contre le chômage ». ¹¹

La lutte contre le chômage est l'une des préoccupations majeures des pouvoirs publics, la création d'entreprise apparaît alors comme une source potentiel d'emplois et une réponse au problème du chômage. Chômage qui pour simple précision, c'est la situation des personnes capables de travailler, qui veulent travailler et qui cherchent un travail et ne trouvent pas.

✓ **Entrepreneuriat et innovation**

L'innovation est au cœur de la dynamique entrepreneuriale, c'est un symbole de changement et de nouveauté, et un moyen de développement économique. Selon le Manuel d'Orslo, l'innovation est : La mise en œuvre, la commercialisation ou l'implantation, par une entreprise, et pour la première fois, d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé (de production) nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques d'une entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations avec l'extérieur.

Josée Saint-Père définit l'innovation comme étant le moteur de la croissance économique et de création de richesses significative. ¹²

Selon Joseph Schumpeter ; l'entrepreneur est un innovateur qui a le goût de la prise de risque. Cela veut dire que toute initiative entrepreneuriale sollicite un minimum d'innovation de la part de l'entrepreneur, en repérant les opportunités les plus juteuses qui se présentent à lui, ce qui va lui donner un avantage considérable par rapport aux autres acteurs qui s'y trouvent, les mettre en difficultés, voire même, les faire disparaître. Et vont donner naissance à de nouvelles activités économiques plus développée.

Les entrepreneurs doivent donc chercher constamment les sources d'innovation, bien les maîtrisées, et savoir les mettre en œuvre, pour avoir les meilleures chances de réussir.

¹¹ Ashoka, (J.F), Ashoka, (R.R) : « *Innover pour l'agriculture: Histoires et témoignages de jeunes entrepreneurs transformant l'agriculture grâce aux nouvelles technologies* », 2016, p.77

¹² MAYOUKOU, (Célestin) et RATSIBAZAFY, (Claudine): *Entrepreneuriat et innovation*, édition Harmattan, 2007p.1.

✓ **Renouvellement du parc d'entreprise**

La notion d'entrepreneuriat consiste à créer des entreprises ou reprendre celles en difficulté et les remettre sur pied en reprenant une partie ou la totalité de ses activités, ou bien réactiver une entreprise et redémarrer ses activités. Cela constitue un contrepoids et une compensation des échecs et disparition des anciennes entreprises. L'entrepreneuriat contribue à la dynamisation des régions, elle réduit la vulnérabilité d'un territoire, et crée de nouveaux emplois. Elle participe, ainsi, à la revitalisation de l'activité économique et à l'accompagnement du changement structurel.

1.5 Les approches théoriques de l'entrepreneuriat

Certains chercheurs présentent l'évolution des recherches sur l'entrepreneuriat. Ces recherches se résument en trois approches fondamentales : l'approche fonctionnelle, l'approche comportementale (par trait) et l'approche processuelle.

✓ **L'approche fonctionnelle**

Cette approche permet de répondre à la question de « Quoi ? » Ou bien de ce qui fait l'entrepreneur.¹³

Elle s'intéresse aux comportements de l'entrepreneur. Des économistes utilisent le concept de l'entrepreneuriat sous l'ongle de la richesse. A l'origine de la compréhension du concept d'entrepreneuriat, se situent les contributions de trois auteurs : Pour Richard Cantillon, l'entrepreneur est un preneur de risque alors que Jean Baptiste Say présente l'entrepreneur comme « l'agent principal de la production » Joseph Schumpeter, pour sa part, synthétise la fonction d'innovation de l'entrepreneur. Les économistes ont essayé de définir l'entrepreneur, sa fonction et son rôle dans le marché. Ainsi, ils ont cherché à répondre à la question suivante : Quelle est la fonction ou quel est le rôle de l'entrepreneur dans l'économie ? Il suffit de se concentrer sur l'entrepreneur. A l'instar de Schumpeter, l'entrepreneur est un acteur de l'innovation ; c'est grâce à ses initiatives et à sa prise de risque qu'il apporte un changement essentiel à l'entreprise. Son rôle est non seulement d'agir pour créer une entreprise mais aussi de trouver des possibilités encore inconnues dans l'environnement et d'être pionner pour avoir la fonction d'entrepreneur.

¹³ SCHMITTCh, (G) : *Regards Sur L'évolution Des Pratiques Entrepreneuriales*, édition PUQ, 2008, p.147.

Par conséquent, on peut avancer avec Fayolle selon lequel, cette approche économique a pour objectif de saisir l'impact économique de la création d'entreprise et le rôle de l'entrepreneur dans le développement économique.

✓ **L'approche par les traits**

L'approche par les traits consiste à identifier l'entrepreneur par ses caractéristiques propres à lui : c'est une approche sociologique qui consiste à comprendre à la question qui est l'entrepreneur ? Et pourquoi le phénomène de l'entrepreneuriat se développe ? Cette approche s'intéresse aux caractéristiques propres à l'entrepreneur : ses traits de personnalités, ses comportements et comment l'entrepreneur agit-il pour créer une entreprise ? McClelland est le premier chercheur incarnant cette approche psychologique, il définit différentes caractéristiques significatives de la personnalité du dirigeant. Pour lui, les principales caractéristiques des entrepreneurs sont un besoin élevé d'accomplissement lorsqu'un individu est responsable de la solution de ses problèmes.

✓ **L'approche par les processus**

Le domaine de cette approche n'est plus centré sur l'entrepreneur mais sur le processus entrepreneurial il est orienté vers les actions et décisions que l'entrepreneur devra poser s'il veut que son projet devienne réalité. Elle consiste aussi à décrire les étapes de création et de reprise des entreprises et des organisations. A ce propos, Gartner (1985) estime que « l'entrepreneuriat n'est rien d'autre qu'un phénomène consistant à créer et à organiser de nouvelles organisations ». Fayolle évoque pour sa part que « l'étude des processus est abordé au cœur de nombreux travaux dans le domaine d'entrepreneuriat ».¹⁴

2. Données générales sur l'entrepreneur

Il n'existe pas une définition exacte de l'entrepreneur, ni un manuel du parfait entrepreneur, chacun a une vision propre à lui sur cet acteur, et ce qui distingue ce dernier du reste de la population. Néanmoins, ses différentes conceptions développées partagent plusieurs points en communs.

2.1. Définition de l'entrepreneur

Le concept d'entrepreneuriat apparaît dans la littérature économique à travers les écrits de Richard Cantillon (1680-1734). Il est le premier économiste à définir l'entrepreneur et son

¹⁴ FAYOLLE, (Alain) : Op.cit, p.14.

importance dans le développement économique. « Pour lui l'entrepreneur n'exerce pas ses talents dans un secteur économique spécifique, tel l'industrie, le commerce ou l'agriculture. Il représente celui qui assume le risque d'incertain peu importe le secteur. Il s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers en faisant l'acquisition des moyens nécessaires à un prix certain sans garantie de ce qu'il peut attendre. En effet, il envisage de revendre des moyens, tels que les biens ou des services, mais à un prix incertain. À ce titre, le fermier, le marchand, l'artisan, quel que soit l'activité, entrent dans la catégorie des entrepreneurs. Savoir prévoir les risques et affronter l'incertain sont des aspects entrepreneuriaux à retenir de son analyse ».¹⁵

Un entrepreneur est toute personne qui s'engage à créer ou à développer une entreprise, en investissant des moyens humains, matériels et financiers, pour mener une activité économique, sociale, ou autres, réaliser des objectifs à long terme, réaliser du profit et assurer la pérennité de son entreprise. Le concept d'entrepreneur a évolué avec l'évolution de l'économie et de la société, pour devenir aujourd'hui l'un des grands piliers de l'économie. En bref, il était considéré comme : « *L'entrepreneur était une personne qui entretenait une relation contractuelle avec le gouvernement pour un service ou pour une fourniture de marchandises* ».¹⁶

Selon Josef Schumpeter : « *Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussite* ». Pour Schumpeter, un entrepreneur est une personne capable de prendre le risque et d'innover que ça soit en développant un nouveau concept de production ou créer un nouveau produit, ou utiliser une matière première jamais utilisé.

Shapiro (1980) : « *L'entrepreneur est une personne qui prend l'initiative de rassembler certains moyens, dans une certaine forme et pour un certain but. Cette entité dispose d'une relative autonomie et la personne qui en a eu l'idée la dirige et en prend le risque* »

Bien qu'il existe plusieurs définitions de l'entrepreneur, les unes plus valides que les autres, on peut résumer ses différentes conceptions ainsi : Un entrepreneur est un chef d'entreprise qui est à l'origine de création d'une activité venue d'une idée de départ conçu par lui-même. Il est suffisamment compétent pour entamer un projet, et motivé d'avantage plus, par le désir de pérennisation de son entreprise, que par la maximisation du profit. Un entrepreneur investie

¹⁵ MASSART, (Victoria) : *L'entrepreneur au cœur de la notion d'entrepreneuriat*, Mémoire de master, France, 2006, p.11.

¹⁶ FURETIERE, (A), Dictionnaire Universel, édition 1690, vol.1, p.951.

toute son énergie, son argent et son temps à la réalisation de son projet, et il est caractérisé par une personnalité marquée par un leadership naturel.

2.2. Les facteurs de succès d'un entrepreneur

Plusieurs études ont montrées l'importance pour le créateur d'avoir certaines connaissances qui facilitent le démarrage d'une entreprise, son développement et sa stabilité, et qui présentent un atout non négligeable au succès d'un projet.

- ✓ **La connaissance de soi :** «Connait-toi toi-même » disait Socrate. Il s'agit ici d'avoir confiance en soi, de s'accepter tel qu'on est, la connaissance de soi est l'un des terrains les plus favorables à la définition d'objectifs et à la réalisation personnel.¹⁷
- ✓ **Connaissance en gestion :** Avant de se lancer dans un projet de création d'entreprise, l'entrepreneur doit disposer d'un minimum de savoir, d'expérience et de formation que ça soit en marketing, comptabilité ou en finance, pour mener à bien son activité. Une entreprise n'est jamais plus forte que la personne qui la dirige. D'où l'intérêt à bien se préparer pour diriger son entreprise.
- ✓ **Un caractère personnel :** L'entrepreneur type possède un nombre de motivation, de comportement ou un raisonnement compatible avec sa fonction : La passion, l'ambition, le gout du challenge, la prise de risque...etc. ces traits de caractère influent sur la réalisation des objectifs de départ de l'entreprise.
- ✓ **Expérience technique :** Ce sont les connaissances et pratiques acquises au contact de la vie et d'une longue pratique. Si un individu ne connaît pas suffisamment le secteur d'activité où il se propose de se lancer, il devrait d'abord tenter d'accumuler certaines expériences techniques dans le domaine, ou du moins se documenter abondamment sur le sujet.
- ✓ **Connaissance du marché :** L'entrepreneur doit être informé sur sa clientèle potentiels, la demande, la concurrence et son environnement en général. Le but de cette étude est de développer des produits ou services conformes aux exigences du marché, du coup, éviter les mauvaises surprises, et aussi augmenter la compétitivité de son entreprise.
- ✓ **Le capital de démarrage :** Le candidat entrepreneur, avant d'entamer son activité, doit prévoir une certaine somme d'argent. Lorsque son avoir personnel est insuffisant, il peut solliciter l'aide d'un proche ou demander un crédit près des institutions financières

¹⁷ <https://www.reussitepersonnelle.com/connaissance-de-soi/>, consulté le 12/12/2019 à 22h00

concernées. Aussi, il est nécessaire de prévoir un coussin de sécurité financière, quitte à démarrer un projet de dimension plus modeste.

- ✓ **La localisation** : La situation géographique de l'entreprise peut être un frein ou un moteur de l'activité, il suffit d'être méthodique dans son choix d'emplacement. C'est à-dire, préférer un environnement où règne une culture et des valeurs profitables à l'entreprise, mais aussi un endroit stratégique en termes de qualité du marché, présence de clientèles, sécurité, la proximité des ressources en matière première ou en main d'œuvre, et pleins d'autres facteurs qui peuvent influencer ce choix.
- ✓ **Le choix du collaborateur** : La réussite d'un projet passe aussi par le choix du partenaire. « Souvent les gens s'associent car ils ont envie de partager une aventure. C'est bien... à condition qu'ils aient envie de partager la même aventure ! », Indique Benoit Galy, auteur du livre « Bien s'associer pour mieux entreprendre ». Il est important de bien choisir ses associés lorsqu'on démarre un projet, il faut réfléchir avant tout à ce que cette association peut apporter : Compétences complémentaires, carnet d'adresses, des fonds supplémentaires, d'être épauler au quotidien...etc.
- ✓ **La période propice au lancement** : Il est important de choisir le bon timing pour lancer son activité, cela en fonction des cycles économiques et saisonniers, cela permettra d'éviter bien de mauvaises surprises.
- ✓ **Le plan d'affaire** : L'expérience révèle que les entrepreneurs ayant au préalable soigneusement planifié leur projet ont connus le meilleur taux de réussite, même si le déroulement du projet n'a pas toujours été fidèle aux prévisions. Il est fondamental que l'entrepreneur établisse son plan d'affaire, car cet exercice de prévision oblige à un tour d'horizon complet, et permet même de dégager des solutions de rechange « au cas où ».

2.3. Typologie d'entrepreneur

Nous présentons les typologies d'entrepreneur les plus courantes dans la littérature entrepreneuriale dans le tableau qui suit :

Tableau 03 : Typologies d'entrepreneur

Acteurs / Situations	Typologies d'entrepreneur	Caractéristiques
<p>Norman Smith (1960),</p> <p>Selon les conditions de création</p>	<p>*L'artisan</p> <p>* L'opportuniste</p>	<p>*Crée sa propre entreprise sans grande expérience en gestion, possède une compétence technique, se localise dans des activités peu innovantes.</p> <p>*Agée et expérimenté notamment en gestion (cadre ou ingénieur), son projet est lié à une opportunité d'innovation, son capital personnel lui sert d'appuis solides.</p>
<p>Selon le profil du dirigeant</p>	<p>*Le technicien</p> <p>*Le manager</p>	<p>*S'intéresse aux conditions de fabrication du projet, met en valeur ses compétences professionnelles, savoir-faire, son métier.</p> <p>*Se concentre sur le problème de gestion des ressources (diplômés en gestion, cadre administratif), s'intéresse à la réduction des couts, a l'économie des moyens, et aux investissements hors production.</p>
	<p>Prospecteur</p>	<p>Innovateur pur, cherche en permanence des innovations (procédé/produit) qu'il développe lui-même mais il n'est pas sur leur rentabilité. Il n'est pas intéressé par le revendre (exemple : biotechnologie)</p>

	<p>*CAP (Croissance, autonomie et pérennité)</p>	<p>préfère l'investissement matériels, méfiant à l'égard de l'externalisation d'activités et les investissement immatériels ,ils privilégient une logique d'accumulation au détriment d'une rentabilité apparente.</p> <p>*Valorisation des capitaux, rentabilité à court thème élevé, valeur de cession de l'affaire, privilégie les activités de croissance forte et risquée, cherche l'autonomie de décision, Ne se préoccupe pas des problèmes d'indépendances du capital ni par la pérennité de son affaire, accorde la priorité aux investissements immatériels, la tendance à l'externalisation des activités, préfère les structures légères et adaptives</p>
--	--	---

Source : Etabli à partir de JULIEN Pierre-André et MARCHESNAY Michel « Entrepreneuriat ». Ed Economica, 1996.P55.

Section 2 : PME : L'entité fondamentale du phénomène entrepreneurial

La petite et la moyenne entreprise occupent aujourd'hui la pointe de l'actualité. Elle fait l'objet de sollicitudes intéressées de la part des autorités publiques. Les études relatives à ce type d'entreprise se sont multipliées.

Dans cette section nous allons développer le contenu de la notion de la PME dans son sens générale, ainsi que la définition, les caractéristiques et son importance.

1. Définition de la PME

Selon la commission européenne la PME définit comme suite¹⁸ :

- **Une micro-entreprise** : une entreprise qui emploie moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou de totale de bilan annuel ne dépassent pas 2 millions d'Euros.
- **Une petite entreprise** : une entreprise qui emploie de moins de 50 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le totale du bilan annuel ne dépasse pas 10 millions d'Euros.
- **Une moyenne entreprise** : une entreprise qui emploie 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel ne dépasse pas 43 millions d'Euros.

2. Les approches de la PME

On n'a deux approches : approche quantitative et une approche qualitative

- **L'approche quantitative :**

Son critère principal est la taille à laquelle s'ajoutent d'autre critères quantitatifs tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel, la valeur ajoutée, le capitale,...etc., qui sont utilisés dans les analyses statistiques et dans la plupart des législations qui touchent les PME.

- **L'approche qualitative :**

Cette approche classe les entreprises en considérant leurs relations avec leur environnement, qui peuvent être regroupées en quatre grands groupes. Elle se base sur des critères beaucoup plus managériaux et organisationnels, nous retiendrons les plus importants à savoir ; la

¹⁸ WITTERWULGHE, (R) : *Les PME une entreprise humaine*, édition Boeck, Paris, 2008, p.25.

dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise, les stratégies et les objectifs de la direction.¹⁹

- ✓ **La dimension humaine et la qualité de la gestion de l'entreprise :** la dimension humaine liée à la personnalité de la gestion de la PME, selon ce dernier, il est considéré tout PME comme « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qu'est directement lié à la vie de l'entreprise »²⁰
- ✓ **Les stratégies et les objectifs de la direction :** les stratégies et les objectifs de la direction sont autres critères qualitatifs permettant de cerner la réalité de la PME, du point de vue stratégie, est considérée PME, toute entreprise dont la stratégie est intuitive et peu formalisée. L'entrepreneur propriétaire ne fait appel qu'à sa propre expérience lors de la prise et la mise en œuvre des décisions. Pour ce qui est des objectifs de la direction, ne sont considérées comme PME que les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion, qui traduisant le refus de la croissance et le recoure aux sources de financement externes dans les unités économiques.

3. Classification des PME

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères : ²¹

3.1 Classification selon le secteur économique :

Dans cette classification on aura trois secteurs : primaire, secondaire et tertiaire

- **Secteur primaire (agriculteur, pêche,...) :** ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est en rapport avec la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou l'exploitation forestières.
- **Secteur secondaire (industrie, bâtiment et travaux publics) :** qui regroupe toutes les entreprises ayant une activité de transformation de matières premières en produits finis

¹⁹ BOUKROU (Aldjia) : *Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, le cas des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou*, mémoire de magister en science économique, option : management des entreprises, université de Tizi-Ouzou, 2011, p.16.

²⁰ Ibid, P.17.

²¹ ZAMMAR, (Rachid) : *Initiation à l'entrepreneuriat*, Conférence de centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rebat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal, 2011, p.03.

et qui englobe toutes les industries dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques.

- **Secteur tertiaire (services)** : qui rassemble toutes les entreprises prestataires des services. Sa composition est très hétérogène car il regroupe tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs, à savoir : les activités de distribution, de transport, de crédit, hôtellerie,... On peut ajouter aussi parfois le secteur quaternaire qui regrouperait les entreprises de communication (recherche, développement et information).

3.2 Classification par branche d'activité :

La branche est « un ensemble d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de bien ». Ce classement est très important il permet d'observer les mêmes problèmes pour les entreprises appartenant à la même branche étant donné qu'on utilise les mêmes technologies, les matières premières et par conséquent sont confrontées à un même marché principal.

3.3 Classification par filière d'activité :

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de biens ou services, autrement dit c'est le prolongement logique de branche puisqu'elle a pour finalité de mettre en évidence le cheminement d'un produit de la matière première au produit final. Ce découpage met l'accent sur les interdépendances entre branches par exemple la filière automobile regroupe les constructeurs, les équipements, les fournisseurs (tôles, verre, composants mécaniques, électroniques) les sous-traitants.

3.4 Classification de la PME en fonction de statut juridique :

Les formes revêtues par les PME classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées, on distingue²² :

- **Les PME du secteur privé** : Le secteur privé regroupe les entreprises dont les capitaux nécessaires sont apportés par des personnes relevées d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes, cette diversité permet la distinction suivante :

²² Ibid., p.05.

- ✓ Les entreprises individuelles : Elle appartient en totalité à une seule personne qui s'occupe de la gestion et de la direction.
 - ✓ La Société en Nom Collectif (SNC) : C'est une société de personnes fondée sur l'intuitu personae et la responsabilité de chaque associé y est indéfinie et solidaire. Les associés apportent un capital divisé en parts, et sont soumis personnellement à l'impôt sur le revenu.
 - ✓ La Société A Responsabilité Limitée (SARL) : C'est une société commerciale ou le nombre d'associé se situe entre deux et vingt associés au maximum, comme son nom l'indique, les associés ne sont tenus au passif social qu'à concurrence de leurs apports, elle peut être gérée par une ou plusieurs personnes. La SARL se compose d'un capital d'au moins 100 000 DA divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de 1 000 DA au moins.
 - ✓ Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) : est une entreprise individuelle qui à son propre patrimoine, elle est composée d'un unique associé. Dans ce type d'entreprise la responsabilité de l'associé sera à concurrence de ses apports dans le capital social.
 - ✓ La Société en Commandite par Actions (SCA) ou bien (SPA) : a un fonctionnement assez complexe, c'est une forme juridique particulière avec une séparation très nette des responsabilités entre le(s) commandité(s) qui assure la gestion, prend les risques et les commanditaires qui apportent les capitaux sans participer à la gestion.
- **Les PME du secteur public** : ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat, cette dernière détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.
 - ✓ Les entreprises semi-publiques : ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix d'investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc., mais où des personnes privées participent en financement et /ou à la gestion.

4. Diagnostic de la PME ; une analyse des points forts et faibles

Comme la grande entreprise, la PME doit établir un diagnostic externe et interne qui lui permettra d'identifier des opportunités de développement ou au contraire des menaces. Cette démarche permettra à la PME de dégager ses caractéristiques à savoir ses forces et faiblesses.

4.1 Les forces de la PME²³

- La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement.
- Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Cependant, dans une phase d'expansion qui pourrait entraîner des modifications de sa structure, la PME devra faire en sorte que ces coûts soient absorbés par les ventes futures.
- Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.
- Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

4.2 Les faiblesses de la PME²⁴

- La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit.
- La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.

²³ DJOUAD, (N) : *Femmes entrepreneures : caractéristiques et accompagnement*, mémoire de Master en science de gestion (option : Entrepreneuriat), université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2018, p.31.

²⁴ Ibid., p.32.

- L'agressivité de la grande entreprise doit conduire la PME à mettre en place une "veille" pour maintenir sa position de leader dans son secteur d'activité. Cette "veille" peut être coûteuse à la PME.
- La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes.
- En cas d'évolution, la PME peut rencontrer des rigidités au changement. Dans une PME, les salariés ont des évolutions de carrière (verticales et horizontales) moins importantes que dans les grandes entreprises. Un changement pourrait les conduire à assumer des nouvelles fonctions pour lesquelles ils ne sont pas formés et ainsi modifier le climat social.

5. L'importance des PME²⁵

Les PME jouent un rôle important dans le monde entier, qui réside particulièrement dans les avantages politiques, économiques et sociaux qui offrent son importance au regard de sa contribution au développement local.

- **Sur le plan politique** : L'existence des PME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux. Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins de pays.
- **Sur le plan économique** : Les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ainsi que dans le développement régional et local, elles constituent la force motrice de développement dans la plupart des pays du monde et un axe majeur de la lutte contre la pauvreté²⁶. La création des PME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la formation de capital.
- **Sur le plan social** : Le secteur de PME dynamique est important pour la création l'emploi, l'augmentation de la compétitivité, la restructuration et la redynamisation des économies ainsi pour la lutte contre la pauvreté. En plus de sa contribution à la création de richesses, la PME joue un rôle important dans la résorption du chômage à travers sa capacité de créer de l'emploi, elles favorisent aussi la répartition des richesses entre différentes couches de la population. Les

²⁵ Ibid., p.33.

²⁶ Synthèse de l'OCDE : « *Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondiale* », Juin 2000.

PME sont les centres de développement de la main d'œuvre et de l'esprit de création des entreprises.

Section 3 : L'entrepreneuriat féminin

L'entrepreneuriat est un phénomène qui ne cesse d'attirer de nouveaux adeptes, c'est le cas des femmes, elles sont de plus en plus nombreuses à se lancer ce défi et elles ont réussies à surmonter les obstacles qu'engendre cette activité.

1. Définition de la Femme Entrepreneur

Quand on parle d'entrepreneuriat, cela implique aussi bien les femmes que les hommes, ils ont tous les deux la même importance pour l'économie et pour la société.

Plusieurs auteurs se sont penchés sur ce terme et ont développés, chacun une définition propre à leur point de vue.

*«Une femme entrepreneure se définit comme une femme personne physique, venant d'une situation d'inactivité, de chômage ou de salariée dépendant d'un employeur, qui seule ou en équipe, crée une nouvelle entreprise indépendante, en assumant les responsabilités managériales et les risques qui sont liés à la production de richesse envisagée ».*²⁷

Ainsi, dans cette définition, la femme entrepreneure renvoie à celle qui s'engage dans un projet de création d'entreprise après une période d'inactivité, ou pour un besoin de changement de statut, en prenant des risques et en assumant de nouvelles responsabilités, pour arriver un objectif précis.

Ouédraogo et Lent considèrent comme entrepreneure « *La femme dont les activités économiques, au-delà de son ménage (même celles qui sont hors marché), génèrent suffisamment de revenu pour maintenir (ou développer) cette activité ».*²⁸

L'entrepreneuriat féminin est une flamme qui habite une femme ambitieuse dont les motivations sont multiples. Indépendance, recherche d'équilibre entre vie privée et vie professionnelle ou relève de défis en font principalement partie.²⁹

²⁷ ZOGNING, (F), MBAYE, (A) et UM-NGOUEM, (M, T) : *L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi*, édition JFD Inc, 2017, p.499.

²⁸ SARR, (F) : *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal: Les transformations des rapports de pouvoir*, éd le Harmattan, 1998, p.31.

²⁹ <https://www.mondeeconomique.ch/fr/posts/view/l-entrepreneuriat-au-feminin>, consulté le 13/02/2020 à 17h15.

Par cette définition, on peut définir la femme entrepreneure comme une femme passionnée, plein d'ambitions, elle cherche à devenir indépendante et gagner sa propre estime et l'estime de son entourage.

L'entrepreneure c'est la femme, qui seule ou avec un ou plusieurs partenaires, a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise, qui assume les risques et les responsabilités financières, administratives et sociales et qui participe quotidiennement à sa gestion courante.³⁰

On peut conclure que l'entrepreneuriat féminin est la création ou reprise d'une affaire, un projet ou une entreprise par une femme responsable et ambitieuse, qui n'a pas peur de se lancer et fait face aux différents obstacles qu'elles rencontrent. C'est une femme qui innove et sait ce qu'elle veut, et met toutes les chances de son côté pour y arriver.

2. Les types de femme entrepreneur

La Voie en 1984 distingue trois différents types d'entrepreneures, qui sont :

- L'entrepreneure parrain : Est considéré comme entrepreneure, toute entrepreneure ayant reçu des conseils d'un parrain ou d'une marraine ou d'un banquier... qui va l'aider dans son affaire et surtout d'entrer dans son activité.
- L'entrepreneure jeune et scolarisée : Est définie comme étant une diplômée, pleine de connaissances concernant la gestion ou autre, se lance dans une activité entrepreneuriale. Dans ce cas sa motivation principale sera à bénéficier de sa formation et de ses aptitudes.
- L'entrepreneure sociale : C'est l'entrepreneure qui se lance dans les affaires afin de fuir la solitude et les différents problèmes sociaux qu'elle rencontre. Dans ce cas les motivations économiques loin d'être principale.

3. L'intention entrepreneuriale chez les femmes

Dans une étude sur l'intention entrepreneuriale des étudiants et étudiantes françaises, Boissin et Emin, déduisent que l'intention de créer une entreprise diffère selon le sexe. Cette conclusion serait contestée par Ndjambou et Ndoume dans une étude sur l'entrepreneuriat au

³⁰ Marie-Hélène Légaré et Louise St-Cyr, Portrait statistique des femmes entrepreneures : Les indicateurs de l'entrepreneuriat féminin et la disponibilité des données sur les femmes et leur entreprise, gouvernement du Québec, 2000, p.9.

Gabon, qui démontrent que, l'intention entrepreneuriale n'est pas que masculine, elle aussi féminine.³¹

L'intention entrepreneuriale est cette dynamique qui permet à l'individu de dessiner son projet en l'incitant tout à la fois à extérioriser son désir d'entreprendre et à intérioriser un certain nombre de contraintes environnementale.

L'intention entrepreneuriale des femmes est en quelque sorte différente de celle des hommes, en raison de freins et de motivation qui poussent cette envie de créer et d'entreprendre. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette différence ; le système éducatif, les traditions, l'esprit d'entreprise, la culture, les organismes de soutiens, les stéréotypes...etc.

Les hommes ont plus tendance à développer cette caractéristique que les femmes.

4. L'entrepreneuriat féminin « un contexte socioculturel algérien »³²

L'entrepreneuriat féminin en Algérie, dépend d'un certain nombre de facteurs socioculturels de la société algérienne, à savoir :

- **Famille et compétition** : c'est le milieu direct de l'entrepreneur femme, il comprend deux étapes dans la vie de la femme entrepreneure et il intervient différemment sur chacune de ses deux étapes :
 - ✓ Etape 01 : Ou la femme entrepreneure est célibataire, le milieu direct c'est donc celui de ses parents, ses frères et sœurs, ses grands-parents...etc.
 - ✓ Etape 02 : La femme a deux milieux directs, le premier est celui de sa famille biologique et le second est celui de sa famille conjugale, c'est-à-dire son mari. Pour cette étape la situation matrimoniale de la femme entrepreneure peut être mariée, veuve ou divorcée.

- **Religion et traditions** : les traditions issues d'une interprétation néfaste de la religion « Islam » font de la femme un être domestique. « la position de l'Islam à l'égard de la femme s'avère, d'autant plus méritoire qu'il n'a pas hésité à faire éclater les régimes rigides et iniques qui assimilaient, volontiers, le sexe faible a du vil bétail ». Pour

³¹ ZOGNING, (F), MBAYE, (A) et UM-NGOUEM, (M, T) : Op.cit, p.15.

³² DIF, (A) : L'entrepreneuriat féminin, cas de la wilaya d'Oran, mémoire de Magister en sciences commerciales, option « Management des entreprises », Université d'Oran Es-senia, 2010.

l'islam, il n'existe aucune forme de discrimination entre l'homme et la femme, le travail est la mission de tout être humain sur a terre.

L'islam impose à tout être humain musulman qu'il soit homme ou femme les principes suivants :

- ✓ L'importance de la science et l'apprentissage
- ✓ Le soutien entre musulmans
- ✓ L'égalité

- **Education** : c'est l'apport de l'enseignement dans la formation de la femme entrepreneure, en d'autres termes, l'éducation a-t-elle éveillé l'esprit d'entrepreneuriat chez les femmes en Algérie ?

- **Facteurs historiques et régionaux** : le colonialisme et la participation de la femme à la révolution ont stimulé l'éducation de la femme de génération en génération. La femme algérienne a acquis une qualité entrepreneuriale « le défi de prendre des risques »

- **Egalité et promotion de la femme** : la discrimination envers la femme au sein de la société « organisation, entreprise, institution » ont conduit la femme à chercher un moyen d'indépendance et d'autonomie pour se procurer un moyen de richesse ou de se réaliser en tant que femme chef d'entreprise.

- **Mode de financement** : moyens de financement « apport personnel, familial, associés, crédit bancaire », la volonté de l'Etat algérienne de promouvoir l'auto-emploi par la mise en place de différents organismes d'appui à la création de projet d'entreprise.

- **Réseaux sociaux** : le réseau relationnel, les liens existants et leur impact sur la création d'entreprise par le genre féminin, l'appui apporté par le milieu familial et amical (père directeur d'une banque étatique, un membre de la famille est un haut responsable administratif)

- **Accès aux ressources** : les différentes ressources nécessaires à la création de l'entreprise.
- **Mouvement associatif** : les associations pour la promotion de la femme entrepreneure sont des associations qui offrent l'accompagnement à ces femmes en termes de soutien financiers, d'information et de formation.
- **Immigration** : ce facteur a une signification dans la mesure où les femmes issues de l'immigration ou celles qui ont émigré dans un pays favorisant l'entrepreneuriat féminin apportent avec elle depuis le premier jour de leur arrivée sur le lieu d'origine l'idée de la création d'entreprise.
- **Femme entrepreneur leader et effet de mode** : l'effet de mode de la femme entrepreneure dans la société et son impact sur l'esprit entrepreneurial chez les femmes en général et les jeunes femmes en particulier.

5. Les avantages de l'entrepreneuriat féminin

Devenir entrepreneure a un impact très important sur le plan personnel, professionnel, social et autre ; parmi ses avantages on distingue³³ :

- **Exercer une activité qu'on aime** : En devenant entrepreneure, les femmes concrétisent un rêve et une passion, ce qui leurs procurent un réel plaisir ; le plaisir d'aller travailler et de faire ce qu'elles aiment.
- **Aménager son temps de travail à sa guise** : Les femmes qui créent leur propre entreprise ont la possibilité de gérer leurs temps à leur guise. Elles sont leur propre chef, et ne reçoivent d'ordre de personne ; elles sont libre et s'organisent de la manière qu'elles souhaitent.
- **Défendre ses idées** : La femme entrepreneure est une personne qui sait ce qu'elle veut, exprime ses idées et les défendent. C'est le meilleur représentant de son activité et ses projets.³⁴

³³ ADRAR, (N) : *l'entrepreneuriat féminin ; facteurs déterminants et motivations : cas d'un échantillon dans la de Bejaia*, mémoire de Master en science de gestion (option Entrepreneuriat), université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2018, p55.

³⁴ Ibid., p.56

- Choisir son entourage professionnel partenaire et personnels : Les femmes entrepreneures ont la liberté de choisir avec qui travailler, personnels, associés³⁵...etc.

6. Spécificités de l'entrepreneuriat féminin

Il est généralement admis que les femmes, parce que « mères de famille » sont naturellement portées à entreprendre pour la survie de toute la famille. C'est cela qui fait entre autres la spécificité de l'entrepreneuriat féminin. De plus, l'entrepreneuriat féminin se caractérise par des modes de financement particuliers.

Les femmes qui réussissent malgré tout à créer leurs entreprises le font au plus petit niveau. En raison de la variété des obstacles et des différents niveaux socio-économiques en présence, les femmes entrepreneures ne constituent pas un groupe homogène car elles ont des motivations, des intérêts et surtout des potentiels très divers. Au-delà de leurs différences, les micro-entreprises dirigées par les femmes ont certaines caractéristiques communes :

- Elles exercent généralement dans des domaines des compétences qu'elles ont acquises dans la sphère familiale.
- Elles ont un capital très faible.
- Les activités ne sont généralement pas déclarées et opèrent dans le secteur informel de l'économie.
- La production se fait généralement à domicile.
- Elles se concentrent toutes dans les secteurs les moins rentables.
- L'activité économique venant se superposer aux travaux ménagers et à l'éducation des enfants, les femmes ne peuvent pas accorder une attention soutenue à l'activité économique.
- La production est écoulee localement.
- Les moyens de transport sont pénibles.

7. Les défis de la femme entrepreneure

Un grand nombre de recherches académiques indiquent que la motivation principale pour la création d'une entreprise vient du désir d'avoir une certaine autonomie (posséder sa propre entreprise et sa propre source de revenu). Cependant, beaucoup d'obstacles demeurent réels et

³⁵ Ibid., p.56

viennent décourager la femme lors de son parcours entrepreneurial. Parmi ces contraintes on peut citer³⁶ :

- L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté,
- L'accès au marché et à l'information,
- L'accès au financement,
- Les contraintes sociales et culturelles.

L'absence de soutien et d'accompagnement aux projets

Les femmes entrepreneures ont relevé l'absence d'accompagnement et de suivi une fois l'entreprise créée. Il s'agit de services tels que le conseil spécialisé (marketing, juridique, financier, fiscale, etc.), la formation, le coaching et le support des paires. Cet accompagnement est très minime et lorsqu'il est offert, il n'est pas adapté aux besoins des femmes. Ces dernières essayent de développer et renforcer des relations avec les associations d'entrepreneurs et des organismes publics et / ou des consultants afin de pouvoir fournir des services de qualité sur le marché.

L'accès au marché et à l'information

Les femmes entrepreneures soulèvent aussi l'insuffisance de l'accompagnement dans l'accès au marché et les difficultés liées à la recherche de l'information. Il est facile de créer une entreprise mais l'analyse et l'accès au marché restent très difficiles pour les femmes entrepreneures algériennes. L'absence de données, la méconnaissance du système administratif et la difficulté d'obtenir des informations fiables supposent des contraintes majeures pour le développement et l'épanouissement des entreprises des femmes.

L'accès au financement

Nombreuses sont les entrepreneures qui déclarent avoir lancé leurs entreprises à partir d'un capital initial personnel ou familial, souvent très réduit. Le nombre de femmes bénéficiaires des dispositifs publics créés pour faire face aux problèmes du chômage (ANSEJ, CNAC) ne représente que 10% du nombre total. Certaines femmes déclarent que ces dispositifs publics ne sont pas adaptés au profil de la femme entrepreneure algérienne qui souvent se lance dans

³⁶ BESSOUH, (N) : « *l'entrepreneuriat féminin et son accompagnement en Algérie " Bilan et perspectives* », in revue des sciences économiques, N°01, mai, 2018, pp.617-627.

l'entrepreneuriat après avoir acquis une certaine expérience professionnelle. Elle cherche ainsi à concilier leur vie personnelle avec leurs aspirations professionnelles. Les retards accumulés dans le traitement des dossiers est une autre mesure décourageante pour les femmes car, entre-temps, elles demeurent au chômage. Elles estiment aussi que les banques, qui devraient développer des outils financiers adaptés aux besoins et réalités féminines, ne sont pas attentives aux doléances des promotrices et ne les soutiennent pas.

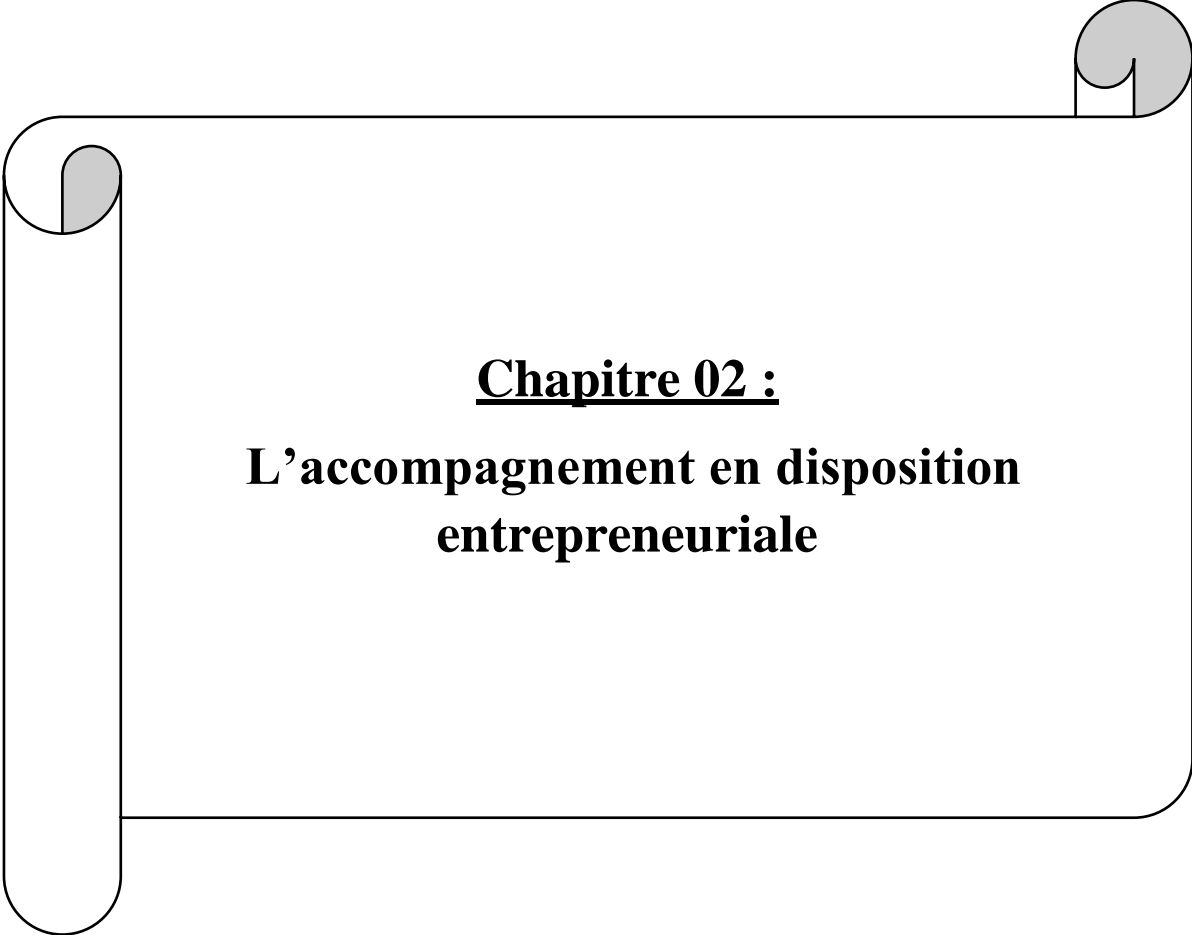
L'environnement culturel

Les contraintes liées à la conciliation entre la vie professionnelle et les responsabilités familiales, ainsi que les pressions de la société traditionnelle, freinent le développement et l'épanouissement de l'activité féminine. Les préjugés et stéréotypes culturels sociaux et traditionnels exercent une pression sur les femmes malgré les progrès enregistrés dans le système juridique et institutionnel algérien. Aujourd'hui, tous les chercheurs qui ont traité la problématique du développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie sont unanimes pour affirmer que les facteurs de contingence (l'environnement socioculturel) jouent un rôle fondamental dans le blocage à l'émergence de la femme dans la sphère économique.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons présenté le phénomène entrepreneurial à travers quelques éléments de base. Ensuite nous avons présenté des généralités sur la PME qui est le résultat des actes de l'entrepreneur (e), ainsi qu'une présentation de certains éléments de recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin.

Nous pouvons affirmer dès lors que l'entrepreneuriat féminin peut constituer une source non négligeable de la croissance, de la création d'emplois et du développement global durable et harmonieux dans un pays.



Chapitre 02 :
**L'accompagnement en disposition
entrepreneuriale**

Introduction

La libéralisation des marchés, la conjoncture économique de l'ère de la mondialisation, la croissance du chômage et le taux élevé d'échecs des nouvelles entreprises créées, ces dix dernières années ont poussé les pouvoirs publics et les acteurs économiques à davantage intervenir en faveur de la création d'entreprise et dans l'accompagnement des différentes catégories de porteurs de projet de création d'entreprises. De plus, l'action publique en matière d'entrepreneuriat c'est beaucoup transformé. Ainsi, l'appui à la création d'entreprise s'est développé et s'est diversifié afin de répondre aux différents besoins des entrepreneurs potentiels, de l'amont à l'aval de l'acte entrepreneurial.

Dans ce chapitre, on va commencer par définir ce que l'on entend par « accompagnement », ensuite mettre en lumière la relation entre la création de l'entreprise et l'accompagnement entrepreneurial et enfin, faire connaître les différents dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat en Algérie.

Section 1 : L'accompagnement entrepreneurial : Notions fondamentales

Le phénomène de l'accompagnement entrepreneurial est un des piliers de succès du projet entrepreneurial. Dans cette section nous allons faire une synthèse autour de sens et l'origine de ce terme.

1. Définition de l'accompagnement

Les premières mesures d'aide à la création d'entreprises, qui ont vu le jour à la fin des années 70, ciblaient principalement le soutien de l'entreprise au moment de sa création, les aides prenaient généralement la forme de prêts ou de subventions.³⁷

Ces mesures étaient généralement sous la responsabilité des acteurs locaux classiques (chambres de commerce et autres), l'objectif étant alors d'augmenter le nombre de créations d'entreprises et de diminuer le taux d'échec des entreprises.

Ensuite, on met l'accent sur la formation des porteurs de projets et sur le renforcement des procédures de suivi, plutôt que des prêts directs, c'est le financement d'organismes d'aide et de formation qui était favorisé. C'est à ce moment que sont nées les premières formes de pépinières (financement de locaux et de services communs).

Finalement, depuis quelques années, l'accent a été mis sur le développement de nouvelles formes de soutien et d'aide spécifiquement conçues pour répondre aux besoins des projets technologiques et innovants.

En fait, l'accompagnement entrepreneurial s'agit souvent d'un accompagnement qui permet un apprentissage facilitant les premières fonctions de l'entrepreneur, comme rencontrer les banquiers, compléter les dossiers administratifs, obtenir de l'information juridique ou encore obtenir les premiers contrats. Il existe plusieurs façons de classer les mesures et programmes de soutien à l'entrepreneuriat, mais de manière générale, ces mesures visent l'accès à trois types de capital : le capital financier, le capital humain et le capital social.

Bien que l'accompagnement ne soit pas une pratique nouvelle, elle a gagné dans les dernières années en popularité. L'accompagnement n'est pas limité au champ de l'entrepreneuriat, bien au contraire. On pratique l'accompagnement dans plusieurs milieux : en éducation, en formation professionnelle, dans le domaine sportif, juridique, social ou encore

³⁷ GASSE (Y) et TREMBLAY (M) : « Mesures et pratiques de soutien d'accompagnement d'entrepreneurs : l'exemple d'une région canadienne », 5ième congrès international de l'entrepreneuriat, 2007, p.1-24.

socio-économique, dans le contexte hospitalier, et bien d'autres. Cette pluralité des domaines d'application rend l'accompagnement parfois difficile à cerner, d'autant plus qu'il agit d'une pratique devant être adaptée selon les situations.

Accompagner, dans son sens strict signifie « *se joindre à quelqu'un pour aller où il va en même temps que lui* »³⁸. Même si l'accompagnement met en relation un expert (accompagnant) et un novice (accompagné), il ne s'agit pas de faire pour l'autre, mais de l'amener à faire par lui-même. Le défi consiste donc à mettre au service de l'autre ses savoirs, son expertise et son unicité, en s'assurant toutefois de ne jamais se substituer à l'autre. Au-delà d'une pratique, il s'agit à la fois d'un art et d'un métier.

En effet, « le métier d'accompagnateur représente cet art de la relation, qui, par la qualité de la présence et du lien, permet à la personne accompagnée dans un contexte donnée, de cheminer sur sa propre route, à son rythme, en fonction de ses besoins et de ses objectifs personnels »³⁹.

Par ailleurs, l'accompagnement est basé sur une relation interpersonnelle entre l'accompagnateur et le créateur. Il permet de développer des compétences entrepreneuriales par apprentissage collectif.

Le terme d'accompagnement désigne d'une part l'ensemble des services offerts à un porteur de projet.⁴⁰

En synthèse, l'accompagnement est un processus qui permet à l'accompagnateur de mettre à disposition de l'accompagné des moyens, des savoirs, des compétences et des qualités entrepreneuriales en vue de lui développer son potentiel de gestion.

2. Objectifs et finalités de l'accompagnement

Les chances de survie des jeunes entreprises seraient augmentées par le recours aux conseils et soutiens à la fois financières, commerciales et stratégiques. L'accompagnement permet aussi d'éviter les erreurs commerciales, juridiques, de gestion financière et de personnel.

³⁸ PAUL (M) : « L'accompagnement : *une nébuleuse* » revue internationale Education permanente, N°153, 2002, p.4.

³⁹ GASS (Y) et TREMBLAY (M) : Op.cit, p.1-24.

⁴⁰ ALINE (D) : « *Accompagner le porteur de projet innovant... ou comment faire émerger ses compétences* », édition de beock supérieur, 2008, p113.

L'objectif de l'accompagnement est d'encadrer et d'aider les créateurs dans la résolution des problèmes qui surgissent au cours du processus de création (le test du prototype, le montage du projet, la rédaction du business plan, la négociation, la création effective...). A ce titre, les créateurs peuvent se faire conseiller auprès de multiples réseaux locaux d'aides à la création : des chambres de commerce et d'industrie, des structures institutionnelles d'accompagnement, des banques, des consultants, des écoles des départements universitaires ou encore des membres de la famille.

Selon une autre étude menée par (Gasse et Tremblay)⁴¹, il était question de la nécessité de l'accompagnement dans les différentes phases de création : plus spécifiquement, lors d'une intervention en phase de pré démarrage ou de démarrage, les intervenants jugent nécessaire de détenir un bon dosage de connaissances professionnelles et techniques et d'habiletés d'intervention. A ce stade, ils doivent avoir une bonne connaissance du milieu, des différents programmes disponibles et des organismes de financement en plus de bénéficier d'un bon réseau de contacts.

En revanche, au moment du processus de développement d'une entreprise, les entrepreneurs recherchent surtout des conseils techniques, c'est-à-dire les connaissances professionnelles de l'intervenant en matière de gestion et de développement de marché ou de produit. Bref, l'entrepreneur est à l'étape où ses besoins sont plus spécifiques et où il a besoin de véritables conseils d'experts.

Peu importe où ils sont dans leurs processus (pré démarrage, démarrage ou expansion), pour les entrepreneurs, la recherche de financement demeure un motif majeur. Mais au-delà du financement, l'entrepreneur en phase de pré démarrage et démarrage profitent aussi bien pour obtenir un support dans l'élaboration de leur plan d'affaire, un document d'ailleurs très souvent exigé dans le cadre des demandes de financement, les entrepreneurs cherchent à valider ou à faire approuver leur plan d'affaire. A ce titre, les entrepreneurs ont besoin d'être éclairés sur des détails techniques liés à la planification, aux procédures, aux aspects légaux (les exigences municipales et gouvernementales par exemple).

Les entrepreneurs se présentent devant les accompagnateurs, c'est principalement de manière à obtenir de l'information sur les différents programmes et organismes de financement

⁴¹ GASS (Y) et TREMBLAY (M) : Op.cit, pp.1-24.

disponibles, sur le financement tant privé que public à taux d'intérêts avantageux ou encore sur les possibilités d'obtenir des subventions non remboursables.

Les accompagnés se rapprochent donc des organismes d'accompagnement cherchant la satisfaction des besoins en informations et en financement pour affranchir la phase de création avec forte chances de réussites, étant donnée la méconnaissance et la complexité de l'environnement et du monde des affaires.

Dans certains cas, les accompagnateurs offrent des conseils d'ordre général : ils orientent par exemple les entrepreneurs à travers les différents programmes de financement disponibles, les aident à établir des liens avec les investisseurs potentiels, à trouver les bons contacts. Que ce soit pour obtenir des références ou simplement pour prendre connaissance de leur existence, les entrepreneurs sont constamment à la recherche d'investisseur et de spécialistes et désirent être mis en contact avec le plus grand nombre possible d'organismes d'aide au développement et au financement ou encore des personnes clés œuvrant au sein des municipalités et ministères.

Il est à préciser que l'accompagnement favorise la gestion de six types de difficultés fondamentales : la maîtrise des couples produits/marchés, la gestion administrative et financière, l'exploitation des connaissances et expériences, le positionnement vie privée/professionnelle, les performances commerciales et la vision du futur.

Cuzin et Fayolle⁴² affirment que « l'accompagnement est souvent présenté comme l'un des facteurs de réussite des projets de création, reprise ou développement d'entreprise. Les pays dans lesquels la densité entrepreneuriale est la plus forte sont aussi ceux où l'accompagnement précoce est le plus développé ».

3. Les formes de l'accompagnement

Le terme de l'accompagnement revêt différentes formes. Par conséquent, nous avons choisi de les exposer dans un tableau afin de cadrer ce principe et saisir le sens.

Tableau 01 : les formes de l'accompagnement

Types	Caractéristiques
Coaching	- Dimension psychologique

⁴² MASMOUDI, (M.R) : *Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes*, thèse de doctorat en science de gestion, Université de sud Toulon-Lyon, 2007.

	<ul style="list-style-type: none"> - Répondre au défi du changement personnel et/ou professionnel - Recherche d'efficacité et de performance - Proximité du coach avec la notion d'entraîneur <p>Rémunération</p>
Compagnonnage	<ul style="list-style-type: none"> - Accent mis sur les savoir-faire et les savoir-être - Transmission générationnelle entre pairs - Relations entre « l'ancien » devenu « maître » a « l'apprenti novice » - Rémunération rare
Consultance	<ul style="list-style-type: none"> - Processus court - Ciblage du problème - Rémunération
Counseling	<ul style="list-style-type: none"> - Dimension psychologique - Travail sur les émotions - Fondement comportementaliste - Rémunération
Mentorat	<ul style="list-style-type: none"> - Mimétisme entre pairs - Appréciation réciproque - Personnalisation de la relation - Rémunération rare

Source : fonrouge C., et Sammut S., 200, cité Leger-Jarniou C. et alii 2013 « le grand livre de l'entrepreneuriat » Paris, DUNOD, P : 273.

- **Coaching :** On peut définir le coach comme « un expert de la relation humaine et du développement potentiel et également un praticien de l'entreprise dont il doit posséder une bonne connaissance du métier.⁴³

⁴³ LELEU, (P) : *le développement du potentiel des managers*, édition l'Harmattan, 2004, P.254.

Le coaching entrepreneurial de sa part, est un accompagnement individuel qui s'adresse aux entrepreneurs dont l'entreprise est en phase de démarrage ou bien à des jeunes entreprises. Il répond à un besoin particulier d'acquisition, de développement et d'amélioration des compétences requises pour gérer l'entreprise. (AUDEL et AL, 2004)

Le coaching consiste en une méthode d'accompagnement et de développement du personnel. Il s'adapte aux objectifs et à la personnalité de l'accompagné.

Le choix du coach doit se faire en fonction des besoins réels de l'entrepreneur, ce qui requiert préalablement un bon diagnostic de ses problèmes

Le coaching pourrait constituer une façon novatrice d'accompagner un entrepreneur en chemin, moins sur le registre usuel de validation normative d'un projet a priori mais bien davantage sur un registre qui consiste à « investir » le potentiel entrepreneurial du créateur en situation. Le coaching enrichira alors la notion d'accompagnement souvent regardée comme une pratique d'aide d'abord pédagogique ou éducative (tutorat, mentorat, incubation, pépinière)

- **Compagnonnage** : Le compagnonnage est considéré comme « un mode d'apprentissage peu utilisé actuellement, que ce soit dans les entreprises privées ou les services publics. Il repose sur la réalisation d'activités professionnelles en présence d'un pair, qui transmet ses connaissances et ses savoir-faire, en particulier par la démonstration »⁴⁴.

Cette méthode est utilisée généralement, en entreprise, pour les nouvelles embauches afin de les apprendre le métier. De même pour l'entrepreneuriat, le compagnonnage consiste à un mode d'apprentissage sur le terrain en la présence de l'accompagnateur.

Une des expériences les plus réussites du compagnonnage est réalisée au sein de l'Association Ouvrière des Compagnons du Devoir du Tour de France (ADCDTF). Bacheliers ou en fin de classe de troisième, les postulants rejoignent cette expérience pour suivre, pendant deux ans, une formation par alternance. Cette dernière commence par un passage de six semaines chez une entreprise formatrice puis par un voyage de perfectionnement de leur métier. Pendant ce tour, ces apprentis vont être adoptés par les

⁴⁴ La lettre du CEDIP-En lignes, N°22, juin 2002, p.1.

compagnons et dès la fin de leur formation ils vont devenir à leur tour des compagnons. Une carrière prometteuse s'ouvre alors à eux en tant que salariés ou entrepreneurs.

- **Consultance** : Alain Bercouviz définit le consultant comme « une *personne, ou une équipe, supposée compétente et consultée par une autre personne, un groupe ou une organisation pour émettre un avis sur un problème et indiquer ce qu'il convient de faire* »⁴⁵

Si nous appliquons ce concept à l'entrepreneuriat, le consultant apparaît comme un accompagnateur qui intervient dans un temps « t » afin de situer un problème et donner son avis dessus.

- **Counseling** : Dans la culture anglo-saxonne, le terme de « counseling » est utilisé pour désigner un ensemble de pratiques aussi diverses que celles qui consistent à orienter, aider, informer, soutenir, traiter...etc. le counseling est utilisé souvent dans la psychologie et défini comme « une relation dans laquelle une personne tente d'aider un autre à comprendre et à résoudre des problèmes auxquels elle doit faire face »⁴⁶

Comme son utilisation en psychologie, le counseling intervient pour aider l'accompagné à accepter et surmonter une situation inconvenue (notamment une maladie dans le domaine de la médecine) et un problème entre autres.

- **Mentorat** : Le mentorat apparaît comme une approche suffisamment personnalisée de l'accompagnement pour amener l'entrepreneur novice à développer ses qualités de dirigeants.

Dans notre monde contemporain, un mentor est généralement une personne possédant certaines qualités qui veille de façon bienveillante sur un individu plus jeune, lequel bénéficie des conseils et du support de son mentor. De ce fait, le mentorat de l'entrepreneur concerne l'établissement d'une relation de soutien envers un entrepreneur novice (le mentoré), grâce au support d'un entrepreneur expérimenté (mentor) lui permettant de se développer en tant que personne.

⁴⁵ BERCOVITZ, (A) : *Esquisse d'une analyse de la fonction de conseil*, édition Connexions, Paris, 1987, P.49.

⁴⁶ ENGLISH, (B) et ENGLISH, (A.C) : *A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms : A guide to usage*, édition LONGMAN, USA, 1958, P.21.

Nous pouvons conclure que le mentorat est une relation entre deux personnes lorsque l'un prend l'autre sous son aile.

ALLEN et EBY (2007)⁴⁷ caractérisent la relation de mentorat en cinq points :

- Une relation unique entre deux personnes
- Un partenariat d'apprentissage
- Une relation impliquant un soutien émotionnel, psychosocial et instrumental lié à la carrière
- Une relation réciproque et asymétrique
- Une relation dynamique

La relation de mentorat est difficile à appliquer en entrepreneuriat. Concrétiser une relation unique entre l'accompagnateur et l'accompagné nécessite des conditions qui sont rarement rassemblés. Ceci dit, cette forme apparaît comme une forme très efficace d'accompagnement.

4. Les dimensions d'accompagnement

On parle de dimensions lorsque la direction, l'objectif, la destination,... sont mouvants. C'est le cas de l'accompagnement car il ne peut se conformer mécaniquement à un cadre conceptuel standardisé ou on observe les réalisations et on corrige les écarts, l'accompagnateur doit discerner et hiérarchiser, selon lui, les difficultés et les opportunités de son travail. D'où l'importance d'avoir les dimensions suivantes⁴⁸ :

Faire travailler l'accompagné sur ses enjeux :

En premier lieu, l'accompagnateur n'a pas à fixer des objectifs à atteindre. Par contre, il développe les capacités cognitives, d'actions et de gestion de l'accompagné afin qu'il puisse se fixer lui-même ses propres objectifs et atteindre par a suite.

En seconde lieu, il doit comprendre les enjeux de l'accompagné afin qu'il le fasse travailler sur ces derniers.

Contenir le cheminement de l'accompagné :

⁴⁷ ALLEN, (T D) et EBEY (L .T) : *The blackwelle handbook of mentoring : A multiple perspective approach*, édition Blackwelle publishing, USA, 2007, P.10.

⁴⁸ EZEBEIRI, (N) : *le rôle de l'accompagnement entrepreneurial dans le lancement des projets*, mémoire de master en science de gestion option organisation et management de l'entreprise, école supérieur de commerce, juin 2016.

Le rôle d'un guide est d'éclairer le chemin de l'entrepreneur. C'est dans cette dimension que le dispositif d'accompagnement intervient afin de définir les règles du jeu, l'accompagnement propose un dispositif et laisse les portes ouvertes pour qu'il évolue. Cela va permettre d'adopter les comportements adéquats, d'un côté l'accompagné va pouvoir prendre de l'initiative avec les portes ouvertes du dispositif et d'un autre côté il pourra poser des questions, demander de l'aide et réfléchir en interactivité avec l'accompagnateur aux solutions.

L'accompagnateur doit cultiver le doute et la réflexion. Il doit se contenir et se retenir afin de laisser de l'espace à l'entrepreneur pour doter, penser, essayer et pour que, peu à peu, construire son propre chemin. Et surtout, sans l'évaluer, le juger ou lui poser des étiquettes qui peuvent nuire à leur relation.

Questionner pour faire ressortir les problématiques :

Cette dimension intervient afin de délimiter le champ d'action et de réflexion de l'accompagnateur ainsi que l'accompagné. Le questionnement apparaît comme la meilleure solution. Mais avant et dans la même dimension s'inscrit l'outil de l'écoute. L'accompagnement doit se munir d'une écoute active, il écoute les paroles comme les silences, il cherche les non-dits et les sous-entendus, puis il questionne :

D'abord, l'accompagnateur se questionne lui-même, à propos de son rôle non pas en tant que personne mais autant que personnage professionnel responsable. Cela permet la réussite des séances d'accompagnement et agit sur la qualité de la relation.

Ensuite, il se questionne sur l'accompagné. Il évalue les entrées possibles dans sa réflexion afin de casser les barrières et l'inciter à sortir de sa coquille.

Enfin, pousser l'accompagné à se questionner sur les problèmes rencontrés. Sans pour autant donner les solutions, l'accompagnateur va reformuler, exposer le problème dans un autre point de vue, le reconstruire, le recarder dans un contexte plus large... toutes ces actions et d'autres vont permettre à l'accompagné de voir le problème d'un œil neuf et dégager la problématique du sujet. Par conséquent, il va pouvoir trouver et surtout accepter les solutions avec un esprit ouvert.

Favoriser la construction des réponses propres à l'accompagné :

L'accompagnateur doit donner des repères à l'accompagné afin de l'aider pour trouver son propre chemin et ses propres réponses. Puis il va l'inciter à étayer ses réponses ses réponses

afin de favoriser l'autoévaluation permanente, la progression et arriver à des résultats finaux fiables. L'évolution va se construire à travers l'intersubjectivité entre accompagnateur et accompagné.

Ceci dit, l'accompagnateur doit encourager la séparation afin que l'accompagné puisse se débrouiller seul et sortir de la spirale du don et dette morale.

De cette manière l'accompagnateur va favoriser le développement des compétences de l'accompagné et surtout faire souvent des retours sus l'appris afin que ce dernier en prenne conscience.

Section 2 : Accompagnement et Entrepreneuriat : une relation indispensable

Il est reconnu que les entreprises qui ont bénéficié d'un appui pendant leur création sont plus pérennes que les autres entreprises et que de plus, cet appui a un effet positif sur le développement et la rentabilité des jeunes entreprises. De ce fait, en Algérie et dans le monde entier, le nombre de structures d'accompagnement à la création d'entreprise a considérablement augmenté, au gré de l'intervention plus ou moins appuyée des pouvoirs publics.

1. La démarche de l'accompagnement

Il est communément admis que l'accompagnement des créateurs d'entreprises est généralement entendu comme un processus d'aide au porteur de projet comprenant trois étapes : l'accueil, l'accompagnement, le suivi post-crédation.

Idéalement, il vise à aider une personne ayant une idée de création d'activité afin qu'elle puisse : concrétiser son projet et devenir un chef d'entreprise autonome dans l'hypothèse où son projet de création s'avère viable, et dans le cas contraire, mettre en évidence des qualités personnelles ou professionnelles sur lesquelles cette personne pourra « rebondir » si son projet s'avère irréalisable.

Pour parvenir à cet objectif, la démarche d'accompagnement à la création d'entreprise recouvre les trois phases suivantes :

- **L'accueil :**

Il est un temps d'information, de sensibilisation et d'orientation ou de réorientation des porteurs d'idées. Il marque le début du traitement de l'idée et laisse une grande place à l'expression du porteur, ce dernier se présentant et exposant son projet (l'historique de l'idée, raisons de ce choix ...), puis détaillant plus ou moins la formalisation écrite du projet et les informations déjà réunies. A partir de ces données, le conseiller peut aider à la définition du produit et/ou du service, conseiller le porteur de projet sur d'autres éléments d'informations à collecter, puis détecter des besoins de formation techniques ou à la gestion. Enfin, en proposant une démarche d'accompagnement au porteur, le conseiller est amené à donner des informations détaillées au porteur sur la méthodologie de la création d'entreprise, les dispositifs d'aide et de soutien existants et, éventuellement, oriente le porteur vers des organismes complémentaires. Enfin, il réalise un pré diagnostic du projet.

- **L'accompagnement :**

Il est généralement constitué de deux parties indépendantes : l'accompagnement au montage du projet et un accompagnement financier.

Suivant la personnalité et les besoins du porteur, l'accompagnement au montage inclut des phases d'aide au mûrissement du projet, des temps de formation technique ou à la gestion, et à la réalisation de l'étude de faisabilité jusqu'à la concrétisation éventuelle du projet. Précisément, il recouvre notamment : l'appui à l'étude de marché, l'étude de faisabilité, la détection des besoins de formation encore à compléter, l'aide au chiffrage, l'aide au montage juridique, et l'appropriation par le porteur des différents éléments de son projet.

L'accompagnement financier permet d'effectuer un accompagnement bancaire du porteur de projet (mise en relation bancaire, finalisation de l'appropriation du chiffrage du projet par le porteur, voire de réaliser une expertise et une instruction du dossier pour d'autres institutions, le rapport du conseiller d'accompagnement servant de pré-évaluation financière pour certains organismes dans leur décision d'attribution de subvention au porteur.

- **Le suivi post-crétion :**

Comprend toutes les formes d'appui au chef d'entreprise visant à l'aider à mettre en place des outils de gestion adaptée, lui apporter des conseils pour la prise de décision, l'aider à définir et à réaliser sa stratégie commerciale, insérer son entreprise au mieux dans l'environnement La réalisation de ces missions présuppose une expertise technique de l'accompagnement pour valider la viabilité du projet. Elle souligne également son rôle social, même si certains le minimisent. Ainsi, dans son travail sur « l'accompagnement de la petite entreprise en création »⁴⁹ se focalise uniquement sur des dimensions techniques et économiques.

Plus explicitement, GIANFALDONI et Alii suggèrent que les cabinets de conseil privés, lorsqu'ils font de l'accompagnement obéissent principalement à une logique «marchande» tandis qu'en mettant en place des chartes de qualité, d'autres structures privilégient momentanément la convention industrielle et entrent en tension avec les

⁴⁹ SAMMUT, (S) : « *l'accompagnement de la petite entreprise en création* », revue français de gestion, 2003, pp.153-164.

conventions civiques et domestiques plus proches de la dimension sociale de l'accompagnant.

L'accompagnement imbrique, en effet, une mission sociale et un encadrement technique.

Ces définitions et ces missions partagées par l'ensemble des accompagnants sont ensuite interprétées sur le terrain de manière fortement contrastée selon les dispositifs et les structures. Nous pensons que ces différences de philosophie et d'approches concrètes trouvent leur origine dans un rapport lié à la relation interindividuelle qu'est en jeu au cours de l'accompagnement.

2. La relation entre accompagnateur et porteur de projet

L'accompagnement décrit précédemment, désignant alors la relation interpersonnelle qui unit dans la durée le porteur de projet et la personne de la structure (l'accompagnateur) qui le suit plus particulièrement dans le développement de son projet.

Pour être efficace, la relation d'accompagnement doit nécessairement être Co-construite par ses deux protagonistes : porteur de projet et accompagnateur. Il s'agit de faire en sorte que chacun trouve sa place et son intérêt dans cette relation. Pour que celle-ci constitue un véritable levier pour le projet et pour le développement personnel du porteur (se) de projet et que ce dernier développe des réflexes visant la pérennisation des bonnes pratiques impulsées par l'accompagnateur.

L'accompagnateur doit tenir compte des représentations et compétences de porteur(se) de projet ainsi que de sa motivation au gré des expériences qu'il vit pour lui permettre de mieux converger vers l'objectifs d'acquisition progressive d'autonomie. Donc il est nécessaire pour l'accompagnateur d'être flexible et réactif.

Pour éclairer la relation d'accompagnement, il s'agit de discuter les notions de dialogue et de discussion dans la conversation entre les acteurs

La notion de dialogue n'a pas été spécifiquement exploitée dans le cadre des recherches sur l'accompagnement entrepreneurial. Néanmoins, elle a été l'objet de travaux démontrant sa relation positive à l'apprentissage, ainsi qu'au développement personnel et organisationnel.⁵⁰

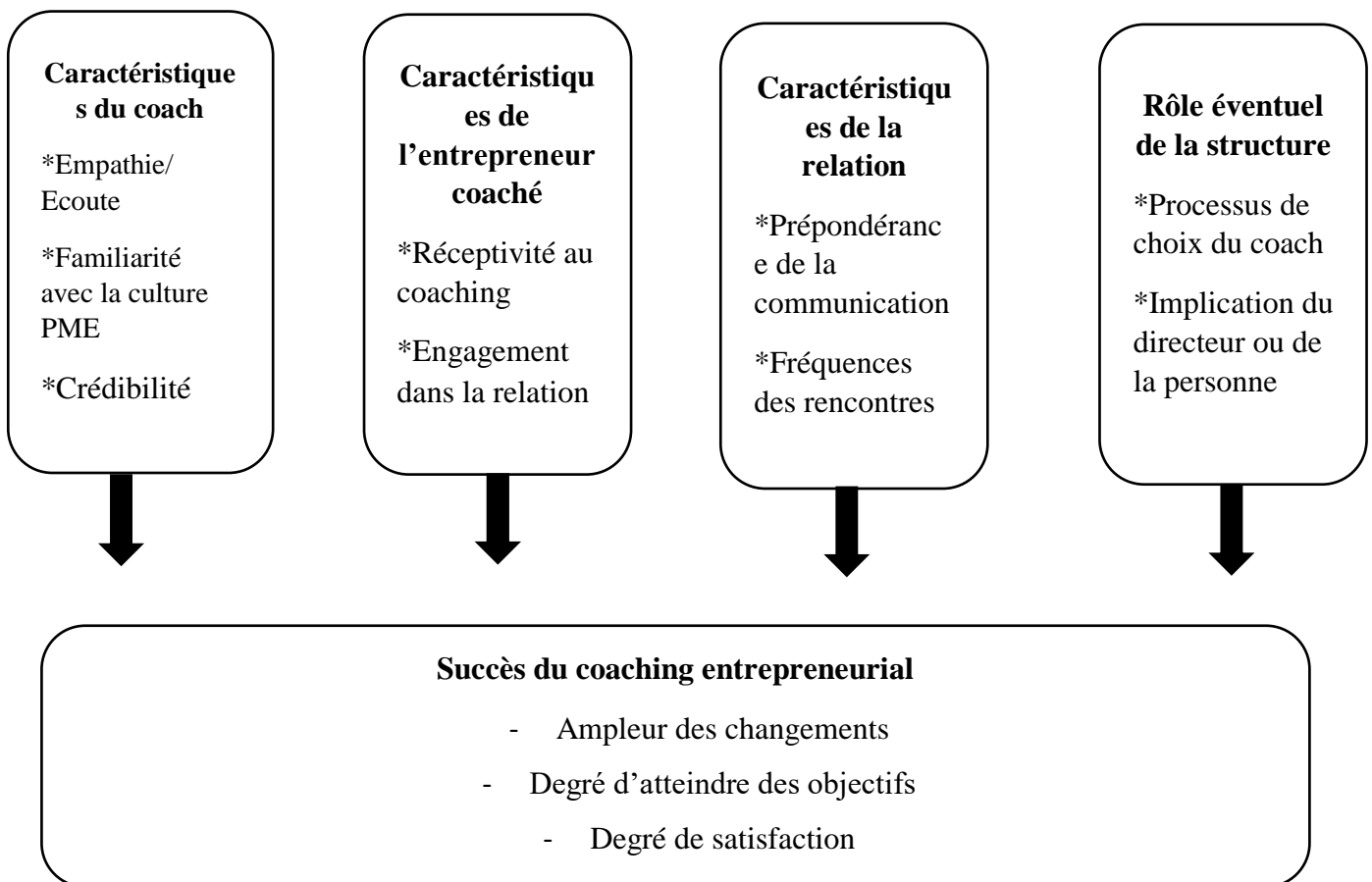
⁵⁰ SCHMITT, (C), BAYAD, (M), GALLAIS, (M) et MARLIN, (X) : « *Entrepreneuriat et TPE : la problématique de l'accompagnement* », revue Management et Avenir, 2010, N°40, p.25.

Le dialogue repose d'avantage sur des habiletés et des principes, que sur des règles. S'agissant du processus d'accompagnement. Ou le dialogue et la discussion entre les deux acteurs de la relation d'accompagnement facilite la compréhension des enjeux complexes, le transfert des informations et des expériences, ils sont considérés comme le noyau de cette relation car ils présentent l'outil de conseil et d'orientation de l'accompagnateur pour bien guider l'accompagné.

3. Les facteurs clés de succès et d'échec entre l'accompagnateur et le porteur de projet

En effet, l'accompagnement offert par l'environnement et les institutions spécialisées peut représenter soit un facteur clés de succès, soit un frein à l'investissement. Aussi, la relation qui peut naître entre accompagnateur et porteur de projet nécessite de déployer plusieurs ressources, le schéma qui suit présente un modèle d'un coaching entrepreneurial :

Figure 01 : Un modèle de succès de coaching entrepreneurial



Source : Fillion. L.J, Ananou.C, Schmitt.C, « Réussir sa création d'entreprise sans business plan », édition Eyrolles, paris, 2012, p.236.

L'entrepreneur doit savoir comment profiter de ses diverses relations, pour assurer la réussite de son activité.

Après une synthèse théorique, nous pouvons résumer les facteurs d'échecs de la relation accompagnateur/porteur de projet, selon les points de vue de quelques auteurs⁵¹

- BELET 1993 : La fierté des créateurs qui trouvent humiliants d'être conseillés
- SMITT et ALII 2002 : La faible lisibilité des réseaux et l'insuffisance d'outils adaptés
- BAYAD et AL 2009 : Le manque de confiance des créateurs dans les accompagnants
- CUILLER 2003 : Le manque de légitimité des réseaux qui repose sur leurs niveaux d'implication et de réactivité

4. Le rôle de l'accompagnement

L'accompagnement entrepreneurial est destiné aux porteurs de projet et aux entrepreneurs qui ont plusieurs problèmes et veulent être assisté en conseillés

L'accompagnement de projet de création, a clairement un impact positif sur la survie des jeunes entreprises.⁵² Il joue un rôle de plus en plus important car il représente un double enjeu non seulement un appui au transfert des compétences et connaissances mais aussi un soutien psychologique, ou de nos jours, on met l'accent sur la compatibilité des styles entre accompagnateur et entrepreneur.

De même l'accompagnant, toujours en tant que sujet mais aussi en tant que représentant institutionnel doit assumer la responsabilité des choix et des actes qu'il poste et/ou ne pose pas, en vue d'aider l'autre à choisir et à agir dans le cadre institutionnel qui est celui de l'accompagnement.

Donc, l'accompagnateur est la personne qui accompagne utilement un créateur, a fin de structurer son projet de création, c'est à lui qu'il revient de créer les conditions susceptibles de favoriser chez l'autre (l'accompagné) l'élucidation de cadre d'accompagnement, parce que le libre arbitrage de l'autre, et avec lui son degré de responsabilité, est intimement lié à son degré d'élucidation, de conscientisation de l'environnement dans lequel il peut se décider, se projeter et poser des actes.

Il peut toutefois arriver que les porteurs aient eu des expériences dans les domaines commerciaux, financiers ou autres, mais le fait de créer une entreprise implique de pouvoir

⁵¹ PLUCHART, (J-J) : « *L'accompagnement entrepreneurial : quels biais psychologiques* », revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels, vol XVIII, 2012, p.222.

⁵² ALINE (D) : Op-cit, P.113.

positionner son projet dans l'ensemble des domaines de l'entreprise et de connaître les particularités du secteur, de l'environnement... dans lequel le porteur va intervenir.

De plus, l'intention de développer un projet et l'intégration d'un accompagnateur pour y procéder dénote une volonté forte du porteur de se consacrer à son projet entrepreneurial et implique un changement important pour le porteur.

L'accompagnement à un rôle important, il est l'intermédiaire privilégié du porteur, il suit son évolution régulièrement et chapeaute ainsi le pilotage du projet par son porteur, et donc l'ensemble de ses actions et interactions avec différents interlocuteurs.

Le porteur de projet intègre l'accompagnateur afin de développer son projet d'entreprise. Il peut arriver avec une idée ou un projet plus ou moins défini et développé et qui intègre un certain degré de technologie. Les porteurs de projet accueillis dans cet accompagnement ont généralement un profil technique et sont souvent débutants en matière de gestion d'entreprise.

Le métier de l'accompagnateur doit alors être questionné, dans le sens où sa mission ne consiste plus seulement à donner la bonne information au porteur de projet lui permettant d'agir mais bien de Co-construire un cheminement qui permettra au porteur d'endosser son rôle d'entrepreneur, de le mettre en œuvre de façon professionnelle et compétente et de prendre confiance en ses propres capacités.

Section 3 : Les femmes et les dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie

Comme pour les hommes, les femmes algériennes ont elles aussi bénéficié de tous les avantages relatifs à l'emploi et aux programmes nationaux, tels que les mécanismes de soutien à l'emploi des jeunes, le programme de la relance économique, le programme national du développement agricole et le programme du développement rural. Les programmes d'aide à la création d'entreprises féminines ont été soutenus notamment par des organismes nationaux tels que l'ANSEJ, la CNAC, et l'ANGEM dont l'une des missions est d'accompagner tous les projets de femmes porteuses d'idées à travers le soutien financier et la formation.

L'objectif de cette section est de présenter les principaux dispositifs de création d'entreprises dont bénéficient les femmes.

1. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, L'ANSEJ⁵³

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes a été mise en place en 1996. Les modalités d'attribution des aides ont évolué au cours de ses 20 années d'existence. Aujourd'hui, l'ANSEJ s'adresse aux jeunes âgés de 19 à 40 ans, chômeurs, et dont la valeur financière du projet n'excède pas le seuil des 10 millions de dinars. L'ANSEJ octroie au postulant un prêt non rémunéré (sans intérêt) et une bonification sur les taux d'intérêt bancaires (de 100%) pour un crédit qui n'excède pas 70% du coût total du projet. L'apport personnel doit être de 1 à 2 % du coût total lorsqu'il est fait appel au crédit bancaire. Il est de 71 à 72% dans l'autre cas. Des prêts non rémunérés supplémentaires peuvent être consentis pour des cabinets groupés, véhicules, atelier ou location du local.

2. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage, LA CNAC⁵⁴

En mai 1994, le décret législatif institue l'assurance chômage en faveur des salariés susceptibles de perdre leur emploi de façon involontaire et pour raison économique. Cette décision est suivie le 6 juillet de la même année par le décret exécutif 94 – 188 qui donne le jour à la CNAC, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

La fonction centrale d'assurance de la CNAC est d'emblée étendue à une participation au développement de la création d'activités au profit des chômeurs dont elle a la charge. Exercée

⁵³ www.ANSEJ.ORG.DZ

⁵⁴ www.cnac.dz

en relation avec les institutions financières et le fond national de promotion de l'emploi, cette participation englobe le financement des études sur les formes atypiques de travail et de rémunération ou sur la création d'activités nouvelles, l'identification de créneaux d'emploi et l'aide aux entreprises en difficulté pour la préservation de l'emploi.

Par ailleurs, le législateur a traduit une volonté marquée d'inscrire l'action de la CNAC dans une démarche globale et évolutive. Ce but se confirmera d'ailleurs dans le décret exécutif du 10/2/99 adopté en complément du premier. D'autres cadres d'initiatives sont ouverts à travers :

- La participation au financement des actions entrant dans le cadre du microcrédit, à travers notamment des contributions financières au fond de garantie des risques découlant des micro-crédits.
- La possibilité de participer au financement de création d'activité par les chômeurs éligibles à l'assurance-chômage, soit par des apports de crédits, soit une participation à un montage des crédits spécifiques avec les institutions financières.

En offrant, à la CNAC un rôle dynamique, ces ouvertures législatives doivent lui permettre progressivement de contrebalancer les contraintes induites par l'émergence d'un régime d'assurance – chômage dans un environnement qui n'était pas préparé, particulièrement du point de vue de la rigidité des relations de travail.

La CNAC dispose de deux centres spécialisés :

A) Le centre de recherche d'emploi (CRE) :

Créé en 1998 dans le but de rendre le chercheur d'emploi autonome dans sa démarche de réinsertion professionnelle. Le CRE est un programme de groupe assisté où entre 12 à 15 participants se rencontrent quotidiennement pendant trois semaines sous la direction d'un animateur compétent qui fournit le soutien, l'information et le matériel nécessaire au groupe. Ce programme a fait ses preuves et est maintenant mis en pratique dans 21 wilayas. Il est destiné à toute personne ne possédant pas en matière de recherche d'emploi, les compétences et/ou la confiance en soi, aux personnes désirant retrouver un emploi salarié et tout prestataire de la CNAC ayant perdu leur emploi de façon involontaire pour raisons économiques.

B) Le centre d'aide au travail indépendant (CATI) :

Il est un espace réservé aux porteurs de projets désireux de bénéficier d'un accompagnement dans leur démarche de création d'entreprises. Cet accompagnement sera dispensé au candidat créateur par une équipe de conseillers chargé de :

- informer le candidat-créateur sur les différentes étapes de la création d'entreprise.
- orienter le candidat-créateur pour permettre une prise de décision éclairée sur des options fondamentales relatives à son projet.
- former le candidat-créateur pour acquérir des connaissances fondamentales relatives à son projet.
- suivre le candidat-créateur pour éviter les déviations qui pourraient interrompre son processus de création.

Ce dispositif prend en charge les personnes répondant aux conditions d'accès ci-après :

- Etre âgé de 35 à 50 ans
- Résider en Algérie
- Ne pas avoir occupé un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande
- Etre inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi (ANEM) depuis 6 mois comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la CNAC
- Disposer d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée
- Pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet
- Ne pas avoir exercé une activité pour son propre compte depuis au moins 12 mois
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité

Le financement du projet est constitué de :

- l'apport personnel du chômeur – promoteur.
- le prêt non rémunéré de la CNAC le montant varie selon le niveau d'investissement.
- le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifié par la CNAC, garanti par le FCMG à hauteur de 70%.

Le financement est structuré en deux niveaux différents selon le seuil de l'investissement :

Niveau 1 : avec un coût d'investissement inférieur ou égal à 2 millions de DA repartis en trois : 5% comme apport personnel, 25% un prêt non rémunéré et 70% de crédit bancaire.

Niveau 2 : le coût de l'investissement varie de 2 millions DA à 5 millions de DA repartis en : 70% est un prêt bancaire, l'apport personnel diffère selon la localisation 8% en zones spécifiques et 10% pour les autres zones. De même pour le prêt non rémunéré de la CNAC avec 22% pour les zones spécifiques et 20% pour les autres zones

La décision d'octroi d'un crédit relève de la banque ou de l'établissement financier qui dispose d'un délai de trois mois à compter de la date de dépôt du dossier de crédit auprès de leurs services pour se prononcer. Les prêts bancaires obtenus sont éligibles à la bonification. La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissement consentis par les banques aux chômeurs – promoteurs est fixée à :

Zones spécifiques	90%
Wilayas du sud et hauts plateaux	75%
Hydraulique, Pêche, Agriculture	75%
Autres secteurs	50%

Source : www.cnac.dz

Les bénéficiaires du crédit ne supportent que le différentiel non bonifié du taux d'intérêt. Le promoteur peut bénéficier d'autres avantages notamment fiscaux :

- une franchise de TVA sur les équipements à acquérir.
- bénéfice du taux d'intérêt réduit de droit de douane.
- bénéfice du taux réduit des droits de mutation.

3. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit, L'ANGEM⁵⁵

Le dispositif microcrédits confiné à l'agence nationale de gestion de micro crédit est en cours de mise en place depuis octobre 2004.

Créée en 2004 par décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier l'ANGEM est un organisme à caractère spécifique qui a pour mission de :

⁵⁵ WWW.ANGEM.DZ

- créer le dispositif du microcrédit conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités,
- notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leurs sont accordées,
- assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses de cahiers des charges qui les tient à l'agence,
- assister les bénéficiaires du micro crédits, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.

Nouvellement créée, l'ANGEM est en phase de mise en place de ses services. Elle est dotée de deux organes délibérants :

Un conseil d'orientation : composé de 16 membres dont 03 issus de mouvement associatif

Un comité de surveillance : composé de 03 membres désignés par le conseil d'orientation.

Le dispositif de microcrédit est destiné à des catégories de citoyens en chômage, quel que soit leur âge, en particulier les femmes au foyer sans revenus et/ou disposant de petits revenus et les personnes disposant d'un savoir-faire ne nécessitant pas un local. Il consiste en l'octroi de prêts de petits volumes par les banques, établissements financiers et l'ANGEM pour l'acquisition de petits équipements et de matières premières (pour ceux disposant d'équipement de production).

Pour postuler au micro crédit, les promoteurs doivent :

- être âgé de 18 ans et plus.
- Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité
- S'engager à rembourser en fonction d'un échéancier le crédit à la banque et le prêt sans intérêts à l'ANGEM.

Le micro crédit est un prêt remboursable dans un délai de 1 à 5ans pour les projets dont le coût varie de 50.000 DA à 400.000DA.

L'ANGEM propose trois formes de financements :

Le financement de la matière première : le seuil de l'investissement est de 30 000 DA réparti en un prêt non rémunéré de l'ANGEM à hauteur de 90% du coût global et de 10% comme apport personnel.

Le financement mixte : le coût de l'investissement varie de 50 000 à 100 000DA répartis en deux : un apport personnel de 3% à 5% et un crédit bancaire de 95% à 97% avec un taux d'intérêt bonifié. Pour ce type de financement l'ANGEM joue seulement le rôle d'intermédiaire entre le promoteur et la banque.

Le financement triangulaire : le coût de l'investissement est compris entre 100.000DA et 400.000DA répartis en trois : un crédit bancaire de 70% du coût global avec un taux d'intérêts bonifié, un prêt non rémunéré de l'ANGEM de 25% à 27% selon les cas et un apport personnel qui varie de 3% à 5%.

Pour faciliter la faisabilité des créations d'activités et de revenus ainsi encouragées par les pouvoirs publics, le nouveau dispositif du microcrédit s'appuie sur un fonds de garantie mutuelle qui encourage les banques à apporter les crédits nécessaires aux bénéficiaires dès lors que ce fonds leur garantit le recouvrement de leurs crédits à hauteur de 85% en cas de faillite du bénéficiaire. De ce fait, le promoteur bénéficiaire d'un crédit bancaire est tenu de verser des cotisations au fond de garantie mutuelle de microcrédit de 0,5% du crédit bancaire.

4- L'analyse de principaux dispositifs d'aide à la création d'entreprise :

A) Le ciblage des personnes bénéficiaires⁵⁶ :

Les dispositifs de création d'entreprises visent également la lutte contre la pauvreté, en plus de leurs missions de lutte contre le chômage, mais très souvent, ils n'aboutissent pas dans le ciblage des personnes qui sont le plus dans le besoin tel que l'ANSEJ et la CNAC.

Ainsi, par leurs exigences, certains dispositifs éliminent les personnes les plus vulnérables, la formule de l'ANSEJ, CNAC et dans une moindre mesure l'ANGEM, ce qui requiert au

⁵⁶ BOUGHANEM, (F) : l'entrepreneuriat féminin et son accompagnement, cas de l'accompagnement par l'ANSEJ des femmes entrepreneures, mémoire de magister en science économiques, option gestion des entreprises, Tizi-Ouzou.

postulant de contribuer avec un apport personnel (financier ou immobilier), en est une illustration. La majorité des jeunes issus des familles défavorisées ne peuvent apporter une telle contribution, ce que les élimine même s'ils possèdent des compétences qui les autorisent à créer et gérer convenablement une micro-entreprise. On peut également citer l'importance des frais de départ (frais de constitution de dossier, formalités administratives, loyers, ...) qui constituent un frein aux personnes vulnérables.

B) La faiblesse du suivi des projets financés sur fonds publics⁵⁷

Les pouvoirs publics débloquent des fonds importants pour venir en aide aux chômeurs sans mettre en place une structure chargée de veiller à ce que ces fonds soient utilisés à bon escient. Par conséquent, l'argent public est très souvent détourné de son emploi à d'autres usages. Par exemple, parmi les jeunes ayant bénéficié du soutien de l'ANSEJ abandonnent leur projet après expiration de délais d'exonération fiscale. Il arrive aussi qu'ils revendent de façon informelle le matériel acquis par facilité. De la même façon, devant la générosité de l'Etat concernant certains projets relevant de l'agriculture, de nombreux chômeurs se montrent soudain intéressés par le secteur, pour bénéficier de l'aide des pouvoirs publics et la détourner à d'autres fins.

L'ANSEJ qui est parmi les plus anciens dispositifs a connu deux étapes : la première étape qualifiée de formaliste va de la mise en place du dispositif jusqu'à l'année 1998. Au cours de cette étape, le travail effectué au niveau des structures locales de l'ANSEJ consistait essentiellement à contenir les flux importants des jeunes attirés par les avantages du dispositif, ce qui facilitait le détournement des projets vers d'autres utilisations.

L'année 1999 inaugure la deuxième étape dans la mise en œuvre du dispositif avec le perfectionnement des outils d'accompagnement et surtout de suivi des micro-entreprises entrées en exploitation.

Avec l'introduction du suivi post-crédation qui prend en charge les difficultés de l'entreprise en exploitation, l'ANSEJ s'assure de la réalisation et de l'utilisation des ressources financières accordées à l'exploitation réelle du projet d'entreprise précédemment créés.

5. L'entrepreneure algérienne dans les dispositifs d'appuis

5.1) La participation des femmes dans le dispositif ANSEJ

⁵⁷ Ibid, p.125.

Tableau 02 : La participation des femmes dans le dispositif ANSEJ

Nombre total de projets	Projets féminins	Taux %
367.980	37.189	10%

Source : www.ansej.dz

Selon les derniers statistiques du dispositif ANSEJ, sur 367.980 projets financés 37.198 projets appartiennent à des femmes, soit 10%.

La participation des femmes dans ce dispositif est faible. Ce constat peut être justifié par l'existence des conditions d'éligibilité, tel que la tranche d'âge (19-35 ans) là où la majorité des femmes continuent leur études ou préfèrent travailler pour acquérir de l'expérience et éviter le risque. Et aussi par l'existence du dispositif ANGEM qui est plus approprié aux activités choisie par les femmes.

5.2) La participation des femmes dans le dispositif CNAC

Tableau 03 : La participation des femmes dans le dispositif CNAC

Nombre total de projets	Projets féminins	Taux %
15.449	2397	16%

Source : www.cnac.dz

D'après les statistiques affichées dans le dispositif CNAC, le nombre de projets féminins créés dans le cadre du dispositif CNAC est de 2397 projets, soit 16% du total de projets financés par ce dispositif. Ce taux de participation est relativement faible en comparaison avec celui des hommes. En effet, 1/6 des projets financés par la CNAC revient à une femme.

5.3) La participation des femmes dans le dispositif ANGEM

Tableau 04 : La participation des femmes dans le dispositif ANGEM

Nombre total des projets	Projets féminins	Taux

796.333	497.194	62,44%
----------------	----------------	---------------

Source : www.angem.dz

Selon les chiffres du dispositif ANGEM, 62,44% des projets financés par ce dispositif appartenaient à des femmes, rien d'étonnant étant donné que ce dispositif est, essentiellement, conçu pour la promotion de la femme rurale et l'encouragement de l'entrepreneuriat à domicile.

L'ANGEM est le dispositif qui a contribué le plus à la création des entreprises féminines.

Conclusion

L'accompagnement entrepreneurial est un des facteurs de succès primordiaux de la création d'entreprise, car il minimise les risques liés à ce phénomène.

La politique d'accompagnement accordé par les pouvoirs publics aux porteurs de projets en Algérie, de part de sa qualité peut générer une évolution dans le processus entrepreneurial, et de ce fait, contribuer à une réelle évolution du tissu économique.

Dans ce chapitre, nous avons retracé l'histoire de l'évolution de l'accompagnement entrepreneurial, son objectif et les différentes formes d'accompagnement.

Nous avons étudié la démarche d'accompagnement ainsi que la relation et les facteurs de succès et d'échecs entre l'accompagnateur et le porteur de projet.

Aussi, nous avons procédé à la présentation des trois dispositifs d'appuis et d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie (ANSEJ, CNAC, ANGEM) ainsi que la participation des femmes dans ces dispositifs.



Chapitre 03 :

**Architecture et évaluation empirique des
entreprises créées par la gente féminine**

Introduction

Après avoir donné un cadre théorique à notre recherche, nous allons passer à notre étude pratique.

En Algérie, il existe plusieurs systèmes de suivi et d'accompagnement à la création d'entreprise. Nous avons choisi dans le cas pratique de notre recherche l'ANSEJ en tant qu'un dispositif de soutien aux femmes porteuses de projets.

Notre cas d'étude regroupe les femmes créatrices d'entreprise et plus précisément les entreprises créées par des femmes dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Dans ce chapitre, nous commencerons par la présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes et puis à l'analyse et l'interprétation des principaux résultats de l'enquête.

Section 01 : présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes ANSEJ

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre de la micro-entreprise, des start-ups et de l'économie de la connaissance. L'ANSEJ accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services. L'ANSEJ dispose d'un réseau de 51 antennes, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des annexes situées dans les grandes localités.

1. Historique de l'ANSEJ :

Depuis sa création, l'ANSEJ connaît un développement continu en ce qui concerne son organisation et ses offres, son parcours est marqué par quatre moments importants comme suit :

- **En 2003**

Un séminaire national des walis s'est tenu en 2003 pour développer le dispositif ANSEJ. A cette occasion, de nombreuses modifications ont été apportées telles que :

- La baisse des niveaux de participations des jeunes en fonds propre à 5% pour les projets dont le coût d'investissement est égal ou inférieur à 2 millions de dinars et de 10% pour les projets dont le coût est compris entre 2 et 10 millions de dinars.
- L'intégration de l'investissement d'extension pour les micro-entreprises en situation d'expansion avec les mêmes avantages durant la phase de création.
- L'élargissement du champ de relations du dispositif avec d'autres entreprises notamment avec les autorités locales et les entreprises publiques économiques en vue de développer les actions d'investissement des services publics en créant des micro-entreprises dans différents domaines, et avec les banques où il a été procédé à une réduction des délais d'études et prolongement de la durée de crédit à 5 et 7 ans avec des différés remboursement allant de 2 à 6.

- **En 2007**

Lors de la réorganisation de l'agence avec l'adoption d'une nouvelle politique axée sur la décentralisation comme politique axée sur une réponse aux nouvelles données de l'économie nationale, l'ANSEJ a connu une réorganisation à travers :

- Recentrage des activités de l'agence autour de l'accompagnement.

- Mise en place d'une nouvelle organisation et décentralisation du pouvoir de décisions.
- Mise en place de commissions locales de validation et de financement des projets (CLVF).
- Redynamisation de l'activité du fonds de garantie.
- Renforcement de la formation des accompagnateurs de l'ANSEJ et des promoteurs.
- **En 2008**

Le gouvernement a décidé de redynamiser le dispositif et le rendre plus souple. A cet effet il suggère de :

- Faciliter l'accès au crédit bancaire.
- Améliorer les prestations par un accompagnement individualisé.
- Le travail de proximité par l'extension du réseau de l'agence avec l'ouverture d'annexes au niveau de certaines daïras et des circonscriptions administratives relevant de la wilaya d'Alger qui dispose de quatre antennes et 13 annexes (Wilayas délégués).
- La formation systématique des promoteurs.
- **En 2011**

Cette année est marquée par le renforcement des capacités des institutions de soutien et d'accompagnement de création d'entreprise à travers les nouvelles mesures prises lors de la réunion du conseil des Ministres du 22 février 2011. La mise en œuvre diligente de ces mesures a pour objectif le regain de confiance chez les porteurs de projets et améliorer le climat des affaires.

Les décisions du gouvernement relatives à la revalorisation des dispositifs de création d'activité sont essentiellement :

- La revue à la baisse de l'apport personnel à 1% ou 2% du cout d'investissement.
- Le relèvement du PNR (Prêt non rémunéré) à 28% ou 29% du cout d'investissement.
- Initiation de trois PNR supplémentaires :
 - *PNR Cabinet groupé
 - *PNR Véhicule
 - *PNR Location
- La fiscalisation progressive après la période d'extension d'impôt.
- **En 2013**

Des nouvelles dispositions sont introduites relatives à la bonification à 100% du taux d'intérêt bancaire au titre des investissements réalisés dans tous les secteurs d'activités et la prolongation des périodes d'exonération en matière de taxe foncière. L'IRG, L'IBS à 6 ans dans les wilayas des hauts plateaux et à 10 ans dans les willayas du sud.

- **En 2015**

Pour atteindre l'objectif de créer 60000 nouvelles entreprises, un nouveau régime fiscal a été mise en œuvre afin d'encourager les jeunes à créer leur propre entreprise, soumise à un impôt forfaitaire unique et cela par le remplacement de l'IBS et l'IRG, et couvrant la TVA dans le cas où leurs chiffres d'affaires ne dépassent pas les 10 millions de dinars.

2. Les objectifs et les missions de l'ANSEJ :

L'ANSEJ a pour **objectif** :

- Favoriser la création d'activité de biens et de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'actions tendant à promouvoir l'emploi durable des jeunes.
- Création d'activité et de richesse.
- Assurer la pérennité des micro-entreprises créées dans le cadre de ce dispositif.
- Développer l'esprit entrepreneurial chez les jeunes

L'ANSEJ a pour **missions** :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités.
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs.
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes promoteurs.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

3. Les services rendus par l'ANSEJ

Le dispositif ANSEJ propose un large éventail de prestation aux porteurs de projet qui se présentent, ces prestations s'étalent sur toutes les étapes de formulation et de lancement du projet. Elles sont assurées par des équipes d'accompagnateur à partir des antennes ou annexes réparties à travers les 48 wilayas du pays.

- **Au stade de la formulation du projet :** l'information, l'orientation et le conseil sont prodigués pour débouche sur la formation du projet sous la forme d'un business plan qui soumis à la validation d'un comité de sélection, de validation et de financement des projet CSVF, chargé de se prononcer sur l'éligibilité du projet.
- **Après la validation du projet :** et préalablement à la mise en phase du financement de son projet, le candidat doit choisir la forme juridique de sa future entreprise, compléter son dossier de financement et bénéficie obligatoirement d'une formation aux techniques de gestion d'entreprise.
- **Au stade de son entrée en exploitation :** et de sa montée en puissance, le projet fait l'objet d'un appui en termes de suivi. Des visites de contrôle sont effectuées pour vérifier les déclarations de l'entrepreneur.

4. La création d'entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ :

4.1 Conditions d'éligibilité :

Lors de la création de leurs activités, le ou les jeunes promoteurs doivent pour le bénéfice de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, remplir les conditions suivantes :

- Etre âgé (s) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans.
- Etre titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu.
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide.

- Etre inscrit auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi comme chômeur demandeur d'emploi.
- Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation, institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité.
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

4.2 Les domaines d'activités financés par l'ANSEJ

Les domaines d'activités financés par l'ANSEJ sont résumés comme suit :

- Agriculture : élevage, prestation de services agricoles et exploitation agricoles et pêche.
- Artisanat : céramique d'art, sculpture et décoration, bijouterie et coiffure.
- BTPH : bâtiments, travaux publics et hydraulique, branchement gaz et électricité, plomberie, fabrication de plâtre et matériaux de construction.
- Environnement : nettoyage et traitement des déchets, aménagement des espaces verts.
- Industrie : industrie agro-alimentaire, industrie de bois, industrie du papier, industrie chimique, industrie du cuir, industrie électronique, industrie métallique et textile.
- Maintenance : réparation d'équipement, contrôle de réparation de véhicules.
- Services : prestations informatiques, communication et publicité, location de voitures et laboratoires photo, restauration, salle de sport et de loisir, stations de lavage et pressings, entrepôts frigorifiques et abattoirs.
- Professions libérales : bureaux d'études, avocats, huissiers de justice, transitaires, chirurgiens-dentistes, vétérinaires, optique médicale, laboratoire d'analyse médicale, école de formation et garderie d'enfants.

Ces domaines activités sont représentés par toutes les activités de production de biens et de services, à l'exclusion des activités commerciales.

4.3 Les modes de financement

Le montant maximum de l'investissement est de dix millions de dinars (10.000.000). Le dispositif prévoit deux modes de financement :

- Le financement triangulaire
- Le financement mixte

▪ **Le financement triangulaire**

Le financement triangulaire est constitué de :

1- Apport personnel

2- Prêts non rémunéré de l'agence

3- Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs.

Tableau N°01 : Le financement triangulaire offert par l'ANSEJ – Niveau 01

Montant de l'investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000	1%	29%	70%

Source : document interne à l'ANSEJ

Tableau N°02 : Le financement triangulaire offert par l'ANSEJ – Niveau 02

Montant de l'investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Crédit bancaire
De 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	2%	28%	70%

Source : document interne à l'ANSEJ

▪ **Le financement mixte**

Le financement mixte est constitué de :

1- Apport personnel du jeune promoteur.

2-Prêt non rémunéré de l'ANSEJ.

Tableau N°03 : Le financement mixte offert par l'ANSEJ – Niveau 01

Montant d'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
Jusqu'à 5.000.000	29%	71%

Source : document interne à l'ANSEJ

Tableau N°04 : Le financement mixte offert par l'ANSEJ – Niveau 02

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
De 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	28%	72%

Source : document interne à l'ANSEJ

4.4 Les aides financières et les avantages fiscaux

- **Le financement**

L'ANSEJ octroi trois prêts non rémunérés :

- Le premier concerne les diplômés de la formation professionnelle allant jusqu'à 500.000 DA pour l'acquisition de véhicules ateliers pour les domaines tels que la plomberie, l'électricité, la peinture, bâtiments, mécanique automobile.
- Le deuxième prêt de même montant pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités sédentaires.
- Le troisième prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 1.000.000 DA , au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaires de justice expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureau d'études et de suivi des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

▪ **Les avantages fiscaux**

Concernant la phase réalisation :

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

▪ **La bonification des taux d'intérêts :**

Une autre forme d'aide financière qui est la bonification des taux d'intérêts pour les prêts bancaires obtenus, tel que l'ANSEJ prend en charge la totalité des intérêts des crédits octroyés par les banques aux jeunes promoteurs.

5. L'accompagnement au sein de l'ANSEJ

L'accompagnement s'inscrit au cœur de la mission de l'ANSEJ, il faut dire que les avantages du dispositif proposé par l'ANSEJ, auront que peu d'effet sur la dynamique de création de l'entreprise si le processus d'accompagnements fait défaut. En d'autres termes, l'accompagnateur se voit attribuer une responsabilité sociale qui est de former une société d'entrepreneurs contribuant à la régénération et au développement du tissu économique.

- **L'accueil :** Après l'agent de sécurité, c'est à l'accompagnateur d'accueillir l'entrepreneur. Il va l'informer et l'orienter dans ses démarches. L'ANSEJ a choisi une organisation de travail manière à ce que l'entrepreneur puisse être suivi par un seul accompagnateur sera chargé de son dossier. Il s'agit d'une nouvelle organisation du travail, qui n'a pas pris effet qu'à la fin de la période « BOOM » entre 2012 et fin 2014. Le premier entretien permet à l'accompagnateur :

- D'installer la relation avec l'entrepreneur.
- D'avoir une idée claire sur l'activité envisagée.
- De valider ses qualifications et ses acquis professionnels.
- De l'impliquer dans l'étude du marché de son projet.

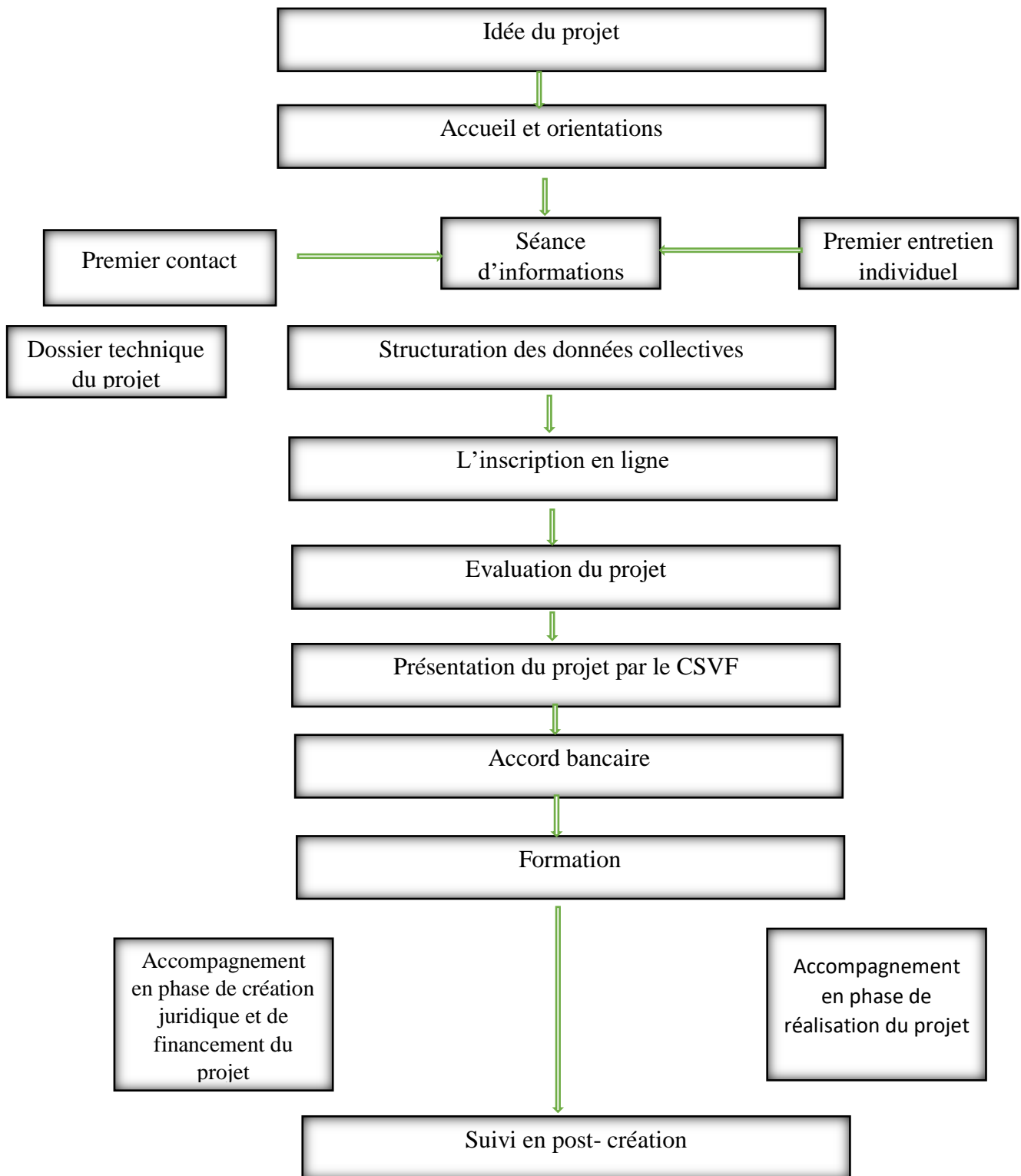
▪ **La collecte d'information et l'évaluation du projet :**

Après avoir encadré le projet avec l'entrepreneur, l'accompagnateur va collecter les informations nécessaires pour l'évaluation de ce projet. Ces informations concernent :

- Le marché potentiel.
- Le choix de ressources humaines.
- Le choix du statut juridique.
- Les ressources financières nécessaires.

- **Le suivi dans la création :** Un des rôles cruciaux de l'accompagnement est le suivi. L'accompagnateur va orienter l'entrepreneur dans la création juridique de son entreprise en lui expliquant les différentes procédures, tels que les impôts, CNAS, CASNOS...etc. Il s'agit des démarches qu'un jeune promoteur, confronté pour la première fois à l'entrepreneuriat, risque de trouver difficiles et compliquées à suivre.

Figure N° 01 : Le parcours de création d'entreprise par accompagnement de l'ANSEJ



Source : document interne à l'ANSEJ

Section 2 : Méthodologie de recherche, Analyse et Interprétation des résultats

Afin de compléter notre travail de recherche qui vise à souligner l'impact de l'accompagnement sur le phénomène d'entrepreneuriat féminin, il nous a paru important de réaliser une enquête destinée aux femmes porteuses de projet.

1. Méthodologie de recherche

En ce qui suit, nous allons présenter la méthodologie suivie dans le cadre de notre recherche.

1.1. L'échantillonnage

L'échantillon est constitué de 40 femmes entrepreneures financées et accompagnées par le dispositif d'aide à la création d'entreprise l'ANSEJ.

L'enquête a pour objectif d'analyser le profil des entrepreneures algériennes ainsi le profil de leurs entreprises à travers l'accompagnement d'une structure mis en place par les pouvoirs publics qui est l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ ».

1.2. Le déroulement du questionnaire

Nous avons élaboré un questionnaire formé de plusieurs questions réparties en cinq rubriques :

Rubrique N°01 : La phase introductive

Cette phase vise à expliquer l'objectif de l'enquête, elle doit être informative et doit susciter l'intérêt des répondants, afin de les encourager à répondre au questionnaire.

Rubrique N°02 : Identification de la femme entrepreneure

Cette rubrique est destinée à recueillir des renseignements sur la femme enquêtée, comme l'âge, le niveau d'instruction, la situation familiale...etc.

Rubrique N°03 : Identification de l'entreprise

Cette rubrique vise à recueillir des données générales sur l'entreprise de la femme interrogée, à savoir sa date de création, son niveau d'activité, son statut juridique et sa taille.

Rubrique N°04 : Les motivations et les contraintes

Cette rubrique consiste à étudier les motivations et les obstacles de la femme entrepreneure enquêtée.

Rubrique N°05 : L'accompagnement des femmes entrepreneures

La dernière rubrique vise à recueillir les opinions et les avis des femmes enquêtées concernant le dispositif ANSEJ.

1.2.1. Les types de questions

Nous avons utilisé dans le cadre de notre étude les types de questions cités-ci-dessous :

▪ Questions ouvertes

Ce genre de questions offre la possibilité aux répondants de s'exprimer librement sur un sujet. L'utilisation des questions ouvertes permet d'avoir des réponses riches en informations.

Exemple : question N° 19.1

▪ Questions fermées

Les questions fermées facilitent le traitement des données lors du dépouillement des questions. Elles facilitent la compréhension de la question et fixent le sens de la réponse. On distingue trois types de questions fermées :

- Les questions dichotomiques

Exemple : question N°05

- Les questions à choix multiples

Exemple : question N°10

- Les questions sous forme d'échelle

Exemple : question N°18

1.2.2. Le dépouillement du questionnaire

Dans le cadre de notre recherche et en se basant sur les objectifs de l'enquête, le dépouillement s'est déroulé comme suit :

➤ Le choix de l'outil informatique :

Nous avons procédé au traitement des questionnaires à l'aide d'un logiciel IBM SPSS Statistiques V23. Le logiciel nous permettra de présenter les résultats obtenus sous forme de tableaux synthétiques et de graphiques.

➤ Le codage

C'est la transformation de la série des questions et des réponses en variables codées informatiquement. Une fois la codification est faite, les données vont être saisies dans un tableau dont chaque colonne correspond à une variable et chaque ligne à un répondant. De ce fait, chaque variable ne peut prendre qu'une seule variable.

➤ Traitement des données enregistrées

Pour analyser les données recueillies, nous avons choisi d'utiliser les outils statistiques descriptifs, à savoir le tri à plat et le tri croisé.

Le tri à plat, qui donne la répartition des réponses question par question.

Le tri croisé, afin d'étudier l'existence d'un lien entre les variables.

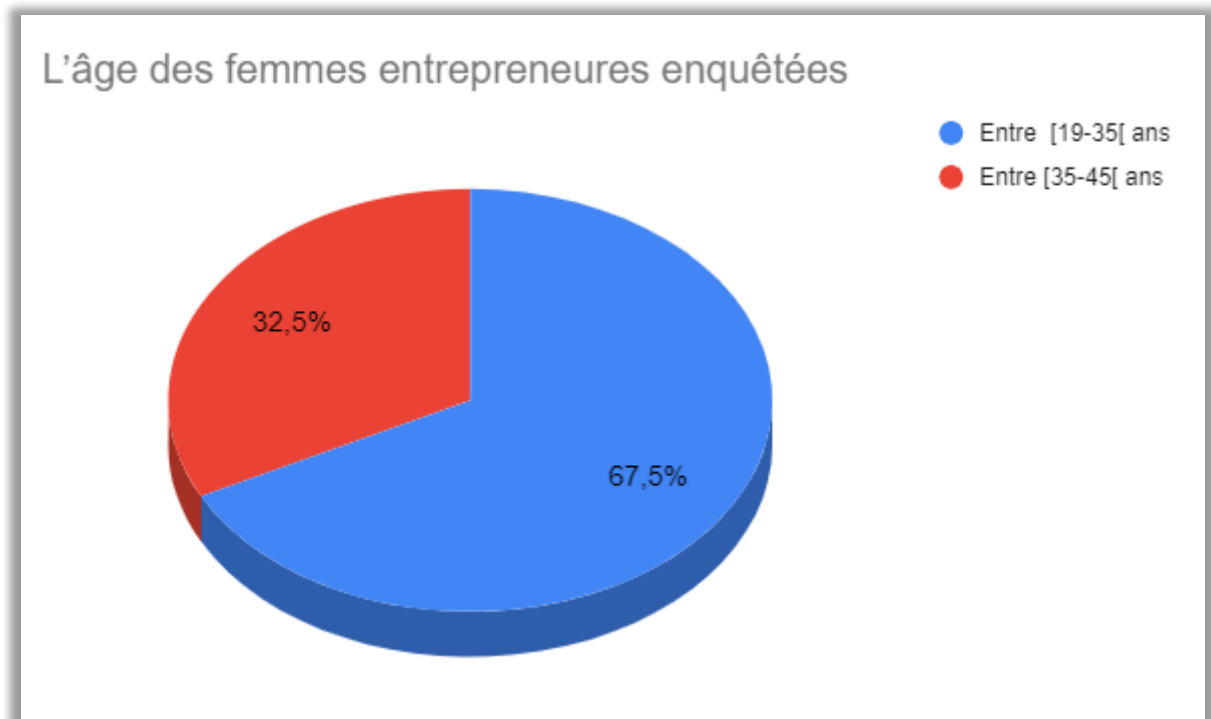
2. Analyse des résultats

2.1 Le tri à plat

Rubrique N°01 : Identification de la femme entrepreneure

- Question 01 : Quel âge avez-vous ?

Figure N° 02 : L'âge des femmes entrepreneures enquêtées



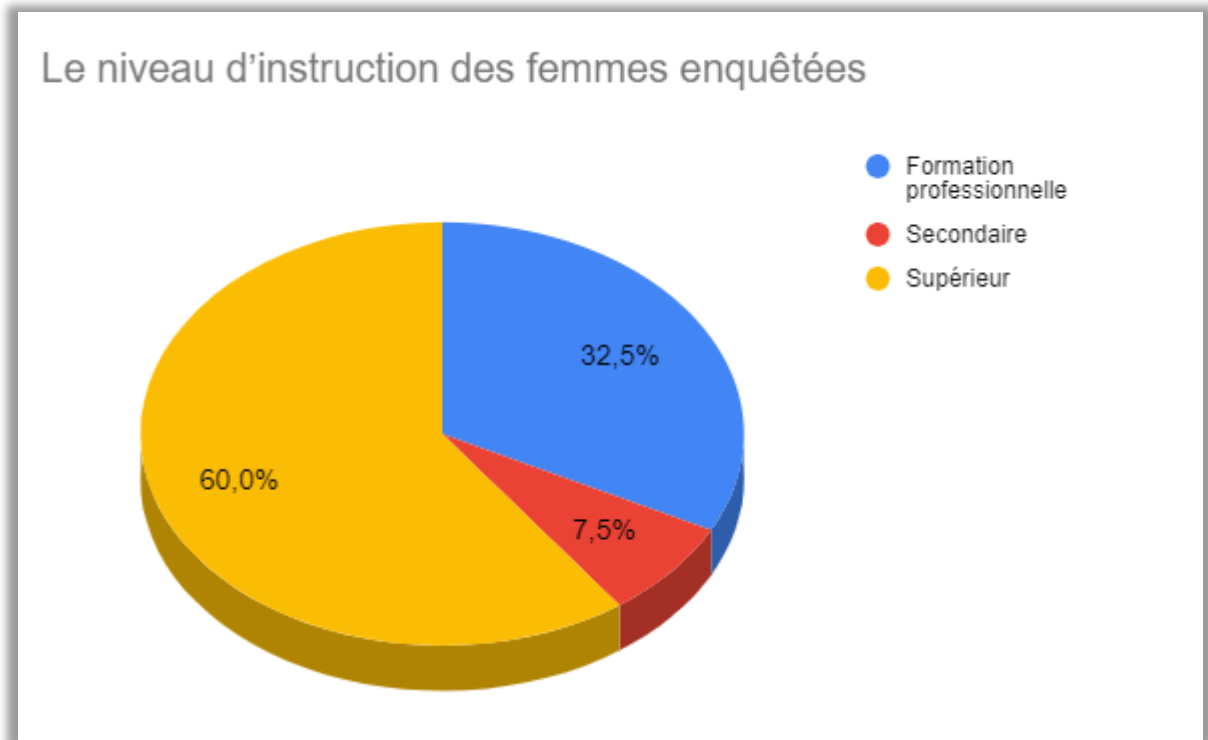
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La figure N° 02, laisse apparaitre que la majorité des femmes interrogées (67.5%), leur âge varie entre 19 ans et 34 ans. Le reste, soit 32.5% des répondantes leur âge est compris entre 35 ans et 45 ans.

➤ Question 02 : Quel est votre niveau d'instruction ?

Figure N° 03 : Le niveau d'instruction des femmes enquêtées



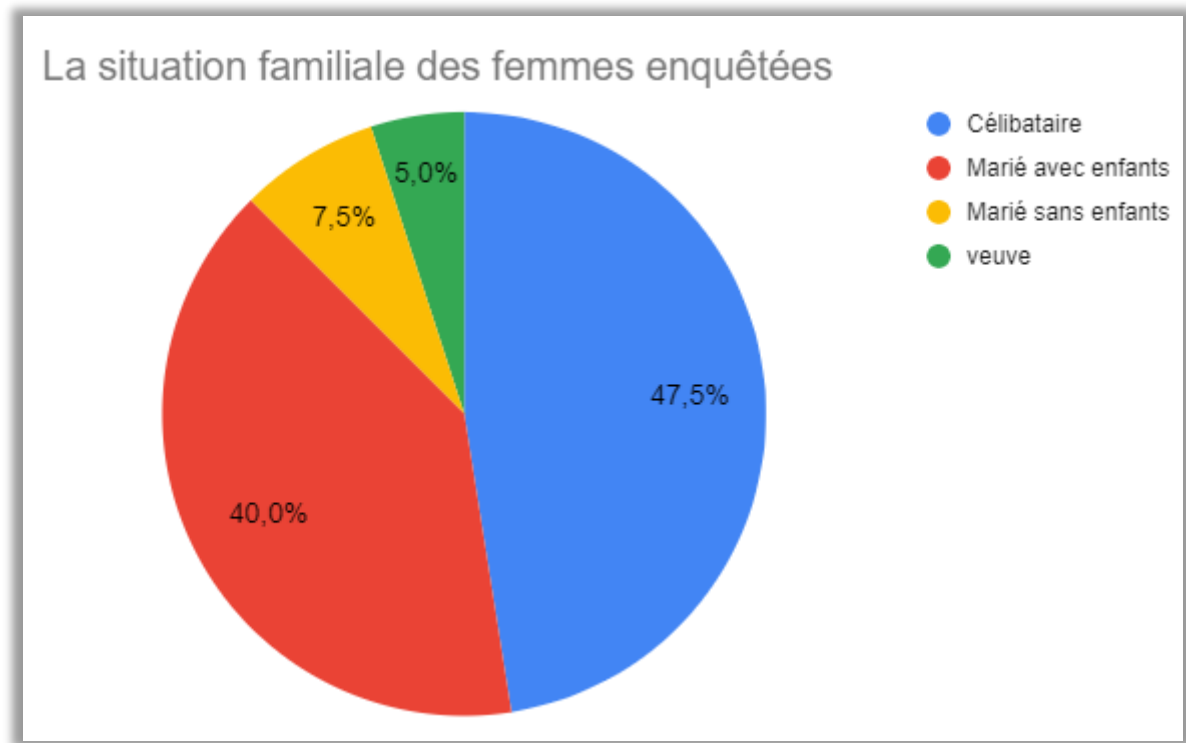
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Selon la figure N° 03, 60% des femmes interrogées ont un niveau d'instruction supérieur, 32.5% ont un diplôme de formation professionnelle et 7.5% ont un niveau d'instruction secondaire.

➤ Question 03 : Quelle est votre situation familiale ?

Figure N° 04 : La situation familiale des femmes enquêtées



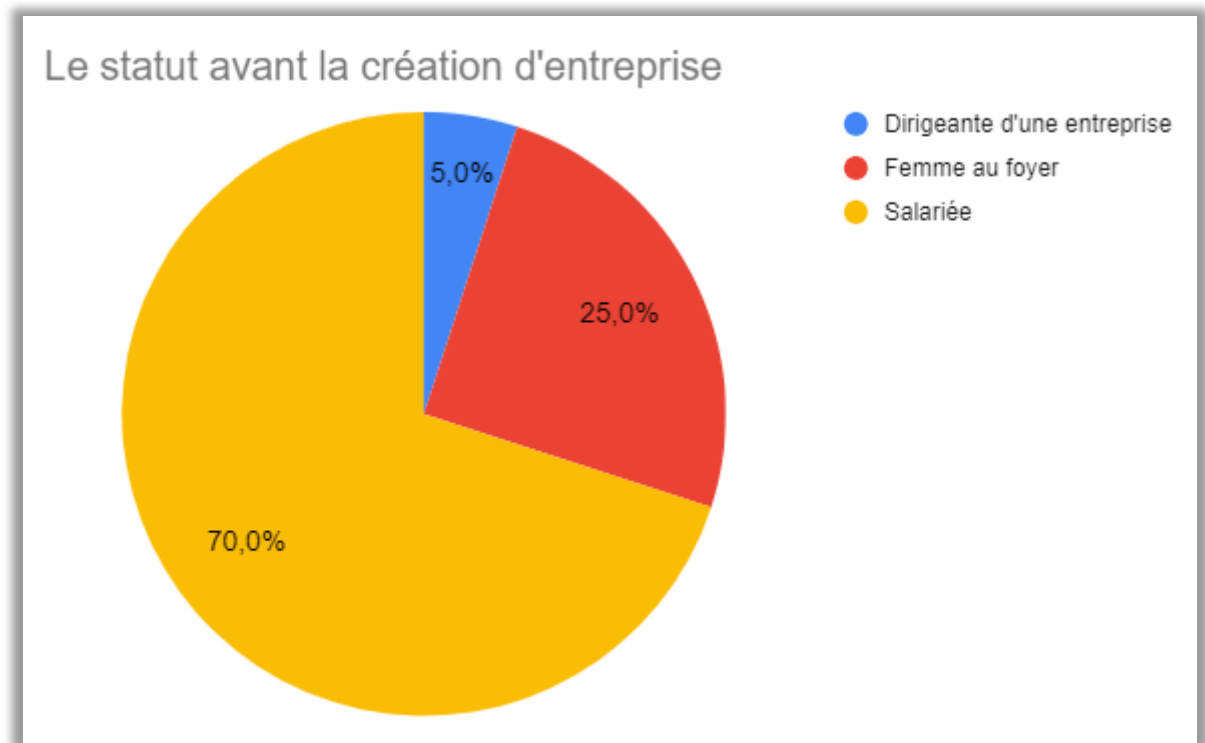
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La figure N° 04, nous montre que 47.5% des femmes enquêtées sont célibataires, 40% sont mariées avec enfants, 7.5% sans enfants et 5% sont veuves.

➤ Question 04 : Quel était votre statut avant la création d'entreprise ?

Figure N° 05 : Le statut avant la création d'entreprise



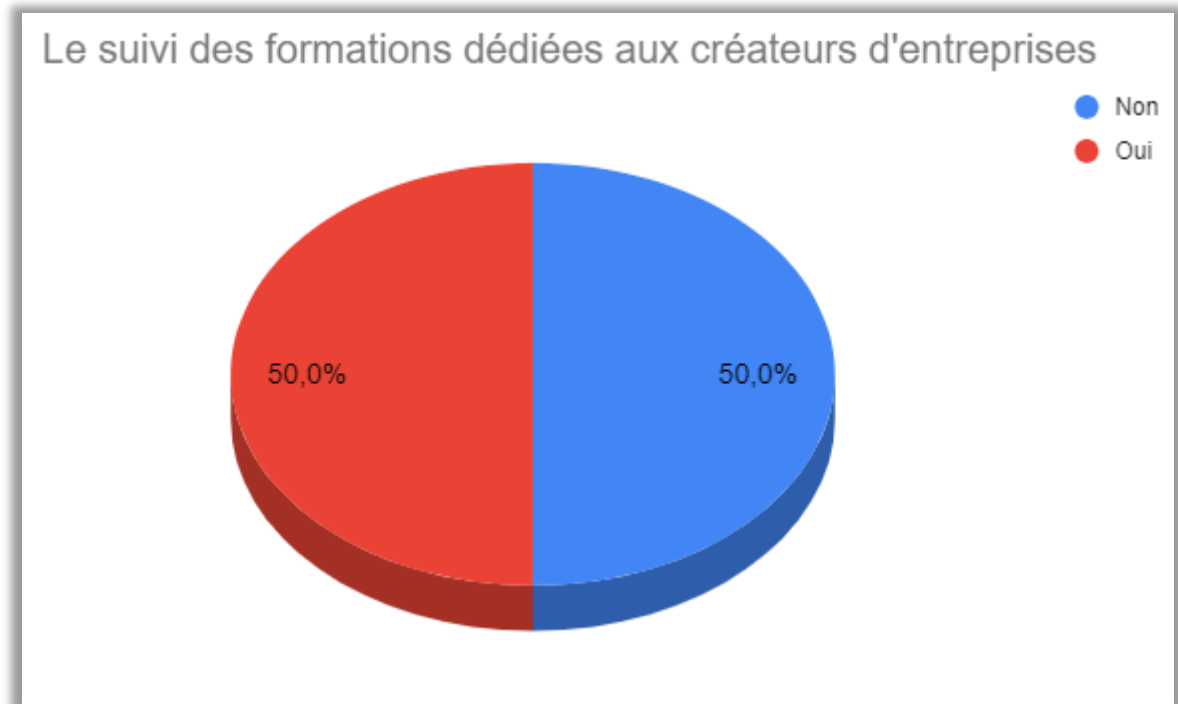
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Sur les 40 femmes questionnées, 70% étaient salariées avant la création de leur entreprise. Cela peut s'expliquer par le fait que les femmes ayant une expérience professionnelle auront une idée plus claire de leur projet d'entreprise et même, elles se sentiront plus prêtes à se lancer.

➤ Question 05 : Avez-vous suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprises ?

Figure N° 06 : Le suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprise



Source : Résultats de l'enquête

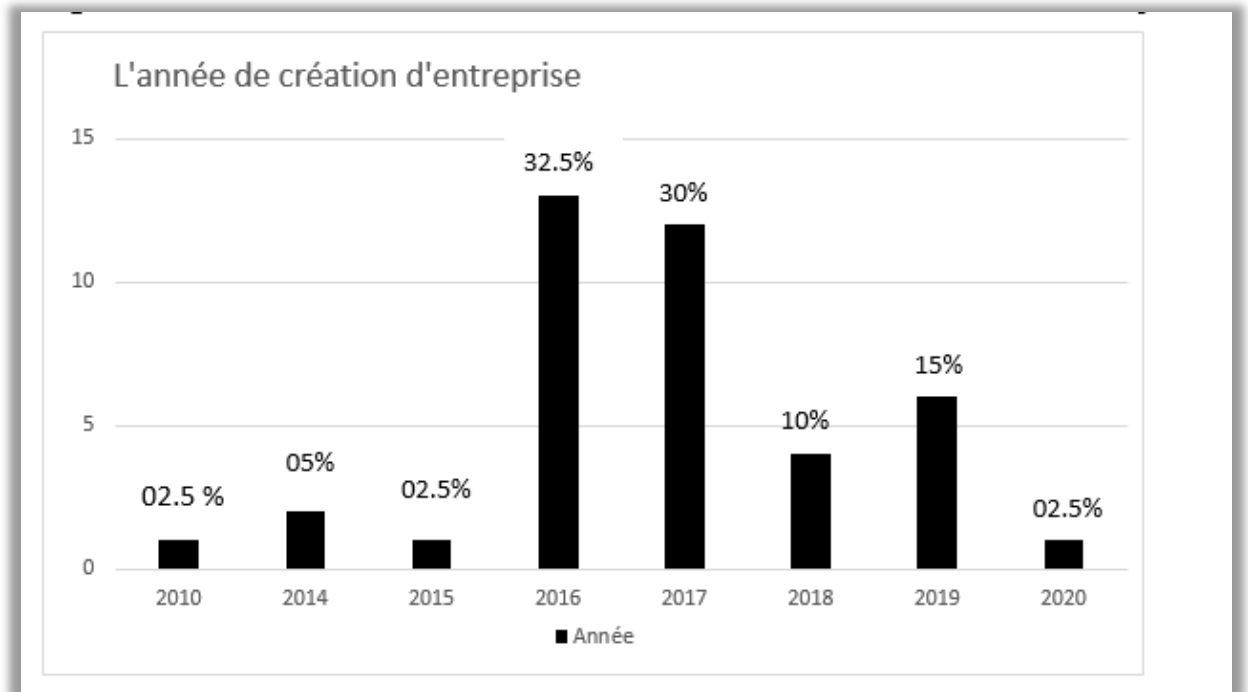
Commentaire

Les résultats montrent que la moitié des femmes interrogées (50%) ont suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprise, afin d'avoir des connaissances en entrepreneuriat. On peut expliquer cela par le fait que la formation en entrepreneuriat prépare les femmes à la création d'entreprise et à la compréhension de bases et des outils nécessaires pour créer leurs entreprises avec succès. Les autres qui n'ont pas suivi de formation estiment qu'elles sont capables de créer une entreprise sans faire des formations spécialisés en entrepreneuriat et cela est dû peut être à leurs expériences professionnelles.

Rubrique N°02 : Identification de l'entreprise

- Question 06 : Quelle est l'année de création de votre entreprise ?

Figure N° 07 : L'année de création de l'entreprise



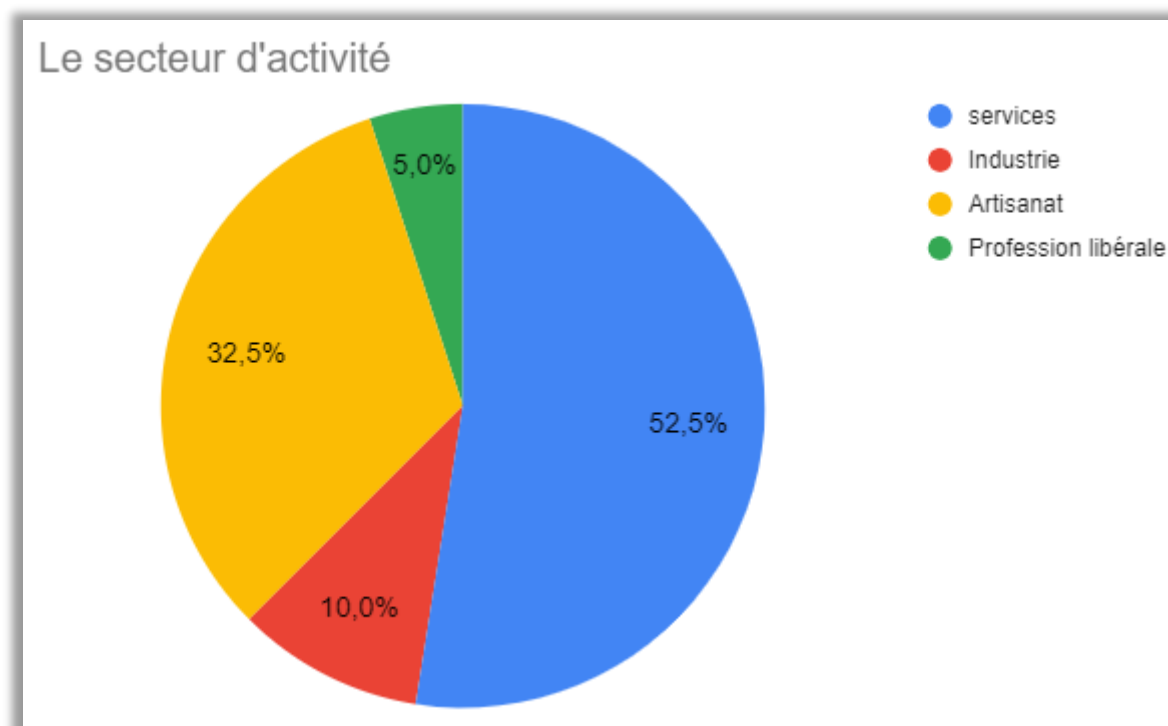
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La majorité des entreprises gérées par les femmes enquêtées sont nouvellement créées, soit 32.5% en 2016, 30% en 2017, 15% en 2019, 10% en 2018 et 02.5% pour les années 2010, 2015 et 2020. Ce résultat nous montre que ces dernières années le dispositif ANSEJ est à la recherche de nouveaux mécanismes pour l'amélioration de ses services afin d'attirer les femmes à la création d'entreprise.

➤ Question 07 : Quel est votre secteur d'activité ?

Figure N° 08 : Le secteur d'activité



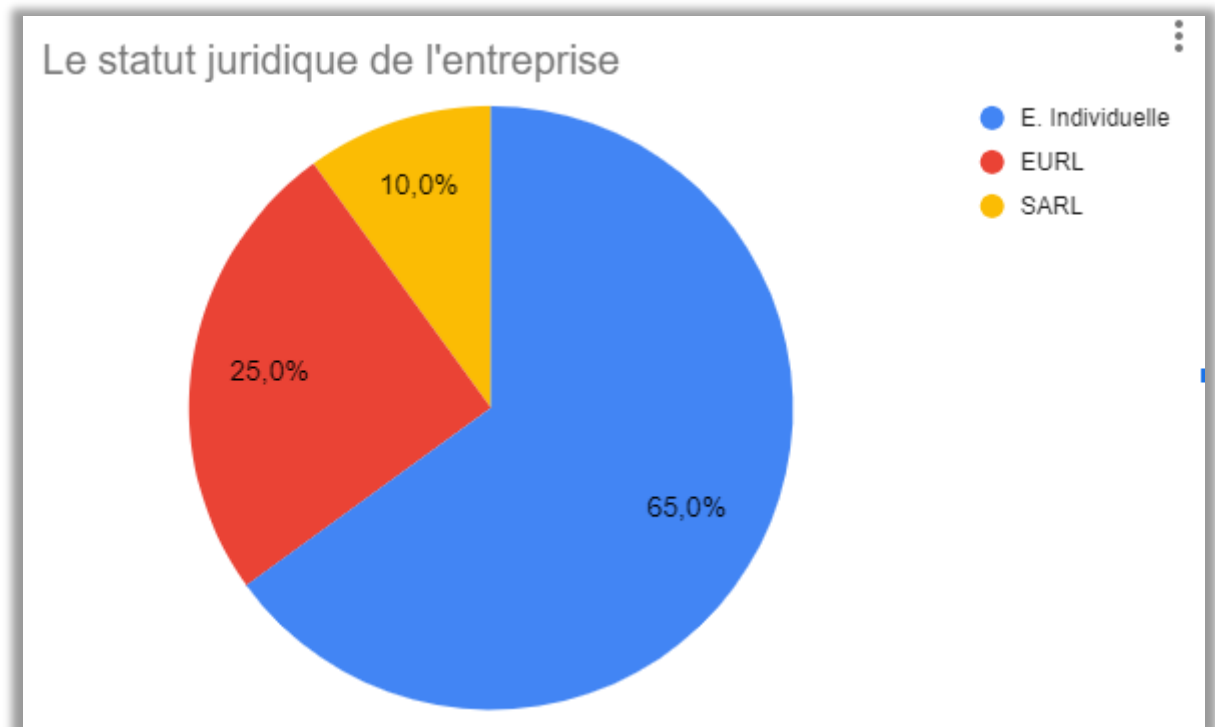
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

L'activité choisie par la plupart des femmes interrogées est autour des services avec un taux estimé à 52.5%, beaucoup d'entre elles s'intéressent au secteur de l'artisanat (32.5%), peu de femmes sont dans l'industrie (10%) et les professions libérales (05%). Ces résultats montrent que les femmes sont penchées beaucoup plus aux activités de services et à l'artisanat et cela peut s'expliquer par le fait que ces deux secteurs offrent une grande diversité de métier. Ils regroupent des métiers de passion, de savoir-faire et de liberté.

➤ Question 08 : Quel est le statut juridique de votre entreprise ?

Figure N° 09 : le statut juridique de l'entreprise



Source : Résultats de l'enquête

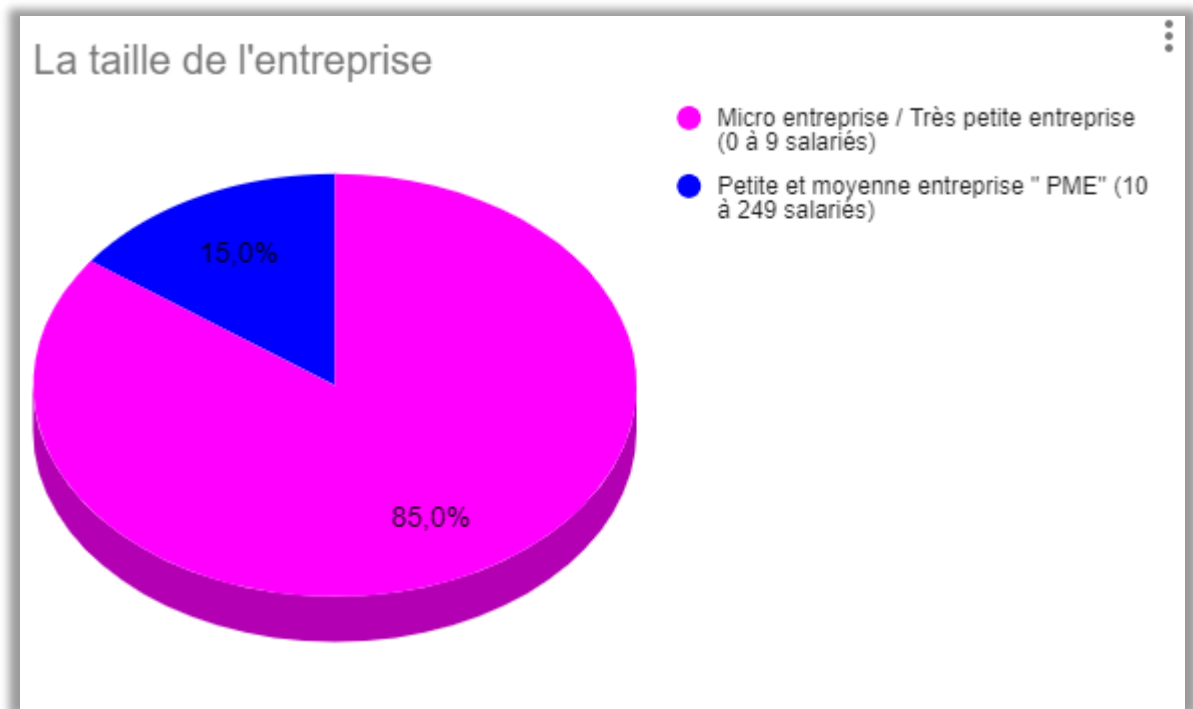
Commentaire

65% des femmes enquêtées ont choisi pour leur entreprise le statut d'Entreprise Individuelle. Cette forme est souvent choisie par les artisans et dans les activités de services et de professions libérales.

Nous pouvons expliquer cela par la facilité de constitution du dossier administratif ainsi du capital exigé pour la création de ce genre d'entreprise.

➤ Question 09 : Quelle est la taille de votre entreprise ?

Figure N° 10 : La taille de l'entreprise



Source : Résultats de l'enquête

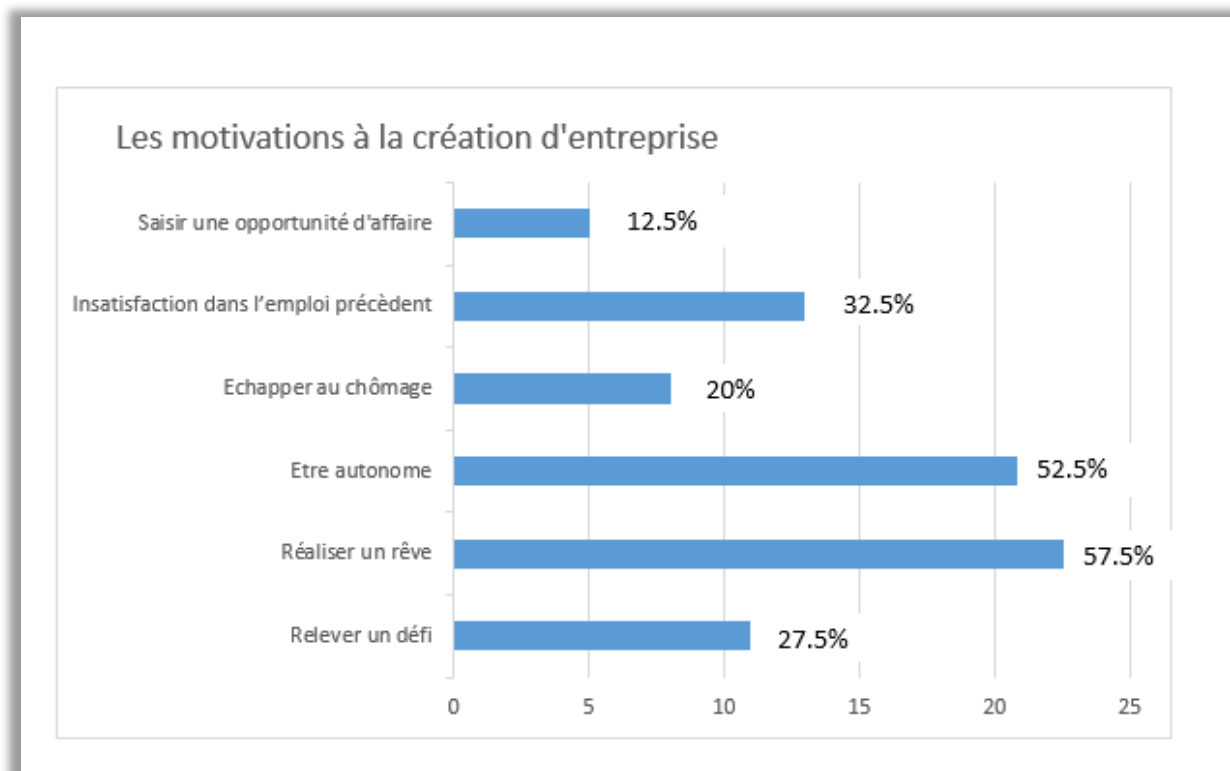
Commentaire

La taille de l'entreprise la plus répandue par les femmes interrogées est la Micro-entreprise / Très petite entreprise. Ce résultat est attendu du fait que la majorité des entreprises sont nouvellement créées, alors cette taille est la plus idéale pour démarrer une activité.

Rubrique N° 03 : Les Motivations et les Contraintes

- Question 10 : Quelles sont les raisons qui vous ont poussées à créer votre entreprise ?

Figure N° 11 : Les motivations à la création d'entreprise



Source : Résultats de l'enquête

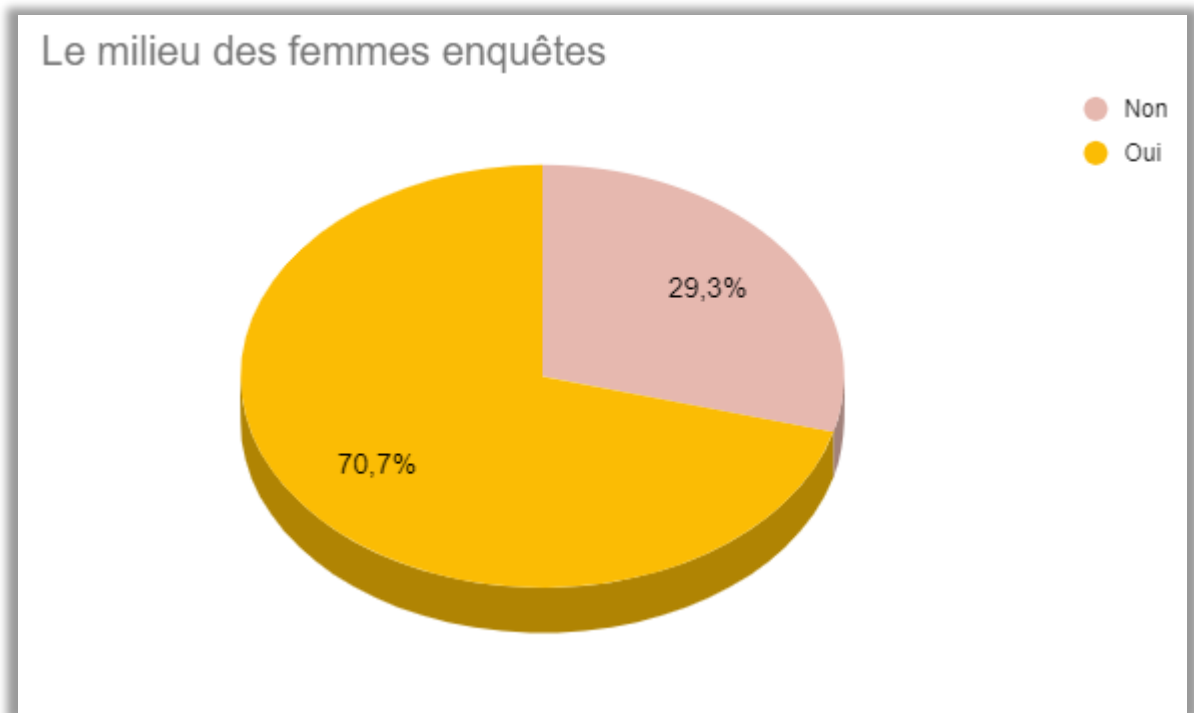
Commentaire

D'après les résultats obtenus, concernant les motivations qui ont incités les femmes à créer leur propre projet, on a déduit que chacune d'entre elles a ses propres finalités et motivations et que la plupart des femmes ont donnée plus d'une motivation.

« Réaliser un rêve » est la motivation qui revient le plus avec un taux de 57.5%. 52.5% des femmes enquêtées veulent être indépendante et avoir plus d'autonomie au travail. 32.5% des participantes disposent d'un travail mais elles ne sont pas satisfaites dans leur emploi, donc elles veulent élargir leurs activités. 27.5% ont la volonté de relever un défi. 20% sont celles qui désirent avoir un emploi stable et remédier à leurs situations d'inactivités, et 12.5% des répondantes aimeraient saisir une opportunité d'affaire afin d'assurer un bon revenu.

- Question 11 : Connaissez-vous des personnes de votre entourage familial qui ont déjà créé une entreprise ?

Figure N° 12 : Le milieu familial des femmes enquêtées



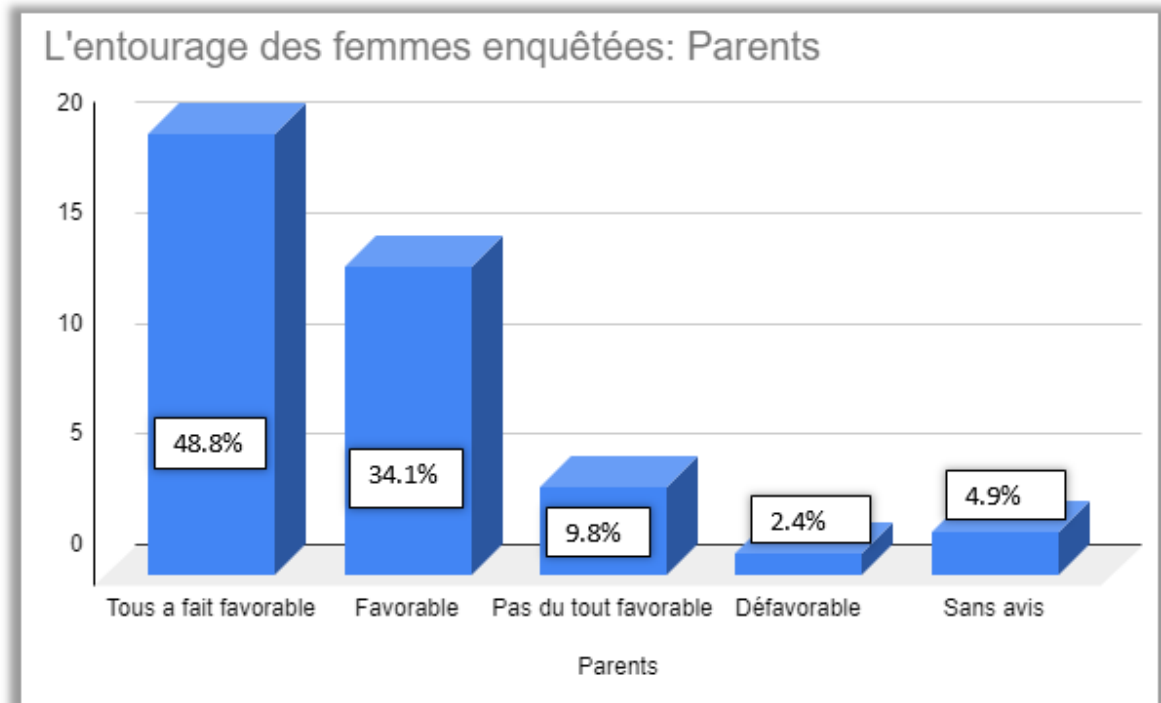
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Plus de 70% (70.7%) des enquêtées ont au moins un créateur d'entreprise dans leur entourage. Cela peut être considéré comme une influence de l'environnement familial sur l'acte entrepreneurial des entrepreneures.

- Question 12 : Est ce que les membres de votre entourage sont-t-il favorables à votre intention de créer votre entreprise ?
- 12.1) L'avis des **Parents** sur l'intentions de création d'entreprise

Figure N°13 : L'entourage des femmes enquêtées : Parents



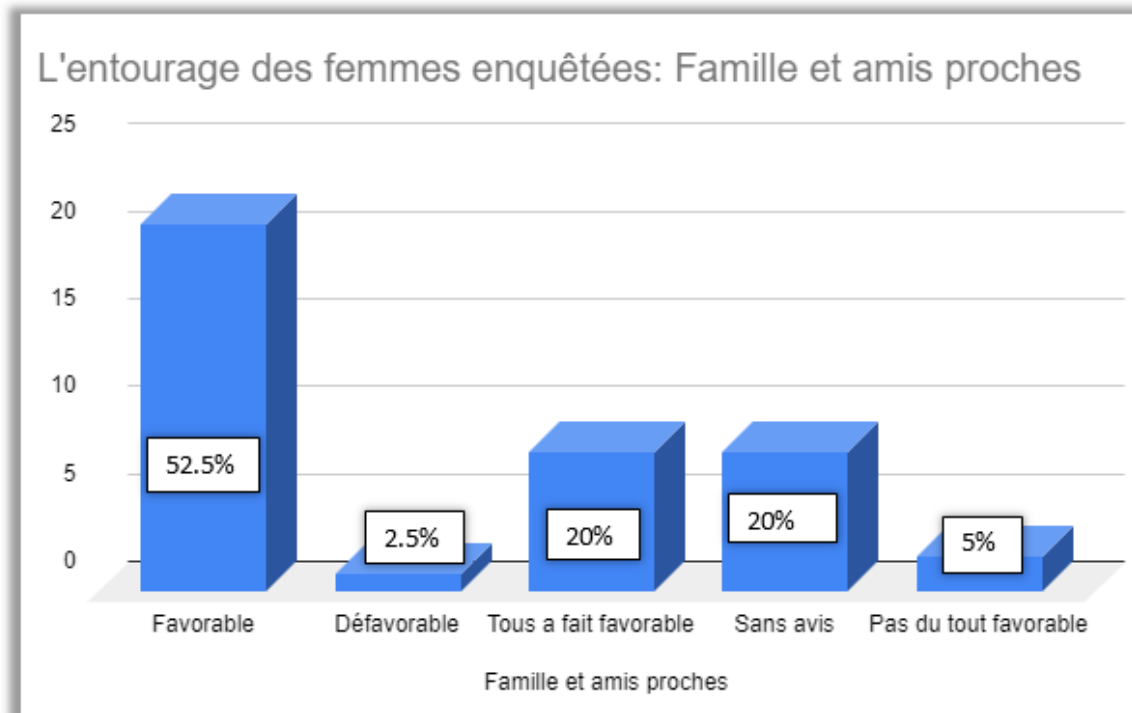
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

L'entrepreneure Algérienne a besoin de soutien de ses parents, de ce fait elle donne une grande importance à leur avis et leur opinion. Suivant les résultats présentés dans la figure N°13, 48.8% des parents des femmes enquêtées sont « Tout à fait favorables » à la création d'entreprise.

➤ 12.2) L'avis de **la famille et les amis proches** sur l'intentions de création d'entreprise

Figure N° 14 : L'entourage des femmes enquêtées : Famille et amis proches



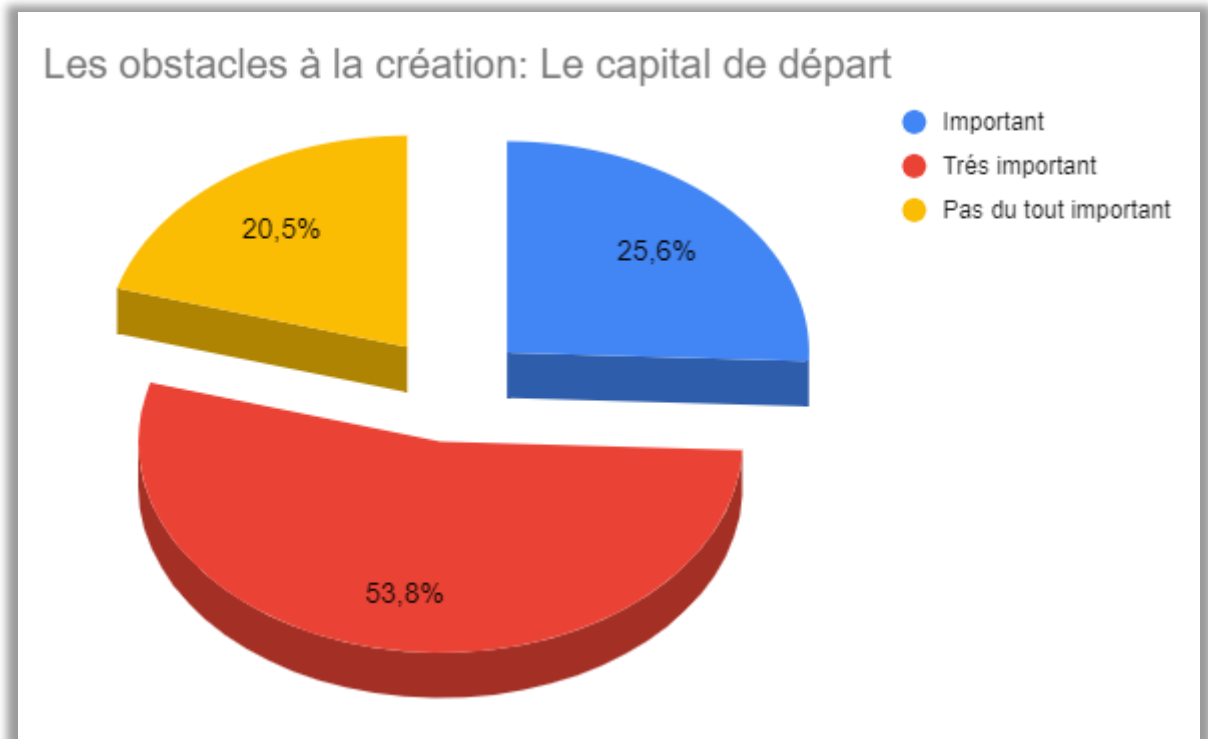
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

A travers la figure N° 14, on peut constater que 52.5% de la famille et les amis proches des femmes interrogées sont favorables au choix de création d'entreprise.

- Question 13 : Classez selon le degré d'importance les obstacles que vous avez rencontrés lors de votre parcours ?
- 13.1) Le capital de départ

Figure N° 15 : Les obstacles à la création : Le capital de départ



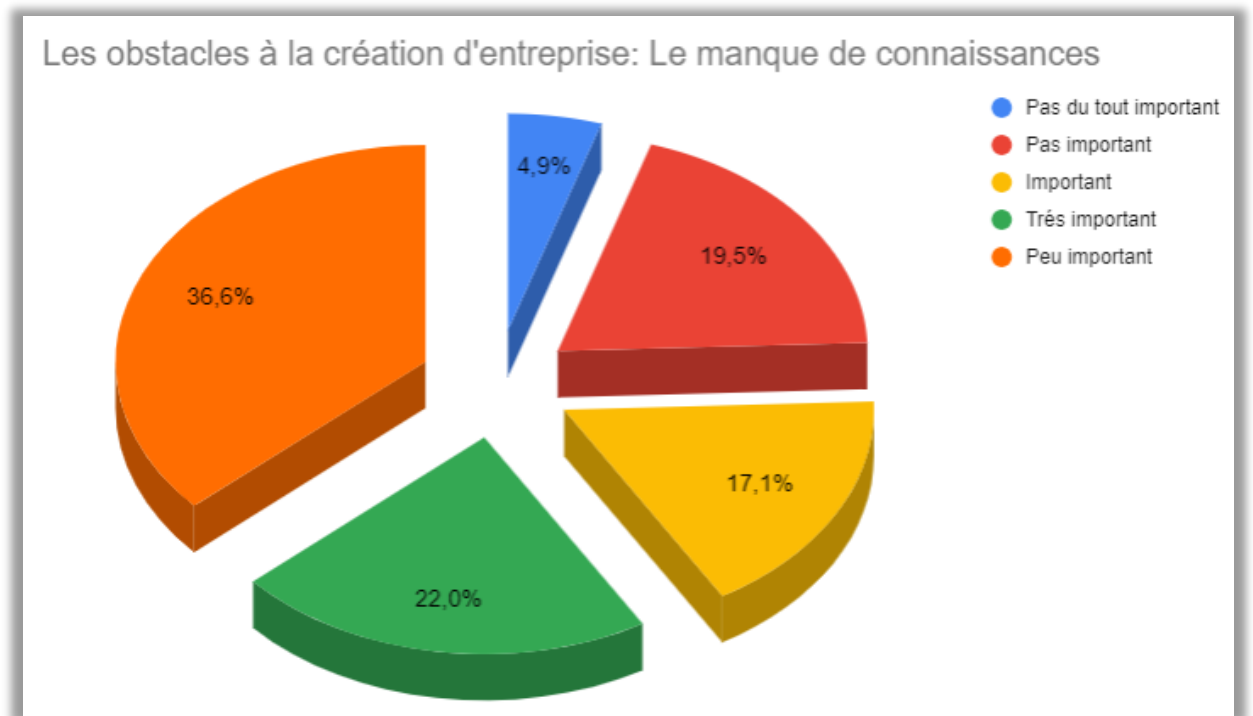
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Les résultats montrent clairement que le capital de départ est un obstacle très important (53.8%) pour les femmes enquêtées. Cela peut nous expliquer leurs choix de créer une entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ.

➤ 13.2) Le manque de connaissances

Figure N° 16 : Les obstacles à la création d'entreprise : Le manque de connaissances



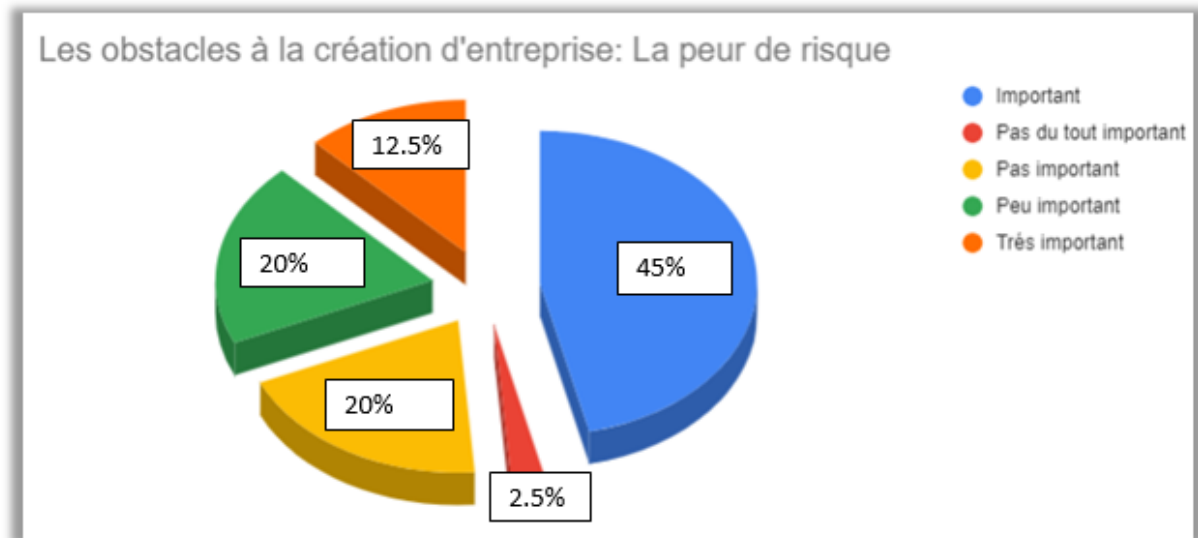
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

75.7% des interrogées trouvent que le manque de connaissance est un obstacle important dans leur parcours de création d'entreprise. Ce résultat peut être expliqué par le fait d'un manque d'expérience et des aptitudes entrepreneuriales. Alors que 24.4% d'entre elles trouvent cet obstacle comme n'étant pas important.

➤ 13.3) La peur de risque

Figure N° 17 : Les obstacles à la création d'entreprise : La peur de risque



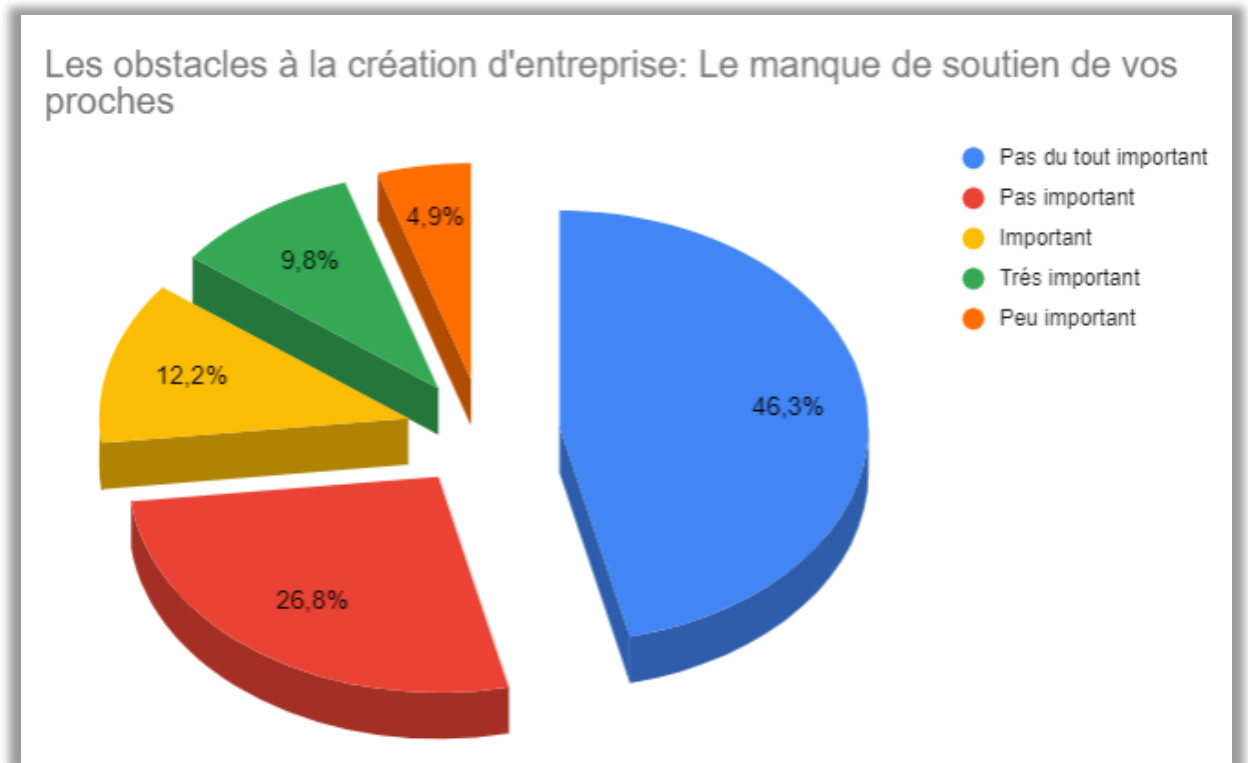
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Comme on peut le constater dans la figure N°17, 77.5% des répondantes considèrent la peur de risque comme un obstacle important à la création d'entreprise. Bien que 22.5% de ses femmes considèrent cet obstacle comme n'étant pas important. Ceci est dû au manque de qualification entrepreneuriale qui prépare mal ou faiblement les femmes porteuses de projet.

➤ 13.4) Le manque de soutien de vos proches

Figure N° 18 : Les obstacles à la création d'entreprise : Le manque de soutien de vos proches



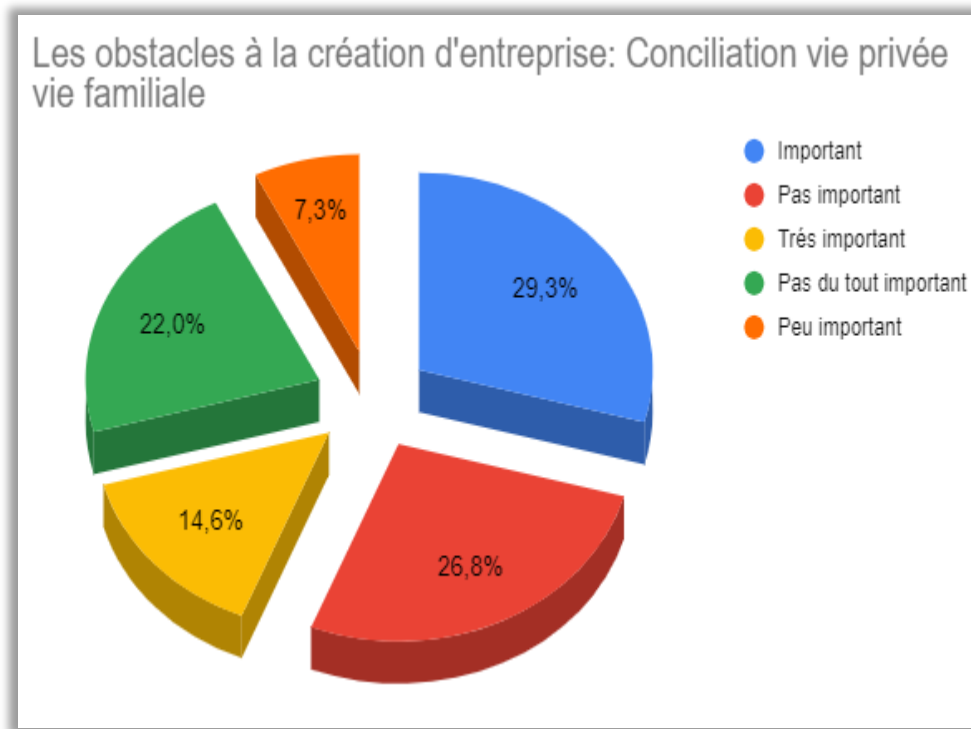
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La figure N°18 montre que 73.1% des femmes questionnées n'ont pas donné une importance face à cet obstacle. Cela signifie que ces femmes bénéficient d'un accompagnement familial.

➤ 13.5) Conciliation vie privée vie familiale

Figure N° 19 : Les obstacles à la création d'entreprise : Conciliation vie privée vie familiale



Source : Résultats de l'enquête

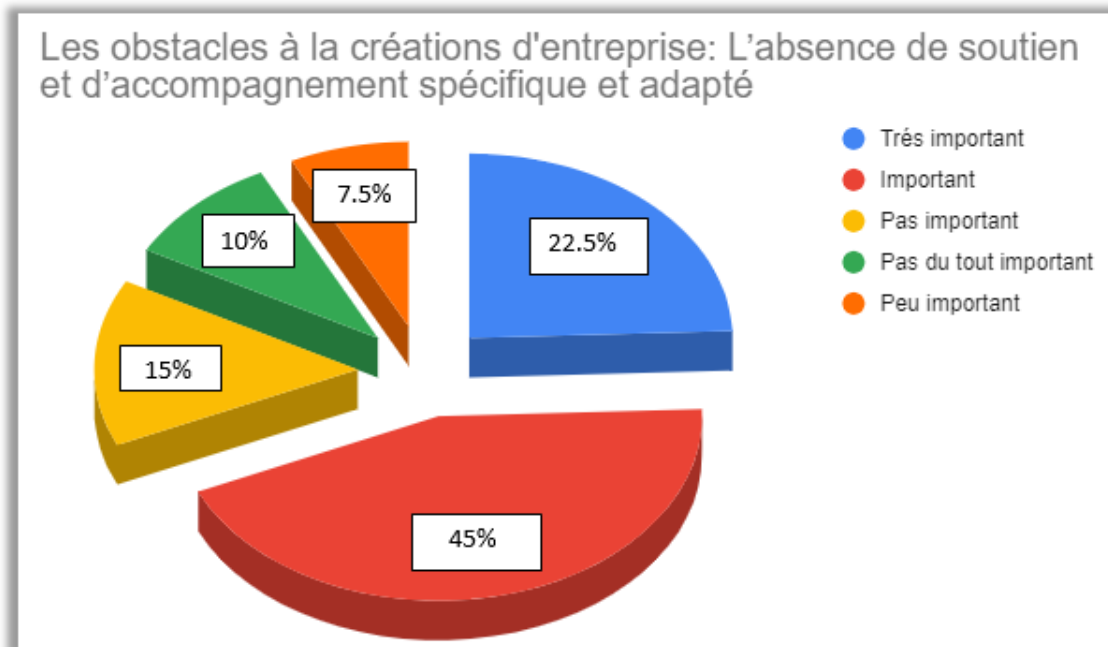
Commentaire

Plus de la moitié des répondantes (51.2%) considèrent la conciliation entre vie privée et vie familiale comme obstacle dans leur parcours entrepreneurial. Bien que 48.8% d'entre elles trouvent que leurs responsabilités familiales n'ont pas un obstacle pour leur promotion professionnelle.

Il est clair que les femmes ont plus de mal à consacrer suffisamment de temps à la sphère familiale et plus spécifiquement à leurs enfants, à leur conjoint ou à eux-mêmes, car une entreprise demande beaucoup de temps pour être créée et même durant les premières années.

➤ 13.6) L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté

Figure N°20 : Les obstacles à la création d'entreprise : L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté



Source : Résultats de l'enquête

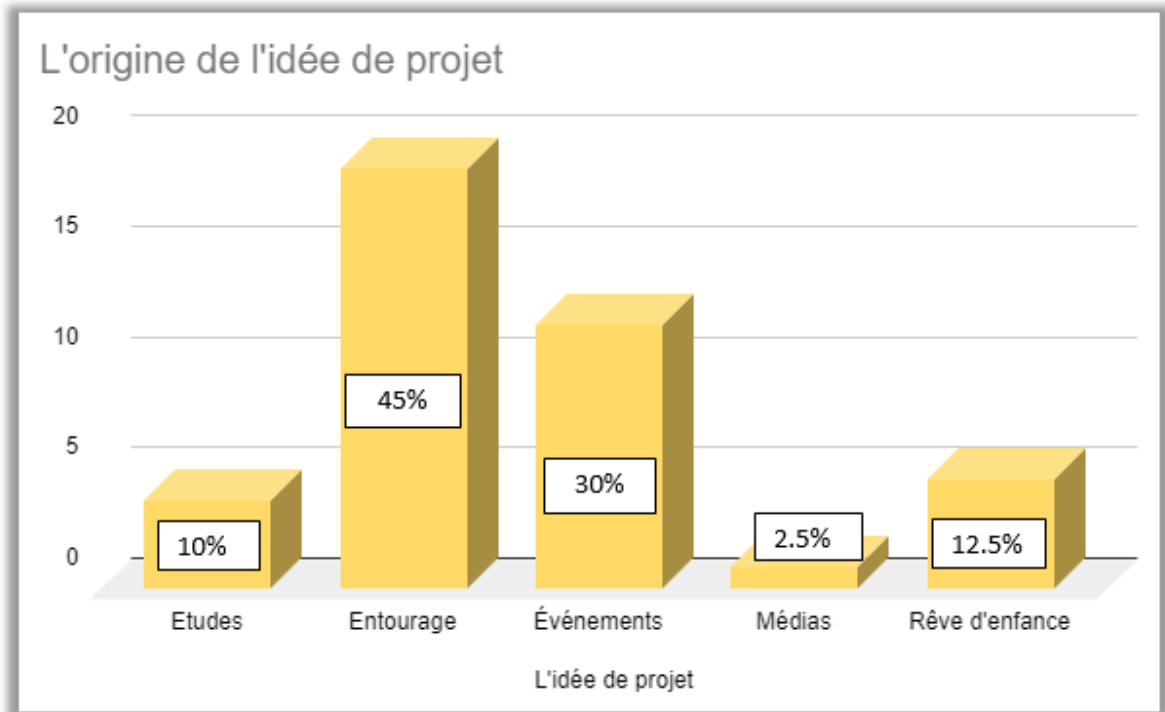
Commentaire

Plus de 67% (67.5%) des femmes interrogées donnent une grande importance à l'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté. Alors que 25% des répondantes considèrent que l'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté ne constitue pas un obstacle à la création d'entreprise.

Rubrique N° 04 : L'accompagnement des femmes entrepreneures

➤ Question 14 : D'où vient l'idée de votre projet

Figure N° 21 : L'origine de l'idée de projet



Source : Résultats de l'enquête

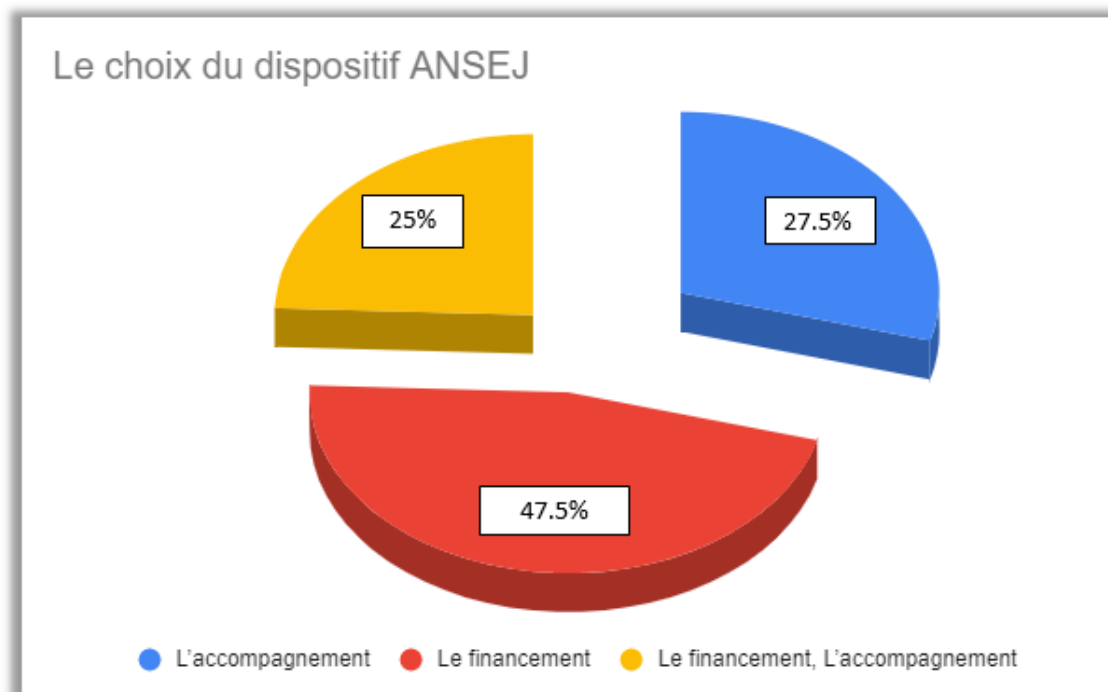
Commentaire

D'après les résultats obtenus à cette question et qui sont représentés dans la figure N°21, 45% des femmes enquêtées ont répondu que l'idée de projet est issue de leur entourage, 30% d'entre elles considèrent que l'idée de création d'entreprise est née suite aux événements (Salons professionnels) et pour 2.5% des femmes, l'idée provient des médias.

La réponse « Autres », 10% des répondantes ont développées l'idée de création pendant leurs études et pour d'autres (12.5%) est issue d'un rêve d'enfance.

➤ Question 15 : Que ce qui vous a poussée à se diriger vers ANSEJ ?

Figure N° 22 : le choix du dispositif ANSEJ



Source : Résultats de l'enquête

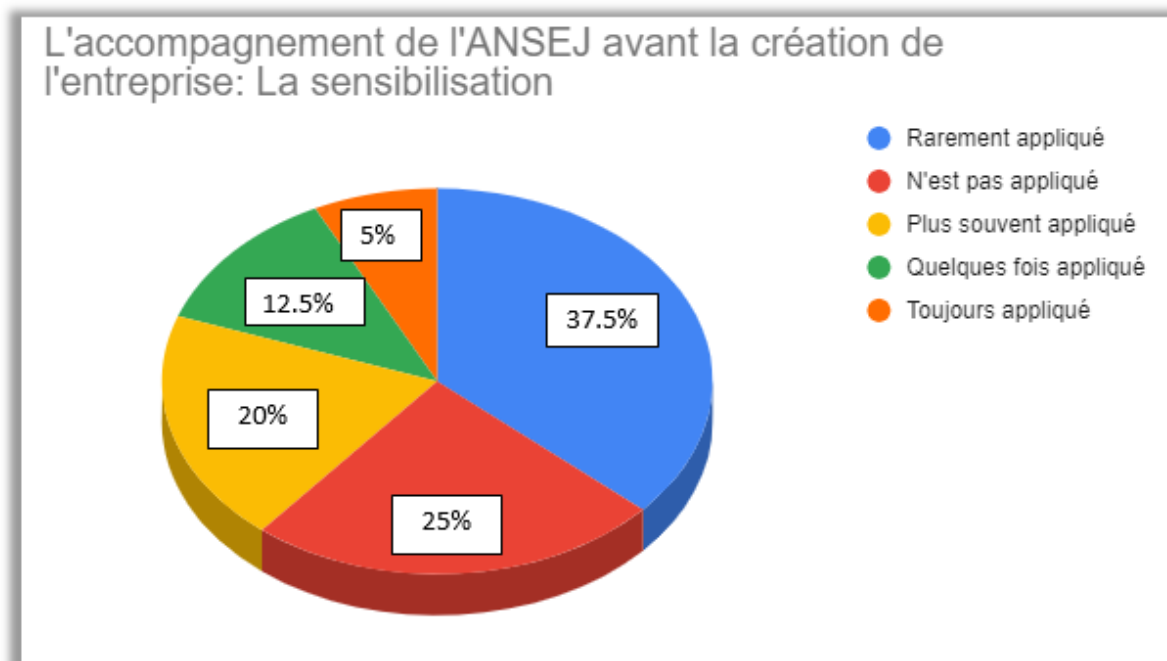
Commentaire

D'après les résultats recueillis auprès des enquêtées, on constate que 47.5% des femmes interrogées ont choisi l'ANSEJ pour bénéficier des aides financières, alors que 27.5% d'entre elles ont choisi le dispositif ANSEJ pour son accompagnement, « Accompagnement » en termes d'information, d'orientation et de conseil dès le dépôt du dossier jusqu'à la phase finale de la réalisation de projet.

Le reste, soit 25% des femmes interrogées ont choisi ANSEJ pour ces deux formes d'aides (le financement et l'accompagnement).

- Question 16 : Que pensez- vous de l'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise ?
- 16.1) La sensibilisation

Figure N° 23 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : La sensibilisation



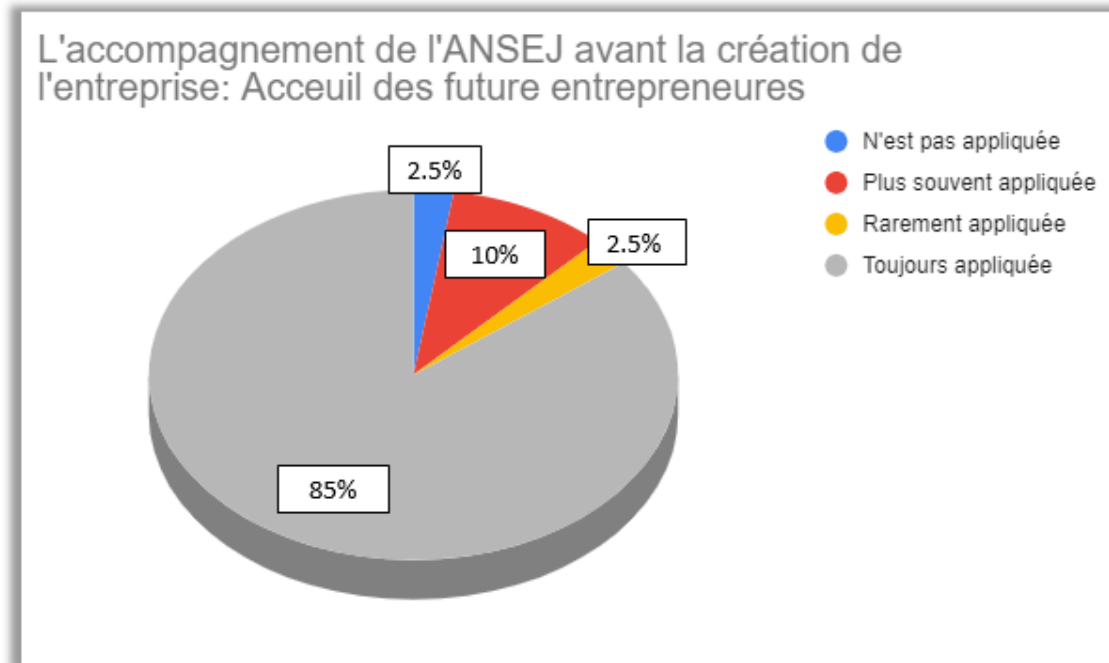
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Malgré que les avis varient d'une femme à une autre, on constate à travers la Figure N°23, que 50% des femmes enquêtées trouvent que le service de sensibilisation est rarement appliqué au niveau de l'ANSEJ. Bien que 20% des femmes estiment que la sensibilisation est plus souvent appliquée au niveau de ce dispositif. Cela signifie que l'ANSEJ n'organise pas assez de journées d'information afin de sensibiliser et d'informer les femmes sur les avantages accordés par le dispositif.

➤ 16.2) Accueil des futures entrepreneures

Figure N° 24 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : Accueil des futures entrepreneures



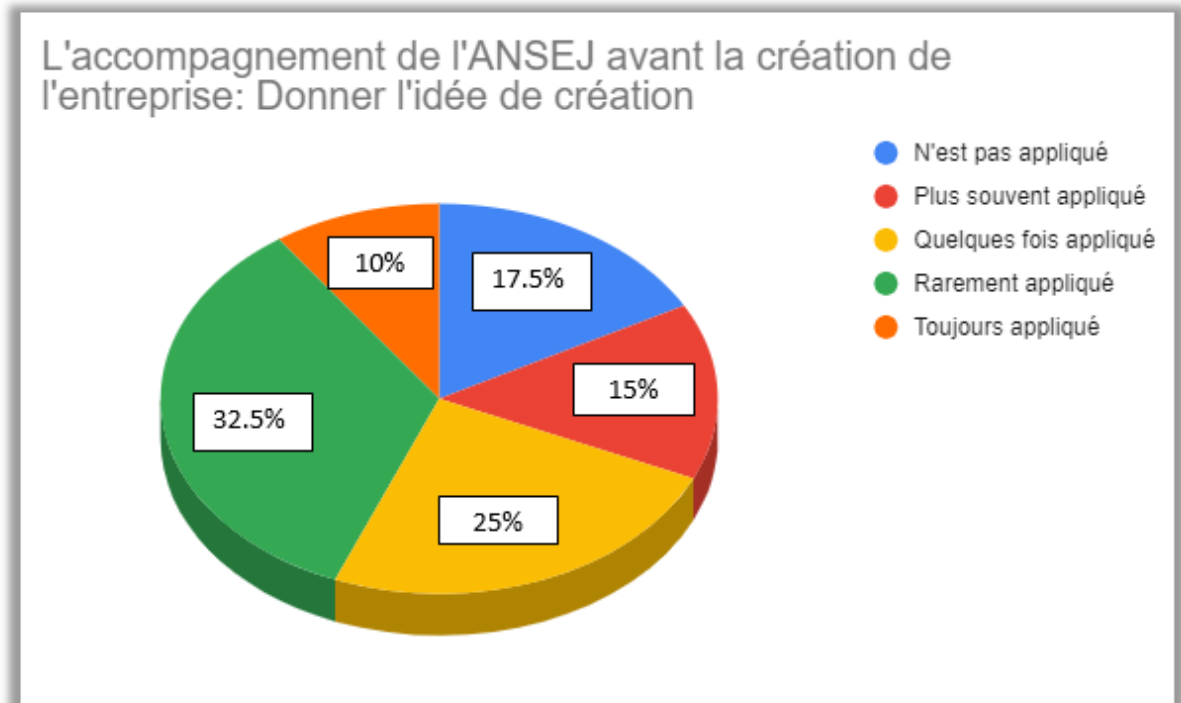
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Pour l'accueil des futures entrepreneures, la majorité des femmes interrogées (85%) estiment que ce service est toujours appliqué au niveau de l'ANSEJ.

➤ 16.3) Donner l'idée de création

Figure N° 25 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : Donner l'idée de création



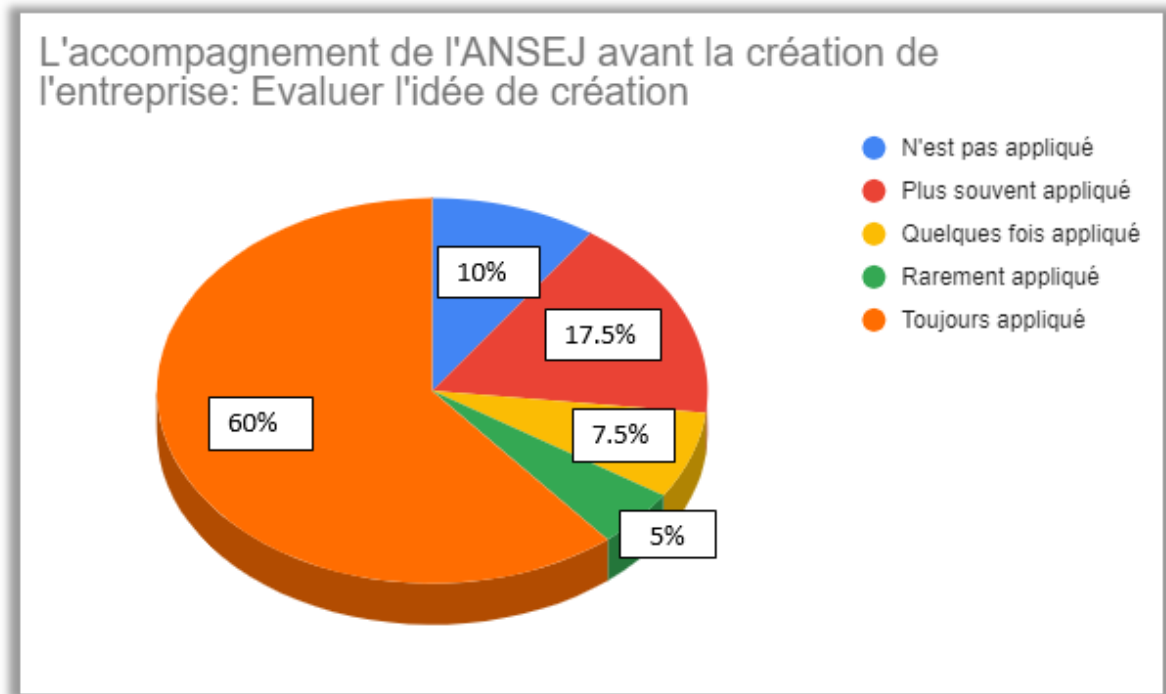
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Pour l'élément « Donner l'idée de création », les femmes enquêtées considèrent qu'il est rarement appliqué (de 25% à 32.5%). Alors que 25% des répondantes considèrent que cet élément est appliqué au niveau de l'ANSEJ. Ce résultat est expliqué par le fait que l'idée du projet dépend de la volonté des entrepreneures et elle doit être en cohérence avec les qualifications et les capacités de l'entrepreneure. L'ANSEJ a pour mission d'orienter et d'informer les entrepreneures sur les secteurs d'activités les plus rentables.

➤ 16.4) Evaluer l'idée de création

Figure N° 26 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : Evaluer l'idée de création



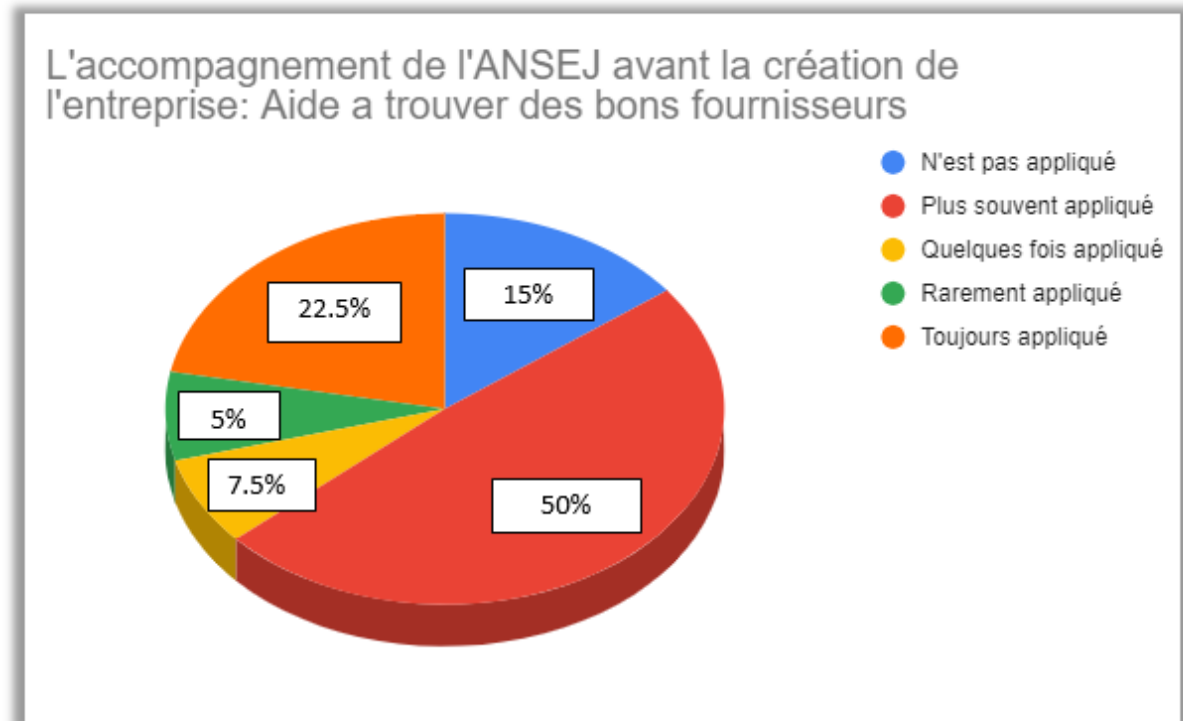
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La figure N° 26, montre que les femmes interrogées estiment que l'évaluation de l'idée de création est appliquée (77.5%). Cela nous montre que l'entrepreneure doit présenter son projet au niveau du CSVF afin de l'étudier et de l'évaluer pour la prise de décision (une validation, un ajournement ou un rejet). Bien que, 10% d'entre elles jugent que ce n'est pas appliqué, cela peut être expliqué par le fait que les projets de ces répondantes n'ont pas été validés dès la première fois.

➤ 16.5) Aide à trouver des bons fournisseurs

Figure N° 27 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : Aide à trouver des bons fournisseurs



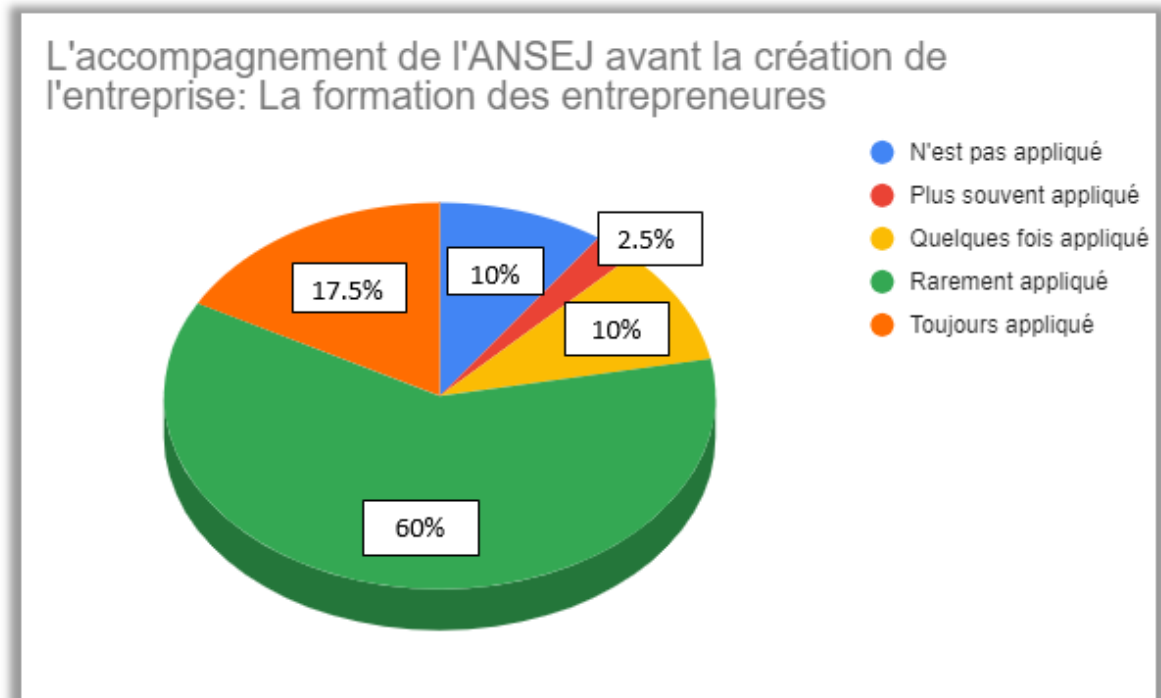
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Selon les résultats obtenus, la plupart des enquêtées (72.5%) estiment que l'ANSEJ applique le service « aide à trouver des bons fournisseurs ». Cela peut s'expliquer par le fait que l'ANSEJ a développé une nouvelle fenêtre sur le site de l'agence qui permettra de découvrir les différents fournisseurs existants.

➤ 16.6) La formation des entrepreneures

Figure N° 28 : L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création d'entreprise : La formation des entrepreneures



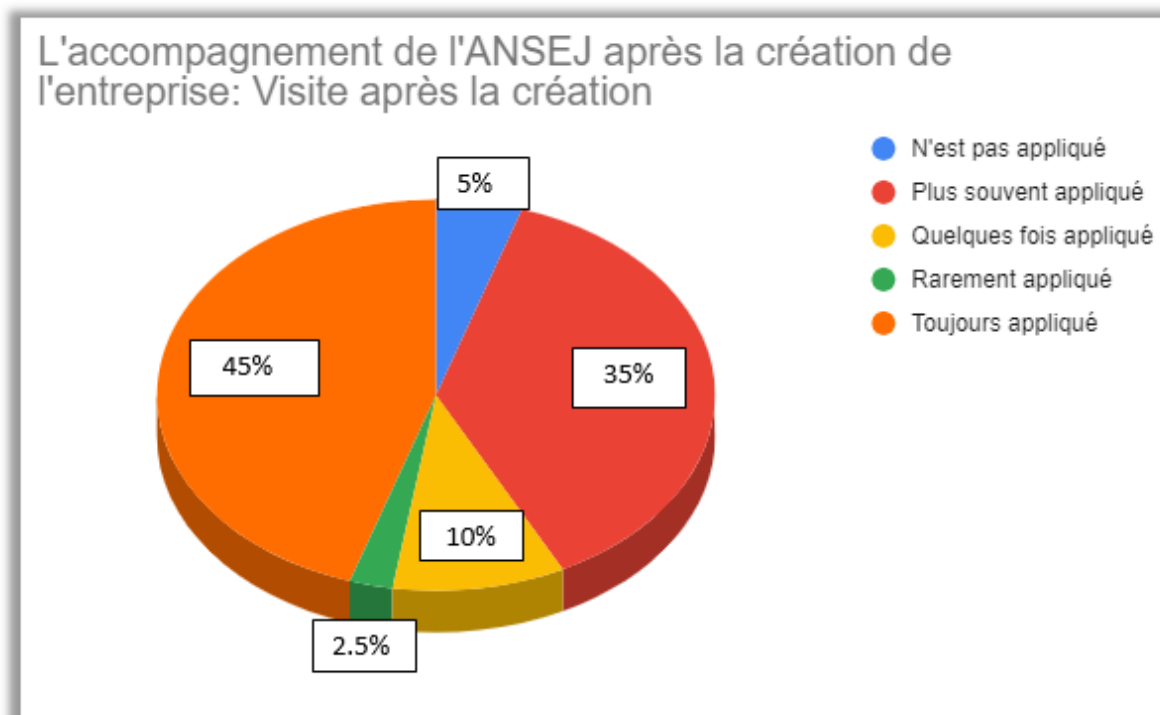
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

D'après les résultats de l'enquête, les femmes interrogées ont répondu que la formation des entrepreneures est rarement appliquée (62.5%) au niveau de l'ANSEJ. Ce résultat peut être expliqué par le fait de l'absence des formateurs qualifiés qui assure une formation de qualités aux femmes porteuses de projet.

- Question 17 : Que pensez- vous de l'accompagnement de l'ANSEJ après la création d'entreprise
- 17.1) Visite après la création

Figure N° 29 : L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise : Visite après la création



Source : Résultats de l'enquête

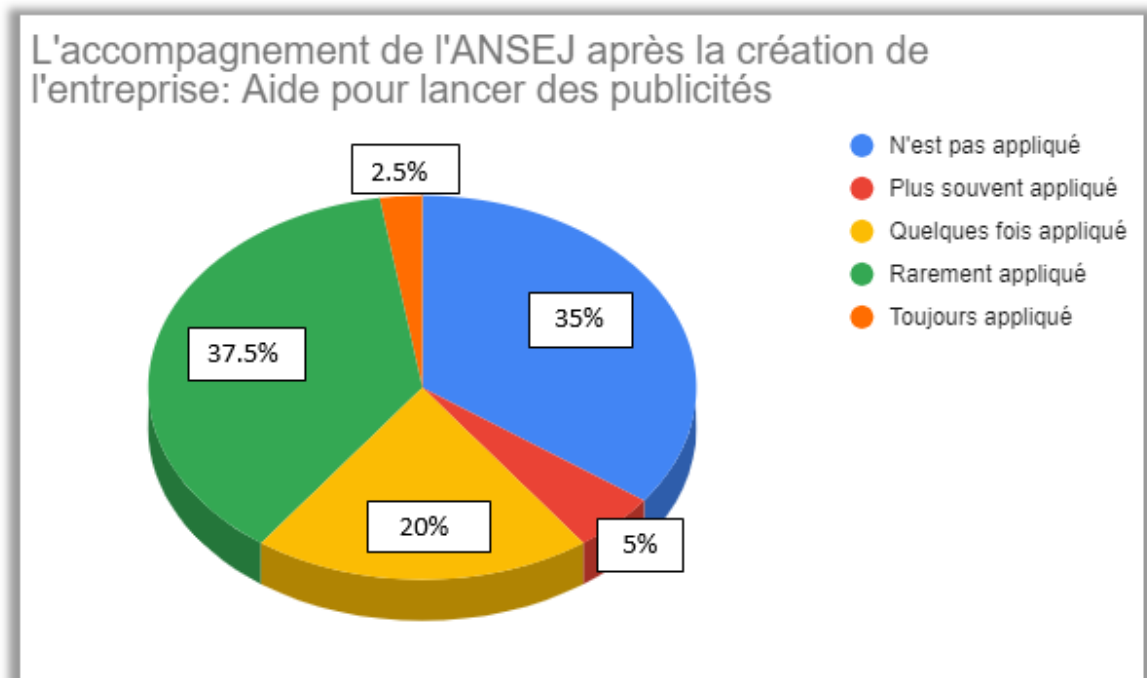
Commentaire

Comme on peut le constater dans la figure N°29, la visite après la création d'entreprise est appliquée (80%) d'une manière presque régulière.

Bien que, 5% d'entre elles trouvent que ce service n'est pas appliqué par l'organisme public ANSEJ. Cela peut être expliqué par le fait que ces femmes ont changé le locale de leurs entreprises et elles n'ont informé l'agence.

➤ 17...2) Aide pour lancer des publicités

Figure N° 30 : L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise : Aide pour lancer des publicités



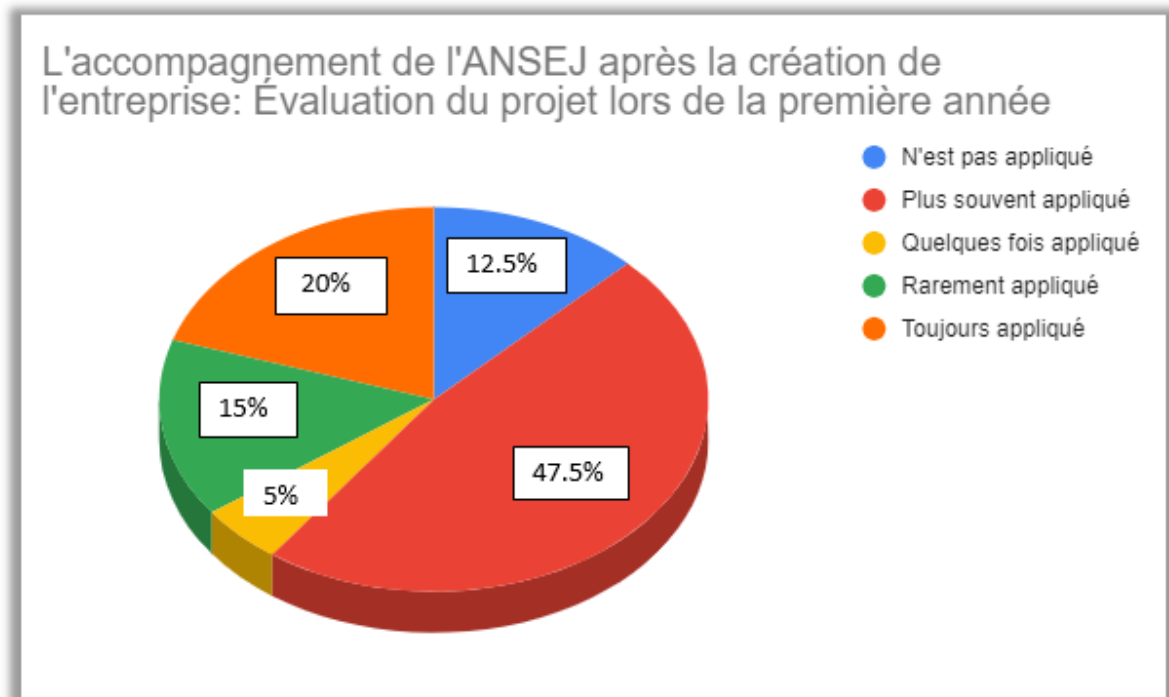
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

A propos des publicités, plus de 50% (57.5%) des femmes enquêtées, ont répondu par rarement à quelque fois appliqué, et 35% ont répondu par n'est pas appliqué. Ce résultat montre que le dispositif ne prend pas en charge le facteur « publicité » et que l'ANSEJ laisse ce travail à d'autres organismes spécialisés.

➤ 17.3) Évaluation du projet lors de la première année

Figure N° 31 : L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise : Évaluation du projet lors de la première année



Source : Résultats de l'enquête

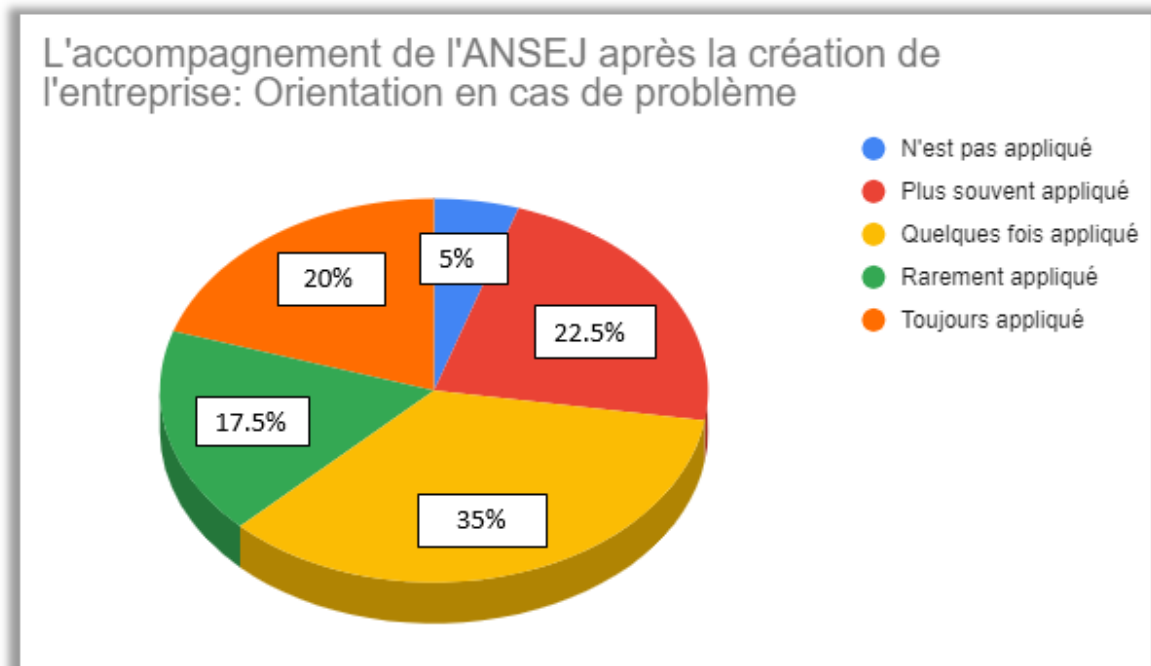
Commentaire

Selon la figure N° 30, les répondantes (67.5%) jugent que le dispositif d'accompagnement ANSEJ évalue les projets après la phase de démarrage et au cours de la première année.

12.5% d'entre elles ont répondu par « N'est pas appliqué ». Ce résultat peut s'expliquer par le manque de moyens pour pouvoir suivre les projets et effectuer des contrôles réguliers.

➤ 17.4) Orientation en cas de problème

Figure N° 32 : L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise : Orientation en cas de problème



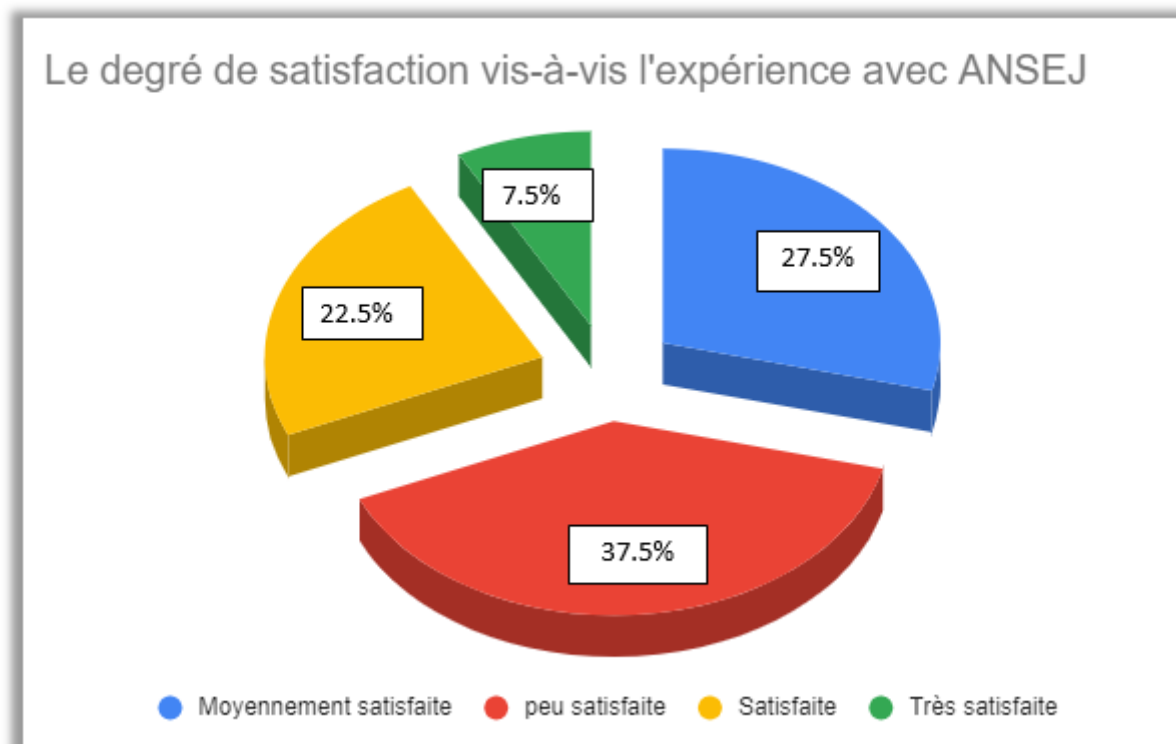
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Les réponses diffèrent d'une femme à une autre concernant le service « orientation en cas de problèmes », pour 52.5% des femmes enquêtées ont répondu qu'il est rarement à quelques fois appliqué, 5% d'entre elles jugent que les accompagnateurs n'orientent pas les entrepreneures en cas de problèmes. Ces résultats sont expliqués par le manque d'informations et de communication entre les accompagnateurs et les femmes entrepreneures. Bien que, 42.5% des femmes interrogées ont répondu que ce service est appliqué par les accompagnateurs de l'ANSEJ.

➤ Question 18 : Etes-vous satisfaite de votre expérience avec ANSEJ ?

Figure N° 33 : Le degré de satisfaction vis-à-vis l'expérience avec ANSEJ



Source : Résultats de l'enquête

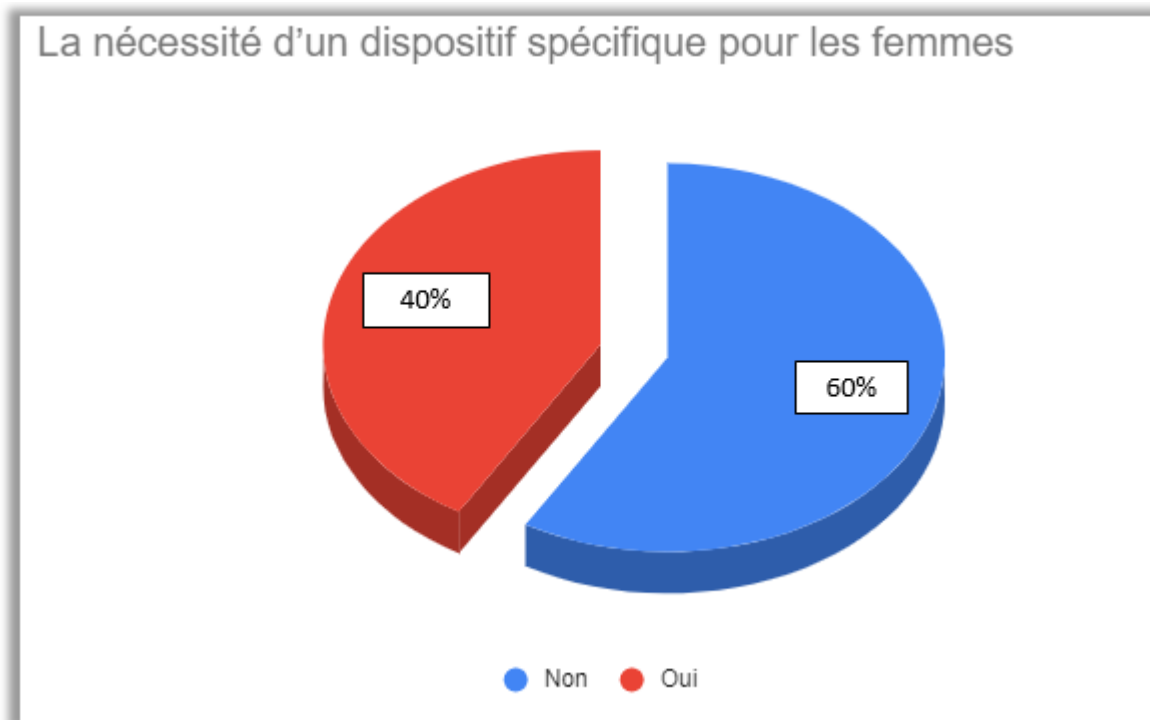
Commentaire

Les résultats de la recherche montrent que la population (notre échantillon) majoritaire (70%) est peu à moyennement satisfaite par l'accompagnement et les services rendus par le dispositif ANSEJ.

Bien que, 30% des femmes de notre échantillon sont satisfaite à très satisfaite de leurs expériences avec le dispositif d'accompagnement ANSEJ.

- Question 19 : A votre avis, Les femmes entrepreneures en Algérie ont-elles besoin de dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création qui leur soient spécifiques ?

Figure N° 34 : La nécessité d'un dispositif spécifique pour les femmes



Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

La figure N°33 montre que 60% des répondantes ne voient aucune nécessité d'un dispositif spécifique pour les femmes, alors que le reste, soit 40% s'estiment qu'il est nécessaire de mettre en place un dispositif spécifique aux femmes créatrices d'entreprise.

➤ 19.1) Si oui, pourquoi ?

Suite à la question précédente, les femmes qui ont répondu par « OUI » se justifient par :

➤ L'inégalité de genre

L'une de nos enquêtées a déclaré : « je pense que oui car les dispositions, les disponibilités, et les responsabilités de la femme sont différentes par rapport à l'homme, pour cela il faut revoir un dispositif qui prend en considération le fait que la femme doit être à la fois au foyer et au travail ».

➤ Des contraintes liées à la société

Une enquêtée a cité : « Oui, à cause des blocages sociétaux que la femme puisse rencontrer ».

L'autre ajoute : « Être une femme entrepreneure en Algérie est un défi en lui-même, il faut sensibiliser les gens à accepter la femme comme un membre actif de la société, lui donner la chance et l'opportunité pour montrer ses capacités. ».

➤ Les pratiques d'accompagnement offertes ne sont pas suffisantes pour les femmes porteuses de projet

Une des enquêtées a confirmé : « Il faut vraiment créer un dispositif destiné uniquement aux femmes afin de diminuer la charge sur les dispositifs existants dans le but de donner plus de temps aux problèmes rencontrés par les femmes créatrices d'entreprise ».

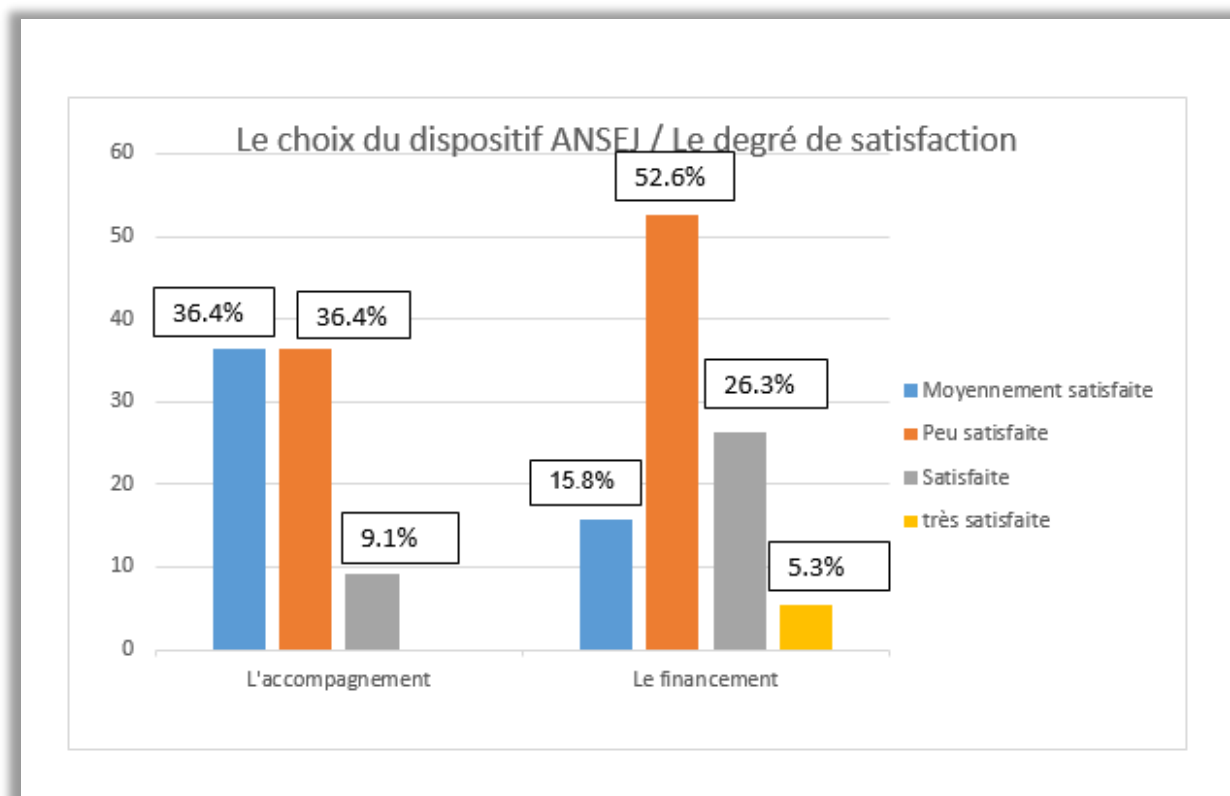
➤ La nature de la femme Algérienne

L'une de nos interrogées déclare : « Bien sûr, c'est très important par ce que la femme Algérienne, est de nature créative ».

2.2 Analyse croisée

- Le choix de l'ANSEJ / Le degré de satisfaction

Figure N°35 : Le choix du dispositif ANSEJ / Le degré de satisfaction



Source : Résultats de l'enquête

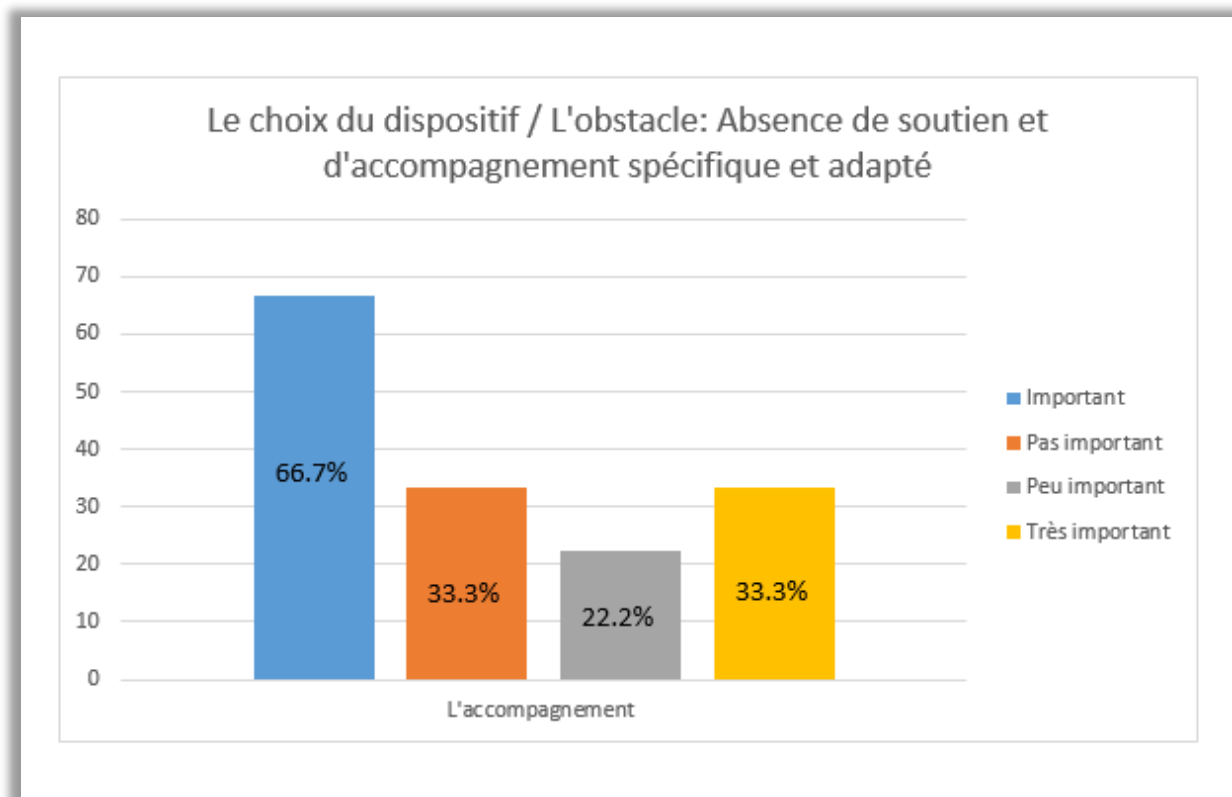
Commentaire

Sur la totalité des femmes enquêtées qui ont choisi le dispositif ANSEJ pour son accompagnement, 72.8% d'entre elles sont peu à moyennement satisfaite des services offerts par ce dispositif.

Pour les femmes enquêtées qui ont choisi le dispositif ANSEJ pour le financement de leurs projets, 52.6% de ces femmes sont peu satisfaite vis-à-vis les avantages de ce mécanisme. Cela peut être par rapport au système de paiement accordé et la durée de remboursement attribué par l'ANSEJ.

- Le choix de l'ANSEJ : Accompagnement / L'obstacle : l'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté

Figure N°36 : Le choix du dispositif / L'obstacle : Absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté



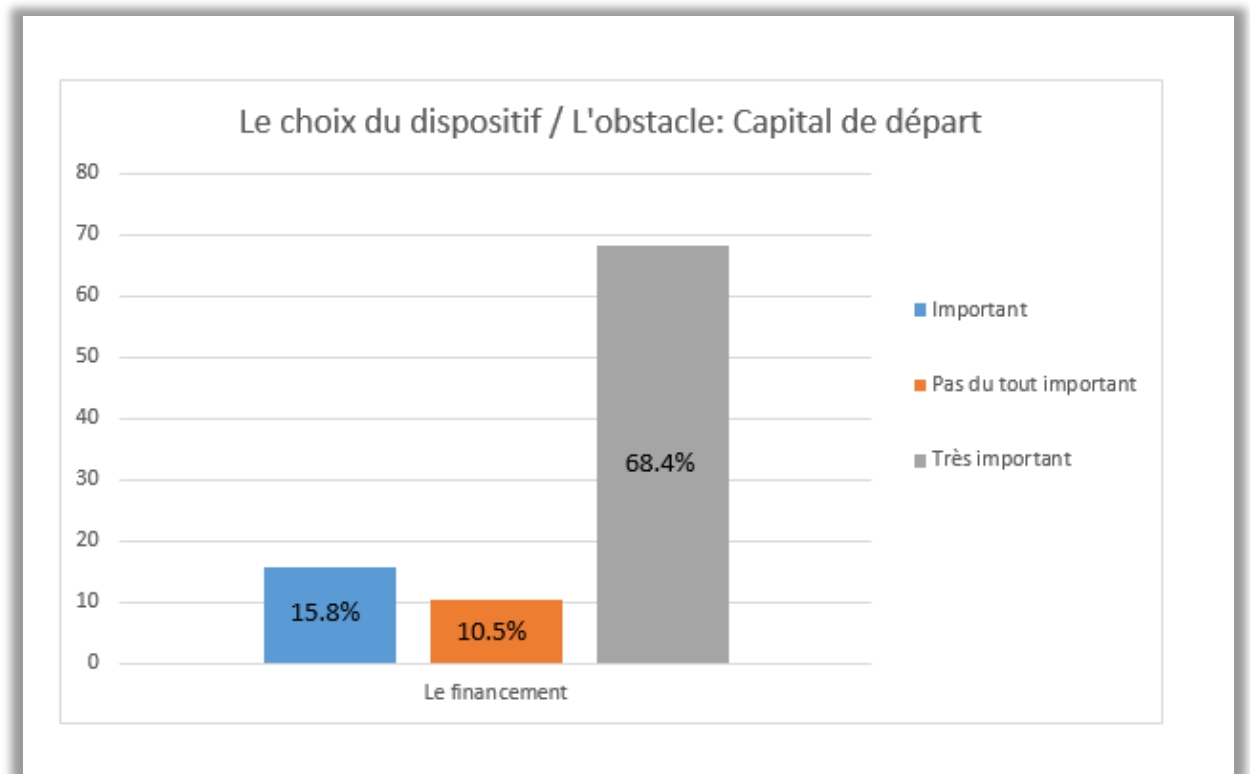
Source : Résultats de l'enquête

Commentaire :

Les femmes qui ont choisi l'ANSEJ pour ses services d'accompagnement, 66.7% d'entre elles considèrent l'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté comme un important obstacle à la création d'entreprise. Ce résultat montre qu'à travers les services offerts par l'ANSEJ, ces femmes désirent faire face à cet obstacle.

➤ Le choix du dispositif : Financement / L'obstacle : Capital de départ

Figure N°37 : Le choix du dispositif / Capital de départ



Source : Résultats de l'enquête

Commentaire

Les femmes qui ont choisi le dispositif ANSEJ pour bénéficier des aides financières, 68.4% d'entre elles considèrent que le capital de départ constitue un obstacle très important à la création d'entreprise.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous avons présenté l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes. Nous avons également présenté la méthodologie suivie dans le cadre de cette recherche, ainsi que, les résultats de l'enquête effectuée sur les données recueillies.

En effet, à travers cette étude qui porte sur l'impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le phénomène d'entrepreneuriat féminin, nous avons pu tirer à partir de l'analyse descriptive les résultats suivants :

- La majorité des femmes enquêtées sont célibataire, âgées entre 19 ans et 35 ans avec un niveau d'instruction supérieur. La plupart d'entre elles étaient salariée avant la création de leur entreprise et la moitié de ces femmes ont suivi des formations en entrepreneuriat.
- La majorité des entreprises créées par les femmes interrogées sont des micro-entreprises de service et des activités artisanales. Elles ont choisi d'exercer en entreprise individuelle.
- Concernant les motivations qui ont poussées les femmes à créer leurs propres emplois, « Réaliser un rêve » figure en première place suivie par « la volonté d'être autonome » et par « l'insatisfaction dans l'emploi précédent ». « Relever un défi » apparait à la quatrième place, suivi par « Echapper au chômage ». Il est intéressant de noter que « saisir une opportunité d'affaire » apparait en dernière place.
- Cette étude nous a permis de connaitre les principaux obstacles rencontrés par les femmes lors de leur parcours. En effet, les enquêtées donnent une grande importance au capital de départ, à la conciliation entre la vie privée et la vie professionnelle et à l'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté.
- Certaines femmes ont choisi l'ANSEJ pour ses services d'accompagnement et d'autres pour le financement.
- Cette étude nous a également permis d'évaluer les services d'accompagnement offrant par la structure d'aide à la création d'entreprise ANSEJ. En effet, les services avant la création du projet sont souvent appliqués avec des pourcentages différents et les services après la création d'entreprise sont appliqués avec une faible cadence.
- Les résultats montrent que la plupart des femmes enquêtées sont moyennement satisfaite de leur expérience avec l'ANSEJ.

- D'après la plupart de nos enquêtées, il n'est pas nécessaire de mettre en place un dispositif d'appui et d'accompagnement destiné uniquement aux femmes.



Suggestions et Recommandations

Suite à notre étude, on peut dire que l'ANSEJ est un facteur non négligeable à la création d'entreprise en Algérie et l'un des piliers de développement de projets des femmes, vue l'avantage financier que cela peut leur apporter et son impact positif sur leurs activités.

Au cours de notre enquête, nous avons relevé quelques points négatifs et par conséquent nous avons trouvé utile de donner quelques suggestions et recommandations afin d'améliorer la satisfaction des femmes vis-à-vis l'organisme ANSEJ :

- Multiplier les actions de sensibilisation afin que les femmes prennent conscience des mesures d'accompagnement qui leur sont offertes de la part de l'ANSEJ.
- L'accompagnement entrepreneurial doit être présent en amont et en aval du projet, pour cela les services rendus avant et après la création d'entreprise doivent être toujours assurés.
- L'amélioration de la qualité des services d'accompagnement.
- Faciliter l'accès aux sources de financement (crédits bancaires) pour les femmes porteuses de projet.
- Le suivi de près.
- La communication régulière avec les entrepreneures.
- L'organisation des formations aux femmes entrepreneures ainsi que aux accompagnateurs pour améliorer leurs compétences.



Conclusion générale

Conclusion générale

Les études montrent que la création d'entreprise en Algérie connaît une dynamique remarquable et que la pérennité d'une entreprise est souvent le fruit de l'accompagnement entrepreneurial.

Dans cette recherche, nous nous sommes appuyés sur une étude documentaire, ainsi qu'une étude quantitative menée sur un échantillon de 40 femmes entrepreneures Algériennes accompagnées par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ, qui avait pour objectif de déterminer si l'accompagnement entrepreneurial mis en place par ce dispositif pouvait avoir un impact sur le développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.

La finalité de toute étude est d'apporter des réponses au problème posé, ce mémoire a pour principal problématique : « **Dans quelle mesure l'accompagnement entrepreneurial mis en place par ANSEJ influence-t-il le développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?** »

Pour répondre à cette question et vérifier les hypothèses formulées au départ, nous sommes repassés, en premier temps à une recherche sur le phénomène entrepreneurial féminin où nous avons traité les notions de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur, la PME autant qu'une entité fondamentale d'un projet entrepreneurial ainsi que le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat féminin. Nous avons ensuite dans un deuxième temps présenté l'accompagnement entrepreneurial afin de montrer l'importance de ce dernier dans le processus entrepreneurial, nous avons aussi présenté les dispositifs d'appui et d'accompagnement ANSEJ, ANGEM et CNAC ainsi que la place de la femme dans ces dispositifs. Dans un troisième temps nous avons procédé à une étude quantitative, qui porte sur la présentation de l'organisme de recherche et la méthodologie suivie, l'analyse et l'interprétation des résultats.

Durant la réalisation de notre étude, nous avons pu aboutir par les conclusions suivantes :

- Pour la femme Algérienne, le fait de devenir une entrepreneure représente un rêve à réaliser et un moyen pour gagner son indépendance professionnelle et personnelle.
- L'obstacle majeur qui freine l'évolution de projet pour la plupart des femmes Algériennes est le financement.
- L'ANSEJ est une structure d'aide à la création d'entreprise qui accompagne les porteurs (es) de projet dès le dépôt de leurs dossiers jusqu'à la dernière étape de la réalisation de leurs projets.

Le désir d'organiser le travail soi-même et le besoin d'autonomie professionnelle demeurent les deux motifs les plus motivants pour la création de l'entreprise pour la majorité des femmes enquêtées et que l'obstacle majeur qui freine l'évolution de projet des femmes Algériennes est le financement. Nous venons alors de **confirmer la première hypothèse** supposant que l'entrepreneure est motivée par le désir d'accomplissement personnel et d'indépendance professionnelle et freinée par les contraintes financières.

En référence aux réponses obtenues concernant le rôle que joue l'ANSEJ pour le financement des entreprises des femmes entrepreneures, nous pouvons dire que l'ANSEJ joue un rôle primordial en matière de financement. Donc, notre **deuxième hypothèse est confirmée** estimant que le dispositif ANSEJ joue un rôle important en matière de financement de projet des femmes entrepreneures.

Par contre l'accompagnement représente le service le moins satisfaisant pour la plupart d'entre elles. La majorité des femmes entrepreneures ne sont pas satisfaites de l'accompagnement de l'ANSEJ. De ce fait **la troisième hypothèse est infirmée**, disant que le dispositif ANSEJ joue un rôle important en matière d'accompagnement des porteuses de projets.

Afin d'améliorer l'accompagnement entrepreneurial mis en place par ANSEJ pour le bon développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, il est important de noter quelques points nécessaires :

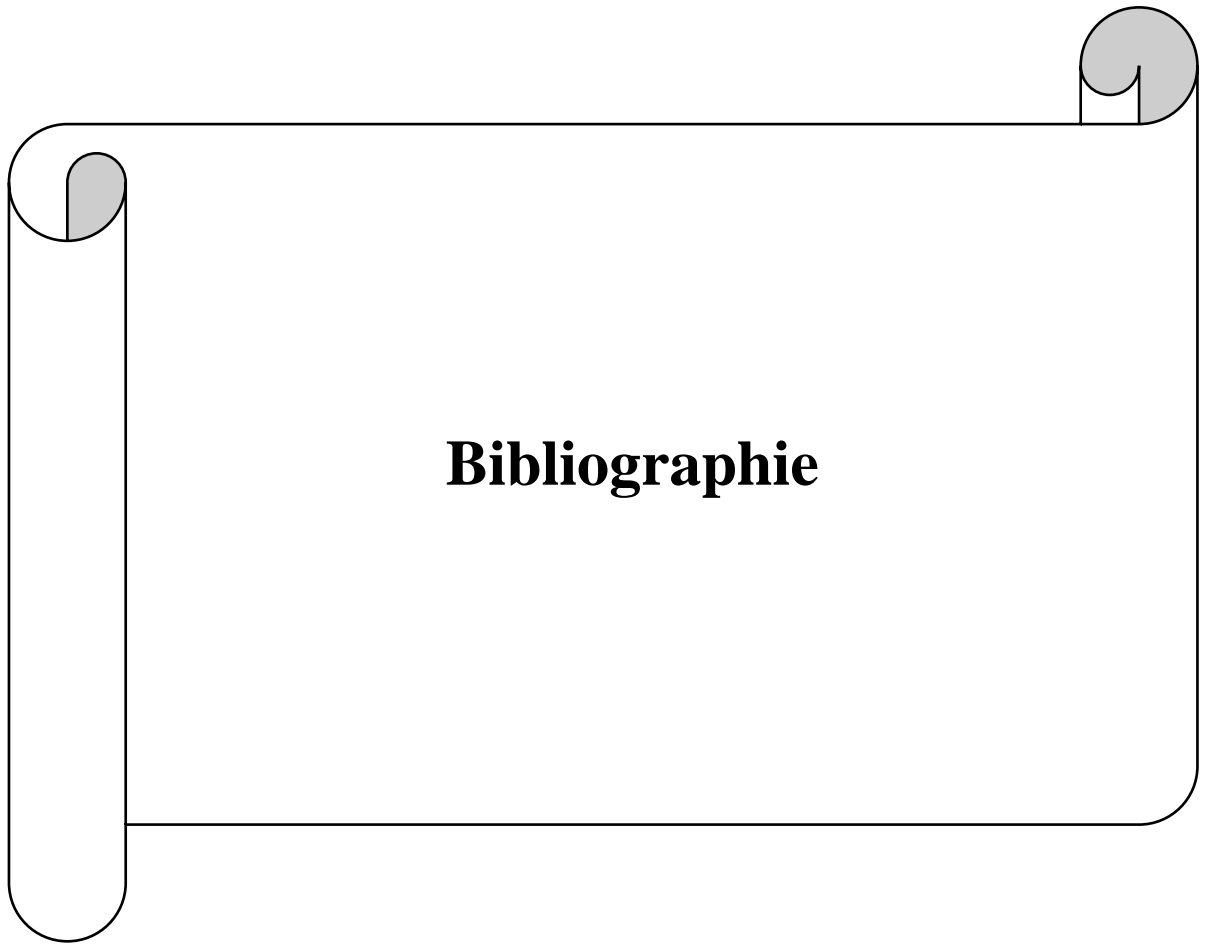
- Lever les contraintes bureaucratiques et réglementaires qui freinent encore l'investissement privé.
- Promouvoir et diversifier les formations professionnelles destinées aux femmes par ANSEJ où autres afin de faciliter leur insertion dans le monde professionnel.
- Multiplier l'organisation de rencontres à travers l'adoption de plusieurs actions qui touchent les différents niveaux, surtout au niveau du système éducatif visant le développement d'une culture entrepreneurial.
- Rationnaliser et consolider les relations entre l'ANSEJ et les autres structures comme les banques et les directions des impôts.
- Redéfinir le rôle des accompagnateurs pour qu'il dépasse les consignes administratives vers une vraie relation accompagnateur / accompagné.

Lors de notre recherche nous avons été confrontés à de nombreuses difficultés :

- La collecte des données tout au long de l'élaboration de ce mémoire n'a pas toujours été facile vu l'impossibilité d'obtenir certaines informations jugées confidentielles.
- L'impossibilité de réaliser une recherche plus poussée et plus approfondie, vu la situation sanitaire du pays et les circonstances actuelles.

N'est au moins, nous espérons que les résultats auxquels nous sommes parvenus dans ce travail peuvent être plus approfondis par d'autres recherches, reposant sur des données chiffrées plus importantes, et des connaissances mieux développées. A cet égard, nous recommandons par conséquent de nouveaux axes de recherche tels :

- Impact de l'appui à l'entrepreneuriat sur la création de l'emploi et la réduction de chômage.



Bibliographie

Bibliographie

➤ Ouvrage

ALINE (D) : « Accompagner le porteur de projet innovant... ou comment faire émerger ses compétences », édition de beock supérieur, 2008.

ALLEN, (T D) et EBEY (L .T) : The blackwelle handbook of menotoring : A multiple perspective approach, édition Blackwelle publising, USA, 2007.

Ashoka, (J.F), Ashoka, (R.R) : « Innover pour l’agriculture : Histoires et témoignages de jeunes entrepreneurs transformant l’agriculture grâce aux nouvelles technologies », édition CTA, 2016.

BERCOVITZ, (A) : Esquisse d’une analyse de la fonction de conseil, édition Connexions, Paris, 1987.

BOUFELDJA, (G) : Culture de traveil en entrepreneuriat en Algérie, édition publibook, Paris, 2015.

Christophe Shmitt : Regard sur l’évolution des pratiques entrepreneuriales, édition PUQ, Québec 2008.

COSTER, (M) : L’entrepreneuriat, édition Pearson Education, Paris, 2009

ENGLISH, (B) et ENGLISH, (A.C) : A comprehensive dictionary of psychological and psychoanalytical terms : A guide to usage, édition LONGMAN, USA, 1958.

Fayolle, (A) : «Introduction à l’entrepreneuriat», édition Dunod, Paris, 2005.

FAYOLLE, (A) et FILION, (L.J) : Devenir entrepreneur des enjeux aux outils, édition village mondial, Paris, 2006.

HISRICH, (R.D) et PETERS, (M.P), Entrepreneurship, édition Irwin McGraw-Hill, Boston, 1998.

JULIEN, (P.A), et MARCHESNAY (M) : L’entrepreneuriat, édition Economica, Paris, 1996.

LELEU, (P) : le développement du potentiel des managers, édition l’Harmattan, 2004.

LOCOINTE, (A) et SAINT-PIERRE, (C) : la culture, notre avenir : 21 priorités citoyennes pour la culture québécoise, édition Miryam fahmy, 2004

MAYOUKOU, (C) et RATSIBAZAFY, (C) : Entrepreneuriat et innovation, édition Harmattan, 2007.

MESSGHEM, (K) et SAMMUT, (S) : L'entrepreneuriat, éditions EMS, Paris, 2011.

PARKER, (S) : The economics of self-employment and entrepreneurship, édition Cambridge University Press, New York, 2004.

SARR, (F) : L'entrepreneuriat féminin au Sénégal : Les transformations des rapports de pouvoir, éd le Harmattan, 1998.

TOUNES, (A) : L'intention entrepreneurial, théorie et modèles, édition Sanabil Med, Tunis, 2007.

VERONIQUE, (B) : Intrapreneuriat, innovation et croissance, édition Dunod, 2009.

WITTERWULGHE, (R) : Les PME une entreprise humaine, édition Boeck, Paris, 2008.

ZOGNING, (F), MBAYE, (A) et UM-NGOUEM, (M, T) : L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi, édition JFD Inc, 2017.

➤ **Articles et Revues**

AJZEN, (I) : « Theory of planned behavior », in revue Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol 50, N°2, 1991.

BESSOUH, (N) : « *l'entrepreneuriat féminin et son accompagnement en Algérie* '' Bilan et perspectives », in revue des sciences économiques, N°01, 2018.

GASSE (Y) et TREMBLAY (M) : « *Mesures et pratiques de soutien d'accompagnement d'entrepreneurs : l'exemple d'une région canadienne* », 5ieme congrès international de l'entrepreneuriat, 2007.

Marie-Hélène Légaré et Louise St-Cyr, Portrait statistique des femmes entrepreneures : Les indicateurs de l'entrepreneuriat féminin et la disponibilité des données sur les femmes et leur entreprise, gouvernement du Québec, 2000.

PAUL (M) : « *L'accompagnement : une nébuleuse* » revue internationale Education permanente, N°153, 2002.

PLUCHART, (J-J) : « *L'accompagnement entrepreneurial : quels biais psychologiques* », revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels, vol XVIII, 2012.

SAMMUT, (S) : « *l'accompagnement de la petite entreprise en création* », revue français de gestion, 2003.

SCHMITT, (C), BAYAD, (M), GALLAIS, (M) et MARLIN, (X) : « *Entrepreneuriat et TPE : la problématique de l'accompagnement* », revue Management et Avenir, N°40, 2010.

ZAMMAR, (Rachid) : *Initiation à l'entrepreneuriat*, Conférence de centre d'Etudes Doctorales en Sciences et Technologies de Rebat (CEDESTR), Université Mohammed V-Agbal, 2011.

➤ **Dictionnaire**

BLAY, (M) : Grand dictionnaire de la philosophie, Larousse, 2003.

Larousse, dictionnaire français, édition 2011.

➤ **Travaux universitaires**

BOUKROU (A) : *Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, le cas des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou*, Mémoire de magister en science économique, option : management des entreprises, université de Tizi-Ouzou, 2011.

DJOUAD, (N) : *Femmes entrepreneures : caractéristiques et accompagnement*, Mémoire de Master en science de gestion (option : Entrepreneuriat), université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2018.

EZEBEIRI, (N) : *le rôle de l'accompagnement entrepreneurial dans le lancement des projets*, Mémoire de master en science de gestion option organisation et management de l'entreprise, école supérieur de commerce, juin 2016.

MASMOUDI, (M.R) : *Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes*, Thèse de doctorat en science de gestion, Université de sud Toulon-Lyon, 2007.

MASSART, (V) : *L'entrepreneur au cœur de la notion d'entrepreneuriat*, Mémoire de master, France, 2006.

➤ **Rapports et documents administratifs**

La lettre du CEDIP-En lignes, N°22, juin 2002.

OCDE : « *Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondiale* », Juin 2000.

UNESCO : *Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles, conférence mondiale sur les politiques culturelles*, Mexico City, Du 26 juillet au 6 aout 1982.

➤ **Webographie**

<http://www.mde.ci/actualites/qu'est-ce-que-l'entrepreneuriat>

<https://www.reussitepersonnelle.com/connaissance-de>

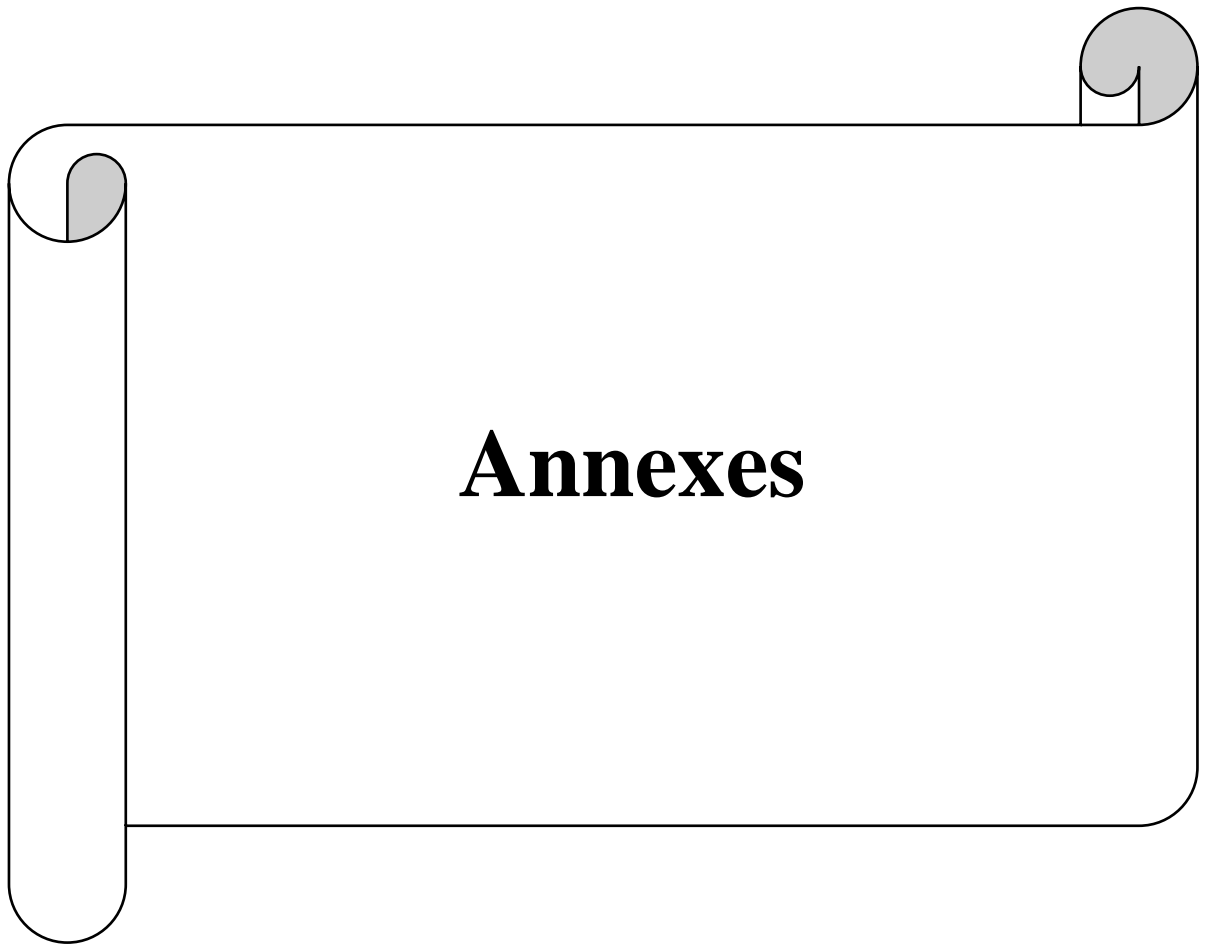
Soi

<https://www.mondeconomique.ch/fr/posts/view/l-entrepreneuriat-au-feminin>

<https://www.ANSEJ.ORG.DZ>

<https://www.cnac.dz>

<https://www.ANGEM.DZ>



Annexes

Annexe 01 : Les statistiques descriptives

- Analyse à plat

AGE

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Entre [19-35[ans	27	67,5	67,5	67,5
Entre [35-45[ans	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Le niveau d'instruction

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Formation professionnelle	13	32,5	32,5	32,5
Secondaire	3	7,5	7,5	40,0
Supérieur	24	60,0	60,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

La situation familiale

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Célibataire	19	47,5	47,5	47,5
Marié avec enfants	16	40,0	40,0	87,5
Marié sans enfants	3	7,5	7,5	95,0
veuve	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Dirigeante d'une entreprise	2	5,0	5,0	5,0
	Femme au foyer	10	25,0	25,0	30,0
	Salariée	28	70,0	70,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Le suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprises

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	20	50,0	50,0	50,0
	Oui	20	50,0	50,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'année de création de votre entreprise

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	2010	1	2,5	2,5	2,5
	2014	2	5,0	5,0	7,5
	2015	1	2,5	2,5	10,0
	2016	13	32,5	32,5	42,5
	2017	12	30,0	30,0	72,5
	2018	4	10,0	10,0	82,5

2019	6	15,0	15,0	97,5
2020	1	2,5	2,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Le secteur d'activité

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Artisanat	13	32,5	32,5	32,5
	Industrie	4	10,0	10,0	42,5
	Profession libérale	2	5,0	5,0	47,5
	services	21	52,5	52,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Le statut juridique de votre entreprise

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	E. Individuelle	26	65,0	65,0	65,0
	EURL	10	25,0	25,0	90,0
	SARL	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

La taille de votre entreprise

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Micro entreprise / Très petite entreprise (0 à 9 salariés)	34	85,0	85,0	85,0
	Petite et moyenne entreprise " PME" (10 à 249 salariés)	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les motivations à la création d'entreprise

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide
Valide	Relever un défi	11	27,5	27,5
	Réaliser un rêve	23	57,5	57,5
	Etre autonome	21	52,5	52,5
	Echapper au chômage	8	20,0	20,0
	Saisir une opportunité d'affaire	5	12,5	12,5
	Insatisfaction dans l'emploi précédent	13	32,5	32,5

Le milieu familial

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	11	29,3	29,3	29,3
	Oui	29	70,7	70,7	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'entourage des femmes enquêtées : [Parents]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Défavorable	1	2,4	2,4	2,4
	Favorable	14	34,1	34,1	36,5
	Pas du tout favorable	4	9,8	9,8	46,3
	Sans avis	2	4,9	4,9	51,2
	Tous a fait favorables	19	48,8	48,8	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'entourage des femmes enquêtées : [Famille et amis proches]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Défavorable	1	2,5	2,5	2,5
	Favorable	21	52,5	52,5	55,0
	Pas du tout favorable	2	5,0	5,0	60,0
	Sans avis	8	20,0	20,0	80,0
	Tous a fait favorable	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [Le capital de départ]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Important	10	25,6	25,6	25,6
	Pas du tout important	8	20,5	20,5	46,2
	Très important	22	53,8	53,8	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [Le manque de connaissances]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Important	7	17,1	17,1	17,1
	Pas du tout important	2	4,9	4,9	22,0
	Pas important	7	19,5	19,5	41,5
	Peu important	15	36,6	36,5	78
	Très important	9	22,0	22,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [La peur de risque]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Important	18	45,0	45,0	45,0
	Pas du tout important	1	2,5	2,5	47,5
	Pas important	8	20,0	20,0	67,5
	Peu important	8	20,0	20,0	87,5
	Très important	5	12,5	12,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [Le manque de soutien de vos proches]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Important	5	12,5	12,5	12,5
	Pas du tout important	18	45,0	45,0	57,5
	Pas important	11	27,5	27,5	85,0
	Peu important	2	5,0	5,0	90,0
	Très important	4	10,0	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [Conciliation vie privée vie familiale]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Important	11	29,3	29,3	29,3
	Pas du tout important	9	22,0	22,0	51,3
	Pas important	11	26,8	26,8	78,1
	Peu important	3	7,3	7,3	85,4
	Très important	6	14,6	14,6	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Les obstacles à la création d'entreprise: [L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé

Valide	Important	18	45,0	45,0	45,0
	Pas du tout important	4	10,0	10,0	55,0
	Pas important	6	15,0	15,0	70,0
	Peu important	3	7,5	7,5	77,5
	Très important	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'origine de l'idée de projet

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Etudes	4	10	10,0	10,0
	Entourage	18	45,0	45,0	55,0
	Événements	12	30,0	30,0	85,0
	Médias	1	2,5	2,5	87,5
	Rêve d'enfance	5	12,5	12,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

le choix du dispositif ANSEJ

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	L'accompagnement	11	27,5	27,5	27,5
	Le financement	19	47,5	47,5	75,0
	Le financement, L'accompagnement	10	25,0	25,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [Sensibilisation]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	N'est pas appliqué	10	25,0	25,0	25,0
	Plus souvent appliqué	8	20,0	20,0	45,0
	Quelques fois appliqué	5	12,5	12,5	57,5

Rarement appliqué	15	37,5	37,5	95,0
Toujours appliqué	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [Accueil des future entrepreneurs]

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide N'est pas appliqué	1	2,5	2,5	2,5
Plus souvent appliqué	4	10,0	10,0	12,5
Rarement appliqué	1	2,5	2,5	15,0
Toujours appliqué	34	85,0	85,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [Donner l'idée de création]

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide N'est pas appliqué	7	17,5	17,5	17,5
Plus souvent appliqué	6	15,0	15,0	32,5
Quelques fois appliqué	10	25,0	25,0	57,5
Rarement appliqué	13	32,5	32,5	90,0
Toujours appliqué	4	10,0	10,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [Evaluer l'idée de création]

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide N'est pas appliqué	4	10,0	10,0	10,0
Plus souvent appliqué	7	17,5	17,5	27,5
Quelques fois appliqué	3	7,5	7,5	35,0
Rarement appliqué	2	5,0	5,0	40,0
Toujours appliqué	24	60,0	60,0	100,0

Total	40	100,0	100,0	
-------	----	-------	-------	--

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [Aide a trouver des bons fournisseurs]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	N'est pas appliqué	6	15,0	15,0	15,0
	Plus souvent appliqué	20	50,0	50,0	65,0
	Quelques fois appliqué	3	7,5	7,5	72,5
	Rarement appliqué	2	5,0	5,0	77,5
	Toujours appliqué	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise: [La formation des entrepreneures]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	N'est pas appliqué	4	10,0	10,0	10,0
	Plus souvent appliqué	1	2,5	2,5	12,5
	Quelques fois appliqué	4	10,0	10,0	22,5
	Rarement appliqué	24	60,0	60,0	82,5
	Toujours appliqué	7	17,5	17,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise: [Visite après la création]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide		1	2,5	2,5	2,5

N'est pas appliqué	2	5,0	5,0	7,5
Plus souvent appliqué	14	35,0	35,0	42,5
Quelques fois appliqué	4	10,0	10,0	52,5
Rarement appliqué	1	2,5	2,5	55,0
Toujours appliqué	18	45,0	45,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise: [Aide pour lancer des publicités]

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide N'est pas appliqué	14	35,0	35,0	35,0
Plus souvent appliqué	2	5,0	5,0	40,0
Quelques fois appliqué	8	20,0	20,0	60,0
Rarement appliqué	15	37,5	37,5	97,5
Toujours appliqué	1	2,5	2,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise: [Évaluation du projet lors de la première année]

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide N'est pas appliqué	5	12,5	12,5	12,5
Plus souvent appliqué	19	47,5	47,5	60,0
Quelques fois appliqué	2	5,0	5,0	65,0
Rarement appliqué	6	15,0	15,0	80,0
Toujours appliqué	8	20,0	20,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

L'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise: [Orientation en cas de problème]

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	N'est pas appliqué	2	5,0	5,0	5,0
	Plus souvent appliqué	9	22,5	22,5	27,5
	Quelques fois appliqué	14	35,0	35,0	62,5
	Rarement appliqué	7	17,5	17,5	80,0
	Toujours appliqué	8	20,0	20,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

le degré de satisfaction vis-à-vis le dispositif ANSEJ

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide		2	5,0	5,0	5,0
	Moyennement satisfaite	11	27,5	27,5	32,5
	peu satisfaite	15	37,5	37,5	70,0
	Satisfaite	9	22,5	22,5	92,5
	Très satisfaite	3	7,5	7,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

La nécessité d'un dispositif spécifique pour les femmes

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non	24	60,0	60,0	60,0
	Oui	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

- Analyse croisée

Tableau croisé le choix du dispositif ANSEJ * le degré de satisfaction vis-à-vis le dispositif ANSEJ

			le degré de satisfaction vis-à-vis le dispositif ANSEJ					
				Moyenne ment satisfaite	peu satisfaite	Satisf aite		Très satisfaite
le choix du dispositif ANSEJ	L'accompagnement	Effectif % dans le choix du dispositif ANSEJ	2 18,2 %	4 36,4%	4 36,4%	1 9,1%	0 0,0%	11 100,0 %
	Le financement	Effectif % dans le choix du dispositif ANSEJ	0 0,0%	3 15,8%	10 52,6%	5 26,3%	1 5,3%	19 100,0 %
	Le financement, L'accompagnement	Effectif % dans le choix du dispositif ANSEJ	0 0,0%	4 40,0%	1 10,0%	3 30,0%	2 20,0%	10 100,0 %
Total		Effectif % dans le choix du dispositif ANSEJ	2 5,0%	11 27,5%	15 37,5%	9 22,5%	3 7,5%	40 100,0 %

Tableau croisé le choix du dispositif ANSEJ * Les obstacles à la création d'entreprise: [L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté]

		Les obstacles à la création d'entreprise: [L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté]					Total
		Important	Pas du tout important	Pas important	Peu important	Très important	
le choix du dispositif ANSEJ	Effectif L'accompagnement	4 36.4%	0,0%	2 18.2%	2 18.2%	3 27,3%	11 100%

Tableau croisé le choix du dispositif ANSEJ * Les obstacles à la création d'entreprise: [Le capital de départ]

			Les obstacles à la création d'entreprise: [Le capital de départ]				
				Important	Pas du tout important	Très important	Total
Le choix du dispositif ANSEJ	Le financement Effectif	% dans le choix	1	3	2	13	19
		du dispositif ANSEJ	5,3%	15,8%	10,5%	68,4%	100,0%

Annexe 02 : Questionnaire

Impact de l'accompagnement entrepreneurial sur le phénomène de l'entrepreneuriat féminin

Chère Madame,

Dans le cadre de la préparation d'un mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de master en science commerciale, option Management et Entrepreneuriat, je vous prierais de bien vouloir répondre à ce questionnaire qui ne vous prendra que quelques minutes de votre temps sachant que ça sera dans l'anonymat absolu.

Identification de la femme entrepreneure

1. Quel âge avez-vous ?

Une seule réponse possible.

- Entre [19-35]ans
- Entre [35-45]ans
- +45 ans

2. Quel est votre niveau d'instruction ?

Une seule réponse possible.

- Primaire
- Moyen
- Secondaire
- Supérieur
- Formation professionnelle
-

Autre :

3. Quelle est votre situation familiale ?

Une seule réponse possible.

- Célibataire
- Marié sans enfants
- Marié avec enfants
- Divorcée veuve
-

4. Quel était votre statut avant la création d'entreprise ?

Une seule réponse possible.

- Salariée
 - Femme au foyer
 - Dirigeante d'une entreprise
 - Retraitée
 - Autre :
-

5. Avez-vous suivi des formations dédiées aux créateurs d'entreprises ?

Une seule réponse possible.

- Oui
- Non

Identification de l'entreprise

6. Quelle est l'année de création de votre entreprise ?

7. Quel est votre secteur d'activité ?

Une seule réponse possible.

- Agriculture
- Artisanat
- Industrie
- BTP
- Services
- Autre :

8. Quel est le statut juridique de votre entreprise ?

Une seule réponse possible.

- E. Individuelle
- SARL
- EURL
- SPA

Autre :

9. Quelle est la taille de votre entreprise ?

Une seule réponse possible.

- Micro entreprise / Très petite entreprise (0 à 9 salariés)
- Petite et moyenne entreprise " PME" (10 à 249 salariés)
- Grande entreprise (+250 salariés)

Les motivations et les contraintes

10. Quelles sont les raisons qui vous ont poussées à créer votre entreprise ?

Plusieurs réponses possibles.

- Relever un défi
- Réaliser un rêve
- Etre autonome
- Echapper au chômage
- Insatisfaction dans l'emploi précédent
- Saisir une opportunité d'affaire

AUTRE : _____

11. Connaissez-vous des personnes de votre entourage familial qui ont déjà créé une entreprise ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

12. Est ce que les membres de votre entourage sont-t-il favorables à votre intention de créer votre entreprise ?

Une seule réponse possible par ligne.

	Pas du tout favorable	Défavorable	Sans avis	Favorable	Tous a fait favorable
Parents	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Famille et amis proches	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. Classez selon le degré d'importance les obstacles que vous avez rencontrés lors de votre parcours ?

Une seule réponse possible par ligne.

	Pas du tout important	Pas important	Peu important	Important	Trés important
Le capital de départ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le manque de connaissances	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La peur de risque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le manque de soutien de vos proches	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conciliation vie privée / vie professionnelle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
L'absence de soutien et d'accompagnement spécifique et adapté	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

L'accompagnement des femmes entrepreneurs

14. D'où vient l'idée de votre projet ?

Une seule réponse possible.

Événements

Médias

Entourage

Autre : _____

15. Que ce qui vous a poussée à se diriger vers ANSEJ ?

Plusieurs réponses possibles.

Le financement

L'accompagnement

Autre : _____

16. Que pensez- vous de l'accompagnement de l'ANSEJ avant la création de l'entreprise ?

Une seule réponse possible par ligne.

	N'est pas appliqué	Rarement appliqué	Quelques fois appliqué	Plus souvent appliqué	Toujours appliqué
Sensibilisation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Accueil des future entrepreneures	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Donner l'idée de création	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Evaluer l'idée de création	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aide a trouver des bons fournisseurs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La formation des entrepreneures	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Que pensez-vous de l'accompagnement de l'ANSEJ après la création de l'entreprise ?

Une seule réponse possible par ligne.

	N'est pas appliqué	Rarement appliqué	Quelques fois appliqué	Plus souvent appliqué	Toujours appliqué
Visite après la création	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aide pour lancer des publicités	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Évaluation du projet lors de la première année	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Orientation en cas de problème	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Etes-vous satisfaite de votre expérience avec ANSEJ ?

Une seule réponse possible.

Pas satisfaite

Peu satisfaite

Moyennement satisfaite

Satisfaite

Très satisfaite

19. A votre avis, Les femmes entrepreneures en Algérie ont-elles besoin de dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création qui leur soient spécifiques ?

Une seule réponse possible.

Oui

Non

Si oui, pourquoi ?

Table des matières

Dédicace

Remerciements

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 1

Chapitre 1 : L'entrepreneuriat féminin : enjeux et particularités 6

Introduction..... 7

Section 1 : L'entrepreneuriat et L'entrepreneur : définitions et approches.....8

1. Données générales sur l'entrepreneuriat.....8

1.1. Définition de l'entrepreneuriat 8

1.2. Les types d'entrepreneuriat..... 9

1.3. La culture entrepreneuriale13

1.4. Les conséquences de l'entrepreneuriat.....14

1.5. Les approches théoriques de l'entrepreneuriat16

2. Données générales sur l'entrepreneur17

2.1. Définition de l'entrepreneure.....18

2.2. Les facteurs de succès d'une entrepreneure19

2.3. Typologies d'entrepreneur.....21

Section 2 : PME : L'entité fondamentale du phénomène entrepreneurial24

1. Définition de la PME.....24

2. Les approches de la PME.....24

3. Classification de la PME25

3.1. Classification selon le secteur économique.....25

3.2. Classification par branche d'activité.....26

3.3. Classification par filière d'activité26

3.4. Classification de la PME en fonction de statut juridique26

4. Diagnostic de la PME28

4.1. Les forces de la PME	28
4.2. Les faiblesses de la PME	28
5. L'importance de la PME	29
Section 3 : L'entrepreneuriat féminin : cadre conceptuel.....	31
1. Définition de l'entrepreneuriat féminin	31
2. Les types de femmes entrepreneures.....	32
3. L'intention entrepreneuriale chez les femmes	32
4. L'entrepreneuriat féminin « un contexte socioculturel algérien ».....	33
5. Les avantages de l'entrepreneuriat féminin.....	35
6. Spécificité de l'entrepreneuriat féminin.....	36
7. Les défis de la femme entrepreneure.....	37
Conclusion	39
Chapitre 2 : L'accompagnement en disposition entrepreneurial	40
Introduction	41
Section 1 : l'accompagnement entrepreneurial : Notions fondamentales	42
1. Définition de l'accompagnement	42
2. Objectifs et finalités de l'accompagnement	43
3. Les formes d'accompagnement	45
3.1. Coaching	47
3.2. Compagnonnage	47
3.3. Consultance	48
3.4. Counseling	48
3.5. Mentorat	48
4. Les dimensions d'accompagnement.....	49
Section 02 : Accompagnement et Entrepreneuriat : une relation indispensable.....	52
1. La démarche d'accompagnement	52
1.1. L'accueil.....	52
1.2. L'accompagnement	53
1.3. Le suivi post-crédation	53
2. La relation entre accompagnateur et porteur de projet	54
3. les facteurs clés de succès et d'échec entre l'accompagnateur et le porteur de projet.....	55
4. Le rôle de l'accompagnateur.....	56

Section 03 : les femmes et les dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise en Algérie58

1. L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).....58
2. La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC).....58
3. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM).....61
4. L'analyse de principaux dispositifs d'aide à la création d'entreprise.....63
 - 4.1. Le ciblage des personnes bénéficiaires63
 - 4.2. La faiblesse du suivi des projets financés sur fonds publics.....64
5. L'entrepreneure algérienne dans les dispositifs d'appuis65
 - 5.1. La participation des femmes dans le dispositif ANSEJ65
 - 5.2. La participation des femmes dans le dispositif CNAC65
 - 5.3. La participation des femmes dans le dispositif ANGEM66

Conclusion67

Chapitre 3 : Architecture et évaluation empirique des entreprises créées par la gente féminine.....68

Introduction69

Section 1 : présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ.....70

1. Historique de l'ANSEJ70
2. Les objectifs et les missions de l'ANSEJ72
3. Les services rendus par l'ANSEJ73
4. La création d'entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ73
 - 4.1. Conditions d'éligibilités73
 - 4.2. Les domaines d'activités financés par l'ANSEJ74
 - 4.3. Les modes de financement74
 - 4.4. Les aides financières et les avantages fiscaux76
5. L'accompagnement au sein de l'ANSEJ77

Section 2 : Méthodologie de recherche, Analyse et interprétation des résultats80

1. Méthodologie de recherche80
 - 1.1. L'échantillonnage.....80
 - 1.2. Le déroulement du questionnaire80
2. Analyse des résultats83
 - 2.1. Le tri à plat83

2.1.1. Rubrique N° 01 : Identification des femmes entrepreneure	80
2.2.2. Rubrique N°02 : Identification de l'entreprise	88
2.2.3. Rubrique N° 03 : les motivations et les contraintes	92
2.2.4. Rubrique N°04 : l'accompagnement des femmes entrepreneures	102
2.2. Analyse croisée	117
Conclusion	120
Suggestions et recommandations	122
Conclusion générale	124
Bibliographie	
Annexes	