

# **ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES**



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master  
en science commerciales**

**Spécialité : Management et Entrepreneuriat**

## **THEME :**

**L'entrepreneuriat féminin  
Étude de cas : DISPOSITIF ANADE**

**Présenter par :**

**Mlle. Tagguai Serin**

**Encadrer par :**

**Mme. Acila Nabila**

**Maître de conférences à EHEC**

**8<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2021**

# Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A celle qui m'a couvert de tendresse, ma source  
d'amour ma mère

A la source de ma persévérance, à celui qui m'a  
toujours encouragé, mon père.

A mon cher mari qu'il est toujours à mes coté.

A tous ceux qui portent le nom de famille TAGGUAI  
et BOUCHELARAM.

A ma grand-mère que j'aime beaucoup  
RAMOUL Baya.

# **REMERCIEMENT**

Nous tenons à remercier en tout premier lieu DIEU Tout puissant de m'avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

Je remercie ma promotrice Mme ACILA Nabila pour sa disponibilité et son soutien tout au long de la réalisation de cette recherche.

Je remercie également le directeur général de dispositif ANADE Mr CHERRAD Halim et tout l'ensemble personnel de l'ANADE en particulier Mr LOUMAIZIA Ali pour son admirable générosité et sa disponibilité.

Je tiens d'autre part à remercier Mme DAHMANI Naima et Mr LANAI El hani pour ces conseils et le temps précieux qu'ils ont consacré à m'orienter.

Enfin je remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

## **Résumé:**

L'intérêt à l'entrepreneuriat féminin connaît une importance croissante dans la plupart des pays et particulièrement dans les pays en voie de développement. Cependant, ce dernier désigne bien la part réservée aux femmes dans tous les domaines de la vie économique et sociale. En effet.

Ce travail s'intéresse à l'entrepreneuriat féminin en Algérie et pour bien le mener, on a adopté une démarche hypothétique –déductive où on a recouru des entretiens individuels avec des femmes entrepreneurs de la wilaya de Blida accompagnées par le dispositif ANADE. où nous avons analysé successivement le profil de l'entreprise féminine, le profil de la femme entrepreneure, les obstacles et les motivations à entreprendre et le rôle du dispositif ANADE dans l'accompagnement et le financement des femmes entrepreneures.

La participation des femmes Algériennes dans la création d'entreprise est omniprésente dans tous les secteurs d'activité (services, artisanat, industrie...). Et même, si elles ne sont pas nombreuses et leurs entreprises ne soient pas assez développées et connues et malgré toutes les contraintes confrontées au terrain, elles luttent jusqu'à la fin pour concrétiser leurs idées en tant que porteuses de projet.

**Mots clés :** Entrepreneuriat féminin, processus entrepreneurial, modèle de femme entrepreneur, ANADE, accompagnement, motivations ,contraintes.

## **Abstract:**

Interest in female entrepreneurship is growing in importance in most countries and particularly in developing countries. However, the latter clearly indicates the part reserved for women in all areas of economic and social life. Indeed.

This work is interested in female entrepreneurship in Algeria and to carry it out well, we adopted a hypothetical - educational approach where we resorted to individual interviews with women entrepreneurs from the wilaya of Blida accompanied by the dispostof ANADE. where we successively analyzed the profile of the female business, the profile of the female entrepreneur, the obstacles and motivations for entrepreneurship and the role of the ANADE system in supporting and financing women entrepreneurs.

The participation of Algerian women in business creation is omnipresent in all sectors of activity (services, crafts, industry, etc.). And even if they are not numerous and their companies are not sufficiently developed and known and despite all the constraints facing the field, they fight until the end to realize their ideas as project leaders.

**Keywords:** Female entrepreneurship, entrepreneurial process, female entrepreneur model, ANADE, support, motivations, constraints.

## ملخص:

تتزايد أهمية الاهتمام بريادة الأعمال النسائية في معظم البلدان وخاصة في البلدان النامية. ومع ذلك، فإن هذا الأخير يشير بوضوح إلى الجزء المخصص للمرأة في جميع مجالات الحياة الاقتصادية والاجتماعية. في الواقع.

يهتم هذا العمل بريادة الأعمال النسائية في الجزائر ولتنفيذ ذلك بشكل جيد، فقد اعتمدنا نهجًا تعليميًا افتراضيًا حيث لجأنا إلى المقابلات الفردية مع رائدات الأعمال من ولاية البليدة مصحوبة بمؤسسة ANADE. حيث قمنا بتحليل ملف تعريف الأعمال النسائية على التوالي، وخصائص رائدة الأعمال، والعقبات والدوافع لريادة الأعمال، ودور نظام ANADE في دعم وتمويل رائدات الأعمال.

مشاركة المرأة الجزائرية في إنشاء الأعمال منتشرة في كل قطاعات النشاط (الخدمات، الحرف، الصناعة، إلخ). وحتى لو لم تكن عديدة ولم تكن شركاتهم متطورة ومعروفة بشكل كافٍ وعلى الرغم من كل القيود التي تواجه المجال، فإنهم يقاتلون حتى النهاية لتحقيق أفكارهم كقادة للمشروع.

## الكلمات المفتاحية:

ريادة الأعمال النسائية ، عملية ريادة الأعمال ، نموذج ريادة الأعمال ، ANADE ، الدعم ، الدوافع ، المعوقات.

## Liste des figures

### Liste des figures :

Figure	Institution	Pages
<b>Chapitre 01</b>		
<b>Figure n°1</b>	Progression de pourcentages des femmes entrepreneures en Algérie	22
<b>Figure n°2</b>	Nombre de dossiers déposés par genre	25
<b>Figure N°3</b>	Nombre de Micro entreprise créées par secteur d'activité et par genre	26
<b>Figure N°4</b>	Nombre d'emploi créés par genre et par secteur d'activité «Financement PNR»	28
<b>Figure N°5</b>	Nombre d'emploi créés par genre et par secteur d'activité «Financement triangulaire».....	28
<b>Chapitre 02</b>		
<b>Figure n°1</b>	la hiérarchie de motivation à l'entrepreneuriat des femmes Algériennes	44
<b>Chapitre 03</b>		
<b>Figure n°1</b>	La formule de financement triangulaire pour les chômeurs	76
<b>Figure n°2</b>	La formule de financement triangulaire pour les travailleuses	76
<b>Figure N°3</b>	La formule de financement mixte	77
<b>Figure N°4</b>	Les étapes de l'accompagnement en phase de création	79
<b>Figure N°5</b>	Les étapes de l'accompagnement en phase d'extension	80
<b>Figure N°6</b>	Les participations de genre féminin au dépôt de dossier	82
<b>Figure N°7</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (Financement triangulaire)	84
<b>Figure N°8</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (Financement Mixte)	85
<b>Figure N°9</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (Agriculture)	86
<b>Figure N°10</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (BTPH)	87
<b>Figure N°11</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (Industrie)	89
<b>Figure N°12</b>	Nombre des dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période 2015-2018 en % (Service)	90
<b>Figure N°13</b>	Nombre de micro entreprise créées par les jeunes femmes promotrices ANADE selon le tranche d'age en % depuis 2015-2019	91

<b>Figure N°14</b>	Nombre de micro entreprise créés par les jeunes femmes promotrices ANADE selon le niveau d'études en % depuis 2015-2019	92
<b>Figure N°15</b>	L'accès des jeunes femmes promotrices ANADE au financement bancaire en % période 2015-2019	94
<b>Figure N°16</b>	La justification d'annulation de projets de micro entreprise selon le genre période 2015-2019	95
<b>Figure N°17</b>	Nombre de TPE en Phase d'extension selon l'âge des jeunes femmes promotrices ANADE en %	96
<b>Figure N°18</b>	Nombre de TPE en Phase d'extension selon le niveau d'études des jeunes femmes promotrices ANADE en %.	97
<b>Figure N°19</b>	Nombre de TPE créés par les jeunes femmes promotrices ANADE selon l'année d'extension	98
<b>Figure N°20</b>	Nombre des PME créés en phase d'extension par les jeunes femmes promotrices ANADE selon le genre et secteur d'activités en %	99

## Liste des tableaux

Tableau	Institution	Pages
<b>Chapitre1</b>		
<b>Tableau N°1</b>	Tableau synthétiques de Djanou Isabelle 2002	11
<b>Tableau N°2</b>	La participation de genre féminin dans la création d'activité « dépôt de dossiers» La wilaya de Blida	25
<b>Tableau N°3</b>	La participation de genre féminin dans la création d'activité	26
<b>Tableau N°4</b>	La participation des emplois créés dans le cadre du micro entreprise par genre et par secteur d'activité de la wilaya de Blida	
<b>Chapitre 3</b>		
<b>Tableau N°1</b>	Nombre de dossiers déposés par genre depuis 2015-2019	82
<b>Tableau N°2</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et type de financement depuis 2015-2019 ( Financement triangulaire)	83
<b>Tableau N°3</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et type de financement depuis 2015-2019 ( Financement Mixte)	84
<b>Tableau N°4</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019 (Agriculture)	86
<b>Tableau N°5</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019 (BTPH?)	87
<b>Tableau N°6</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019 (Industrie)	88
<b>Tableau N°7</b>	Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019 (service)	90
<b>Tableau N°8</b>	Nombre de micro entreprise créées selon l'âge et le genre depuis 2015-2019	91
<b>Tableau N°9</b>	Nombre de micro entreprise créées selon le niveau d'études et le genre depuis 2015-2019	92
<b>Tableau N°10</b>	L'accès au Financement bancaire selon le genre et la période de financement depuis 2015-2019	93
<b>Tableau N°11</b>	les motifs d'annulation de projets de micro entreprise selon le genre période 2015-2019	94
<b>Tableau N°12</b>	Nombre de micro entreprise en extension selon l'âge et le genre	96
<b>Tableau N°13</b>	Le niveau d'étude des jeunes créateurs de micro entreprise en phase d'extension selon le genre	96
<b>Tableau N°14</b>	Nombre de PME en phase d'extension selon le genre et l'année d'extension	98
<b>Tableau N°15</b>	Nombre de PME en phase d'extension selon l'âge et le secteur d'activités	98

## Liste des abréviations

<b>mots</b>	<b>Abréviations</b>
ANADE	Agence national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
ANSEJ	Agence national de soutien à l'emploi de jeunes
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
ANGEM	Agence nationale de gestion de micro crédit
PNR	prêt non rémunérer
BTPH	Batiment travaux public hydraulique
TVA	taxes sur valeur ajoutée
FED	Femmes et développement
IFD	Intégration des femmes dans le devloppement
GED	Genre et développement
MENA	Middle east and north africa
OIE	Organisation mondiale de la santé
PME	Petite et moyenne entreprise
TPE	Très petite entreprise
PE	Petite entreprise
ME	Moyenne entreprise
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
GEM	Globale entrepreneurship monitor
FNADE	Fonds nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
CPA	Crédit populaire d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
BADR	Banque algerienne de développement rural
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque extérieur d'Algérie
IBS	Impots sur les bénéfices de société
IRG	Impots sur le revenu globale
CSVF	Comité de sélection de validation et de financement de projet
CPE	Conseil principal d'éducation
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
CEPA	Comprehensive economic partnership agreement
UCM	Union des classes moyennes

## Sommaire

pages

<b>Introduction</b> .....	1
<b>Chapitre I: Généralité sur l'entrepreneuriat.</b> .....	6
<b>Section I:</b> Cadre conceptuel de l'entrepreneuriat.....	8
<b>Section II:</b> L'esprit d'entreprise chez les femmes.....	15
<b>Section III:</b> L'entrepreneuriat féminin en Algérie.....	21
<b>Chapitre II: Les facteurs de blocages et perspectives de développement.</b> .....	34
<b>Section I:</b> Les motivations à entreprendre chez les femmes.....	36
<b>Section II:</b> Les obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin.....	45
<b>Section III:</b> Les leviers et les perspectives de développement.....	57
<b>Chapitre III: L'entrepreneuriat des jeunes femmes blidiennes promotrices du dispositif ANADE</b> .....	65
<b>Section I:</b> Présentation du dispositif ANADE.....	67
<b>Section II:</b> Les jeunes femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida «Approche quantitative».....	81
<b>Section III:</b> Les jeunes femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida «Approche qualitative».....	100
<b>Conclusion</b> .....	117

# **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

L'entrepreneur est le personnage central du développement économique. Il défie le risque d'incertitude, exploite ses idées pour bénéficier au maximum des opportunités qui se présentent. Sa réussite dépend en premier lieu de sa capacité à créer de nouvelles idées. Ensuite, de les réaliser sous forme de projet d'entreprise. Ici, la capacité de l'entrepreneur dépend de sa personnalité : de ses ambitions, motivations, formations, compétences, profil psychologique et enfin de son environnement socioculturel. En effet, l'entrepreneur est un agent économique caractérisé par sa fonction d'innovation<sup>1</sup>. Il contribue par son acte de création d'entreprise à offrir de l'emploi, à créer de la richesse. Et c'est ainsi qu'il participe au développement de sa région.

L'entrepreneuriat est un phénomène ou processus social genre. Cette affirmation part du constat que l'ensemble de notre environnement est dicté par des normes sociales forgées autour d'une bicatégorisation des sexes et d'une attribution de rôles sexués dès le plus jeune âge. En tant que femme, l'entrepreneuriat féminin est un thème qui nous intéresse beaucoup et nous touche profondément. Évidemment, il n'est pas nécessaire d'être née femme pour être sensibilisée et attachée à la « Cause ».

L'ensemble de notre environnement est codifié par le modèle éducatif et la socialisation primaire qui dès le plus jeune âge, divise les individus en fonction de leur sexe. On parlera aussi de socialisation de genre. Il est donc « normal » qu'un homme et une femme n'interagissent pas de la même manière. Néanmoins, on remarque que certaines personnes, plutôt des femmes en l'occurrence, vont muter et apprendre à utiliser les codes liés au patriarcat et au masculin afin de lutter d'« égal à égal » et tenter d'accéder à cette réussite, à cette reconnaissance sociale qui correspond principalement à la réussite professionnelle dans le système patriarcal. Les femmes se voient attribuer le mariage et la construction d'une famille comme réussite sociale, ce qui est indissociable notamment de l'acte d'avoir des enfants (processus de reproduction/procréation). Autrement dit, l'homme est préparé à habiter la sphère publique et la femme se voit attribuer la sphère privée. Nous pensons qu'il est primordial de ne pas vouloir cacher les différences qui existent entre les hommes et les femmes, en particulier celles qui sont liées au modèle social normé de bicatégorisation inscrit dans une domination masculine avérée.

---

<sup>1</sup> S. Boutillier et D.Uzumidis, l'entrepreneur, edition economica, paris, 1995, p.34.

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

Cependant, il faut aussi réussir à s'échapper des préjugés et stéréotypes afin d'observer les femmes et les hommes comme des individus similaires au niveau naturel, sur un plan anatomique. Arrêtons de nous centrer sur les différences entre les uns et les autres et focalisons-nous sur l'explication de ces différences, mais aussi, et surtout, sur les valeurs ajoutées (qualités) de chaque individu. Ces différences ne sont pas seulement négatives. Le moment sera enfin venu de les étudier de manière objective. Effectivement, nous condamnons la phallocratie qui règne dans la société dans laquelle nous vivons, idéologie au nom de laquelle de nombreuses personnes – non seulement des femmes, mais aussi des hommes ainsi que d'autres individus ne se reconnaissant pas comme femme ou homme, sont maltraités. Cela étant dit, il faudrait montrer les difficultés, puis trouver les complémentarités possibles.

### **Problématique :**

L'entrepreneuriat féminin en Algérie est une révolution, contre certaines résistances sans valeurs qui font de la femme un être incapable d'entretenir un projet de travail individuel, ou d'aborder le domaine des affaires économiques souvent réservé à l'homme. Cette impulsion de la femme vers le milieu des affaires économiques n'est pas nouvelle dans le monde économique, elle remonte bien dans le temps où la femme musulmane riche entretenait des affaires de commerce.

Les conditions sociales et culturelles actuelles ne permettent pas à la femme d'être totalement indépendante dans ses mouvements. Une femme qui vit dans le milieu urbain a plus de chance que celle qui vit en milieu rural.

Dès lors, le but de cette recherche est de savoir :

### **Quelle est la réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?**

Pour la femme entrepreneure algérienne, être entrepreneure, c'est être un exemple de courage et de résistance dans un contexte socioculturel qui la freine. Elle doit être assez forte pour faire face à son contexte. Ce contexte socioculturel nous amène à nous poser les questions suivantes :

- 1- Quels sont les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat Féminin en Algérie ?**
- 2- Qui motive et démotive la femme à entreprendre ?**

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

Ces questions sont vastes. Pour des raisons de disponibilité et de temps qui limitent la réalisation de ce travail scientifique, nous avons choisi de limiter notre recherche sur les jeunes femmes entrepreneures.

## **Hypothèses de recherche :**

**H 01 :** Les principaux facteurs de blocages auxquels ces femmes se heurtent seraient liés soit à la dureté du système fiscal, soit à l'incompréhension avec leurs maris ou bien soit aux manques de capital initial.

**H 02 :** Les facteurs socioculturels peut motive ou bien démotive la femme à entreprendre.

## **Le choix, intérêt et objectifs de ce travail :**

Le choix de ce sujet a été fait pour éclairer l'opinion publique sur l'entrepreneuriat féminin et l'amélioration du niveau de vie des ménages en Algérie qui est le fruit de cet entrepreneuriat.

En effet, Premièrement en tant que femme, nous nous intéressons à toutes les questions visant à promouvoir la femme, son intégration et son épanouissement dans la société. En second lieu, je veux amener les femmes à prendre conscience de leur capacité contributive sur le niveau de vie des ménages étant donné que la situation économique est en dégradation en Algérie.

Ainsi l'objectif principal de ce travail est : de déterminer le profil de l'entrepreneur féminin tout en mettant un accent particulier sur son niveau d'étude, son âge, son état-civil, etc. En second lieu, cette étude vise à déterminer les contraintes auxquelles elles se heurtent ainsi que d'évaluer l'impact de cet activité entrepreneurial sur le niveau de vie de leurs ménages.

## **Méthodologie:**

Notre travail a été fait sur la base de la contextualité du sujet qui suppose des données statistiques chiffrées actuelles sur le phénomène de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Ainsi l'objet du premier chapitre a été de présenter le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat ainsi l'entrepreneuriat féminin en Algérie, et les principaux facteurs socioculturels.

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

Le deuxième chapitre traite la problématique des Facteurs de blocage et les motivations à entreprendre chez les femmes. Le troisième chapitre traite la problématique des jeunes femmes créatrices de Micro-Entreprise dans le cadre du dispositif **ANADE**. Nous avons choisi d'étudier l'entrepreneuriat féminin au niveau de la wilaya de Blida pour des raisons de disponibilités de statistiques officielles.

# **CHAPITRE 1**

## **GÉNÉRALITÉ SUR L'ENTREPRENEURIAT**

**INTRODUCTION:**

L'entrepreneuriat est un concept très vaste, il peut être perçu de différentes manières, plusieurs auteurs se sont intéressés à l'entrepreneuriat et ont cherchés à démontrer son rôle primordial dans l'économie. Ce phénomène aux échos international a fait ses preuves au sein des pays développés.

La place de la femme dans les pays du Maghreb est en pleine évolution; particulièrement au Algérie. Sa participation dans le développement économique et social évolue du jour en jour. Cette participation à la vie économique se traduit par un nouveau phénomène celui de l'émergence du métier de femme entrepreneure.

L'objet de ce chapitre est de déterminer : la définition du thème entrepreneuriat ; ses caractéristiques et ses types ainsi d'étudier l'entrepreneuriat féminin en Algérie et le profil des entrepreneurs féminins et les entreprises qu'elles créent ou qu'elles dirigent.

## Section 1: Cadre conceptuel de l'entrepreneuriat

### 1-Définition :

L'entrepreneuriat est un thème qui est considéré comme étant l'un des leviers stratégiques pour la création des emplois et des richesses au niveau d'une nation.

«L'entrepreneuriat s'est peu à peu imposé comme le moteur du développement économique et social à travers le monde entier. »<sup>1</sup>

Ce qui implique que l'entrepreneuriat a affecté tous les pays et tous les domaines de la vie économique ainsi il offre de nombreuses possibilités, car c'est la réalisation d'un projet, quelle que soit la démarche suivie : individuelle ou collective, à finalité économique et/ou sociale, modifiant radicalement les comportements ou reposant sur une amélioration d'un produit ou service déjà existant, technologique ou non.<sup>2</sup>

-Mais avant tout, bousculons quelques mythes très répandus :

- « L'entrepreneur a le goût du risque ! » → Au contraire, il cherche à le maîtriser et à le réduire.
- « L'entrepreneur est un visionnaire aux éclairs de génie ! » → Non, entreprendre est un processus de maturation et d'action.
- « L'acte d'entreprendre est inné et c'est donc une affaire de gènes. » → Non, cela s'apprend. Là encore, ce n'est pas ce que l'on est mais ce que l'on fait qui est essentiel.

-Ainsi il est souvent confondu, à tort avec la création d'entreprise. Or :

- L'entrepreneuriat n'implique pas nécessairement, mais peut comprendre la création de nouvelles entreprises.<sup>3</sup>
- L'entrepreneuriat peut se produire même au sein d'une organisation existante.
- Les économistes ont été les premiers à s'intéresser au concept d'entrepreneuriat:

---

<sup>1</sup> F. Janseen, *Entreprendre*, édition Boeck supérieur, Paris, 2016, p 48.

<sup>2</sup> C. Léger-jarniou, *Le grand livre de l'entrepreneuriat*, édition Dunat, 2013, Paris, p 65.

<sup>3</sup> Ibid, p82.

Richard Cantillon; était le premier à présenter la fonction de l'entrepreneur et à souligner son importance dans le développement économique; Il définit l'entrepreneur comme un preneur de risque qui s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers sans garantie de ce qu'il peut en attendre. Pour Cantillon, l'entrepreneuriat est donc synonyme de prise de risque.

Selon; Jean-Baptiste Say, considère que le rôle de l'entrepreneur va au-delà de l'achat et de la vente de marchandises pour intégrer la production des produits. Il définit l'entrepreneur d'industrie comme «celui qui crée pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque»<sup>1</sup>

Pour Frank Knight; L'entrepreneur est certes celui qui prend le risque mais tout en étant sûr de recevoir un profit pur, représentant sa rémunération, en contre partie des coûts de l'incertitude qu'il supporte. L'entrepreneur est donc un preneur de risque calculé dans un environnement incertain.

Schumpeter qui est qualifié du père du champ de l'entrepreneuriat, présente la capacité à innover comme une caractéristique propre de l'entrepreneur et la considère comme l'essence de l'entrepreneuriat. Dans cette optique, la définition de l'entrepreneur repose sur la notion de l'innovation.<sup>2</sup>

«entreprendre aujourd'hui, c'est aussi et surtout une discipline dont les règles et les principes peuvent s'apprendre et être appliqués. Savoir entreprendre est une technique».<sup>3</sup>

Et pour conclure nous obtenons la définition de **Danjou**<sup>4</sup> définit l'entrepreneuriat comme étant un champ de recherche qui repose sur trois niveaux d'étude : *l'entrepreneur*, *l'action* et le *contexte entrepreneurial*.

C'est un champ dont les composantes multiples sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues des spécialistes en sciences de gestion.<sup>5</sup> Voir (**Tableau synthétique n°01**).

---

<sup>1</sup> B. Say, Traité d'économie politique, édition Callan Lévy, 1803, Paris, p 74.

<sup>2</sup> <https://www.bse-économics-og>, consulté le 24/03/2021 à 17 :20.

<sup>3</sup> A. Fayolle, Entrepreneuriat, édition Dunod, 2004, Nice, p 23.

<sup>4</sup> Djanjou (I), **l'entrepreneuriat un champ fertile à la recherche de son renouveau**, revue Française de gestion, N°138, 2008, p p 108-123.

<sup>5</sup> A. Fayolle, «**Le champ de l'entrepreneuriat à l'étude de préconceptions entrepreneuriales**», CERAG, N°2002 32, édition série de recherche, 2002, p 03.

**1-1- L'entrepreneur ou « l'acteur » :**

L'entrepreneuriat, D'après les chercheurs réside dans l'étude des caractéristiques personnelles psychologiques et démographiques de l'entrepreneur. Ces chercheurs ont essayé d'apporter des éléments de réponses à deux questions :

- ✓ *Qui est l'entrepreneur ? En quoi est –il différent des autres?*
- ✓ *Pourquoi devient-il entrepreneur ? Pourquoi crée t-il ?*

**1-2-L'action ou « l'activité entrepreneuriale» :**

L'entrepreneuriat est défini sur la base de ce *Que fait l'entrepreneur ? Et Que doit-il faire pour réussir ?* Sous cet angle d'étude, l'action entrepreneuriale est mise au centre de la réflexion. L'entrepreneur accomplit un certain nombre d'actions spécifiques le distinguant des autres telles que détecter des opportunités, élaborer une stratégie, innover...etc.

**1-3-Le contexte entrepreneurial :**

L'entrepreneuriat, est défini selon les conditions ou les effets de l'action entrepreneuriale. Ici, sous cet angle d'étude, deux questions se posent :

- Quel est l'impact des activités entrepreneuriales sur le contexte économique ? Quel contexte –économique, culturel, social favorise l'entrepreneuriat?*

Jusqu'ici, aucun auteur ne distingue entre le sexe de l'entrepreneur.

TABLEAU SYNTHETIQUE N°01

L'entrepreneuriat vu sous l'angle			
	Du contexte : effet et conditions de l'entrepreneuriat	De l'acteur : l'entrepreneur	E l'action : le management entrepreneurial le processus entrepreneurial
Questions clés	<p>Quel est le rôle de l'entrepreneur dans la régulation et le développement des activités économique ?</p> <p>Qu'est ce qui favorise le développement d'activités entrepreneuriales (facteur incitatifs économiques et socioculturels) ?</p> <p>Quels groupes, dans une société, sont le plus susceptibles de « produire » des entrepreneurs ?</p>	<p>Qui est l'entrepreneur ? en quoi est-il différent des autres créateurs ? des autres en général ? quel est son profil psychologique ?</p> <p>Pourquoi devient-il entrepreneur ?</p> <p>Pourquoi crée-t-il ? qu'est ce qui le fait agir ?</p> <p>Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ? qui échouent ?</p>	<p>Qu'est-ce qui caractérise un projet d'entrepreneur ?</p> <p>Quelles sont les taches-clés nécessaires pour établir avec succès une nouvelle organisation ? en quoi diffèrent-elles de celles requises par la gestion courante de l'entreprise ?</p> <p>Comment un projet est-il entrepris ?</p> <p>Comment crée-t-on une entreprise ?</p> <p>Comment naissent les organisations ?</p>
Disciplines de base	<p>Economie</p> <p>Sociologie, anthropologie</p> <p>Ecologie des populations</p>	<p>Psychologie</p> <p>Théories managériales (déterminants du management)</p>	<p>Théories des organisations (perspective de l'adaptation). Théories managériales (stratégies et principes d'action)</p>
Angle de vue	<p>L'entrepreneuriat est une fonction qui joue un rôle moteur dans la croissance.</p> <p>L'entrepreneuriat est un événement induit par les facteurs socio-culturelles.</p>	<p>L'entrepreneuriat est « Incarné ». il est appréhendé comme le comportement d'un individu ayant des motivations et des traits de personnalité particuliers.</p>	<p>L'entrepreneuriat est une « désincarné ». il est présenté comme un comportement qui se décline en un ensemble d'actions.</p>
Contribution	<p>Importance du rôle de l'entrepreneur dans le développement économique.</p> <p>Importance de forces contextuelles.</p>	<p>Importance de l'individu</p>	<p>Importance du processus qui met en jeu de nombreuses variables.</p>
Définition-type	<p>« Un entrepreneur est quelqu'un de spécialisé dans la prise de décisions relatives à la coordination de ressources rares ».</p>	<p>« L'entrepreneuriat est une réponse créative, une habileté à percevoir de nouvelles perspectives, à faire des choses nouvelles, à faire différemment les choses existantes ».</p>	<p>L'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations ».</p>

Source: Danjou isabelle, 2002, p116.

**Les types de l'entrepreneuriat:**

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

**2-1 Entrepreneuriat formel et informel**

L'entrepreneuriat formel, comme son nom l'indique, c'est toutes activités autorisées par l'Etat dans le cadre du développement du pays, donc il est reconnu par cette dernière qu'elle met en œuvre l'ensemble des lois qui régissent cette activité afin d'encourager les gens d'aller dans le sens d'entreprendre. Alors que on trouve dans l'informel toutes activités faites dans la noire, donc ce concept décrit la partie de la force du travail qui reste en dehors du marché organisé.

A ce propos, deux auteurs ont une pensée différente en ce qui concerne le secteur informel, le premier dit dans son livre : « les activités informelles sont des activités qui sont les produits de l'imagination créatrice populaire dans la satisfaction des besoins spécifiques de l'urbanisation, face à l'incapacité de l'Etat dans une période de crise de fournir un travail salarié légal à l'ensemble de la main d'œuvre disponible. »<sup>1</sup>, pourtant l'autre pense que : « le secteur informel de l'économie se définirait comme l'ensemble d'activités économiques exercées avec des moyens de bord dans la nécessité de survie des personnes ou des groupes ayant perdu foi et confiance en l'ordre économique moderne, capitaliste essentiellement, à cause de très bas salaires payés et dont ils réfutent toute implication jugée malveillante. »<sup>2</sup>

Alors, cela veut dire que ce n'est une question du chômage mais plutôt les gens ne font plus de confiance à l'Etat.

**2-2-Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif**

«L'entrepreneuriat individuel, c'est la volonté d'une personne de se démarquer, d'acquiescer plus d'indépendance et liberté sans qu'intervienne une autorité.», explique Régis LABEAUME<sup>3</sup>

Tout simplement, entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont :

---

<sup>1</sup> A. Muluna, Sociologie générale et africaine, édition l'Alamatten, 2008, France, p 32.

<sup>2</sup> P.Kukunga, Le secteur informel au Congo, édition UNIKIN, 2004, p28.

<sup>3</sup> Ibid, p32.

commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur...etc. Ainsi que les individus qui empruntent cette voie cherchent à se réaliser sur les plans personnel, professionnel et financier. L'entrepreneuriat individuel donc correspond en fait au travail indépendant.

Par contre, L'entrepreneuriat collectif est caractérisé par un groupe d'individus qui décèlent un même besoin et qui choisissent d'unir leurs efforts à fin de répondre à ce besoin. Dans l'entrepreneuriat collectif, les individus partagent les bénéfices et les risques. Ils ont envie d'entreprendre ensemble et non d'être en concurrence.

### **2-3 Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable**

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

### **2-4 Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin**

Certaines activités peuvent être exclusivement exercées par les femmes alors que d'autres peuvent être spécifiques aux hommes. L'entrepreneuriat féminin aujourd'hui joue un rôle important dans les pays industriels que sont les pays qui sont en voie de développement, la femme joue un rôle non négligeable dans la société en tant qu'opiratrice incontournable dans la lutte contre la pauvreté.

De plus, dans leur grande majorité, les activités rémunératrices des femmes se situent dans le secteur non structuré. L'activité de couture a titre d'exemple.

### **2-5 Entrepreneuriat privé entrepreneuriat public et entrepreneuriat social**

Dans ce type ici le critère est le statut juridique de l'entreprise. Le privé concerne les entreprises de secteur privé. Le public, les entreprises de secteur public et l'entrepreneuriat social concerne les différentes entreprises de secteur de l'économie sociale.

## **3- Les caractéristiques de l'entrepreneuriat: <sup>1</sup>**

Dans la littérature, il y a plusieurs types de l'entrepreneuriat on peut les dénombrer en sept:

- Il y a un « leader » l'entrepreneur qui est la force motrice à l'origine des faits économiques.

---

<sup>1</sup> S. Boutillier, «l'entrepreneur dans la théorie économique», N°2482, édition problème économique, 1996, p 4.

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

Nous constatons que l'entrepreneur est un visionnaire, un stratège. Étant visionnaire (il doit savoir où il faut aller, ses vues étant plus vastes que la réussite) être capable de susciter l'engagement d'autrui avoir une évaluation lucide de soi-même, connaître ses forces et ses limites.

## Section 2: L'esprit d'entreprise chez les femmes

### 5 Historique: <sup>1</sup>

En 1970 l'approche, viser le bien-être de la femme (**FED**) avec cette approche où les femmes sont des bénéficiaires passives de l'aide et non des actrices du développement. Cette approche a mis l'accent sur le rôle reproductif : épouses, mères.

Elle opte pour l'allègement des tâches dans le cadre de leurs rôles sociaux.

Ce n'est qu'à la suite de la conférence de Mexico en 1975, que les femmes sont vues comme des actrices de l'économie et de la société, leur rôle productif est pris en compte. Cette nouvelle approche nommée (**IFD**) « *vise à intégrer les femmes dans le processus en suscitant leur participation aux projets de développement et en créant des projets spécifiques pour les femmes afin d'améliorer leurs conditions de vie* » Cette approche se traduit par des stratégies innovantes, telle que l'accès des femmes aux **Micro-crédits**. Malgré ses stratégies, cette approche n'a pas amélioré la situation des femmes, du fait qu'elle négligeait les obstacles au changement liés aux questions de pouvoir, de conflit et de relations entre les sexes.

En 1990, l'approche **GED** globale du développement tient en compte l'ensemble des rapports sociaux dans une communauté donnée et plus précisément, les rapports entre hommes et femmes, et vise à les transformer vers des rapports plus égalitaires en vue d'un développement humain durable.

Cette analyse en termes de relation sociale met l'accent sur la question du pouvoir qui désavantage les femmes dans la société, il s'agit d'assurer une meilleure participation des femmes dans l'économie.

Actuellement, les chercheurs économistes relient la dimension de cette approche avec celle du champ de l'entrepreneuriat afin de pouvoir promouvoir l'entrepreneuriat féminin. La promotion de la femme entrepreneure implique une efficacité économique des entreprises créées par celle-ci.

---

<sup>1</sup> <https://journals.openedition.org.com>. Consulté le 04/04/2021 à 18:30

## 2- Femme entrepreneur :

Selon **Lavoie**: «L'entrepreneur est:la femme qui, seul ou avec des partenaires a fondé, acheté ou accepté en héritage une entreprise qui en assume les responsabilités financières, administrative et sociale et qui participe activement à sa gestion courante.»<sup>1</sup>

L'observatoire de l'entrepreneuriat féminin **FUDICIAL** la définit comme la « Personne (la femme qui possède et dirige une entreprise) que l'on peut désigner comme femme entrepreneur»<sup>2</sup>. Cette observation est créée par le groupe fiduciaire pour rendre compte l'évolution des créatrices et pour dégager les bonnes pratiques mises en place à l'international.<sup>3</sup>

Pour compléter ces deux définitions, on peut retenir celle de **Filion** « Une personne qui prends des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui dirige de manière innovante et créatrice en développant de nouveaux produits et en conquérant de nouveaux marchés.»<sup>4</sup>

« Des femmes passionnées et déterminées qui ont choisi de créer leur entreprise ou travailler à leur compte pour avoir le contrôle sur les décisions et gérer leur temps avec un sentiment de flexibilité, exploiter au maximum leurs capacités et les compétences avec un objectif personnel de se réaliser à travers ce projet de vie »<sup>5</sup>

D'après ses différentes définitions, on constate que le mot entrepreneur avec un (e) à la fin désigne :

- Le genre féminin du métier entrepreneur ;
- Femme autonome qui contrôle, décide et gère une entreprise.
- Femme créatrice d'une entreprise de qualité innovante.

---

<sup>1</sup> Lavoie, Collégue condition féminin CLD longénil, édition BDC, 2004, p 10.

<sup>2</sup> C. Latouche, l'observation de l'entrepreneuriat féminin fiduciaire, 2006, p 113..

<sup>3</sup> Ibid,p115.

<sup>4</sup> Lavoie: Opcit, p 16.

<sup>5</sup> Ibid, p 33.

**3- Le rôle de la femme entrepreneure en tant qu'agent économique:****- Moteur de croissance économique :**

Daniela Gressani, vice-présidente de la Banque mondiale pour la Région Moyen- Orient et Afrique du Nord affirme que « Les entreprises sous le contrôle des femmes sont aussi bien établies et aussi avancées que celles de leurs homologues masculins »<sup>1</sup>. A cet effet, il est évident que les femmes chefs d'entreprises peuvent jouer un rôle beaucoup plus important dans la croissance économique de la région. D'un point de vue strictement économique, Ahl Orhan et Verheul ont démontré combien l'entrepreneuriat féminin constituait un moteur déterminant pour un pays ou un territoire <sup>2</sup>.

**- Investissement et diversification :**

Nadereh Chamlou, conseillère senior à la Région MENA explique que « Dans le contexte d'un climat plus facile pour l'investissement, elles ont plus de chances de monter une affaire au niveau du secteur formel, ce qui peut contribuer à renforcer la concurrence et à diversifier les économies de la région. »

**- Facteurs de développement :**

L'entrepreneuriat féminin permet d'améliorer le statut social, la formation et l'état de santé des femmes et de leurs familles <sup>3</sup>. La femme peut participer au développement économique et social de son pays.

**- Compétition et concurrence :**

D'après le chercheur Verheul , qui insiste surtout sur le fait que les entrepreneures féminines ont relancé la compétition au sein de nombreux secteurs d'activité en proposant des services plus personnalisés ou plus centrés sur les besoins du client que ceux proposés par leurs collègues masculins.

**- Innovation :**

D'un point de vue strictement économique, Ahl , Orhan et Verheul ont démontré combien l'entrepreneuriat féminin constituait un moteur déterminant pour un pays ou un territoire. Elles sont à l'origine de l'émergence de nombreux marchés de niches à haut potentiel . <sup>4</sup>

---

<sup>1</sup><https://infosciencedirect.com> , consulté le 06/04/2021 à 21:04.

<sup>2</sup> R-collot,Femme et entreprise, édition l'harmattan,paris,2007, p 15.

<sup>3</sup> Ibid,p20

<sup>4</sup> R-Collot,Opcit, p 18.

- **Création d'emploi :**

« Impact important sur l'économie par la création d'emplois, le nombre de PME à créer & la capacité des femmes à les faire prospérer.. »<sup>1</sup>

- **Management et organisation :**

« L'entrepreneuriat féminin apporte à la société des solutions différentes et souvent innovantes aux problèmes de management et d'organisation, ainsi que l'exploitation d'opportunités nouvelles ».

- **Intérêt mondial :**

L'entrepreneuriat féminin est devenu une préoccupation mondiale: «L'OIE reconnaît l'importance de la promotion de l'entrepreneuriat féminin dans les pays développés et en développement. »<sup>2</sup>

**4-L'entrepreneuriat féminin un contexte socioculturel :**

La contribution des femmes dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin est en rapport avec les exigences et les valeurs culturelles de leur société qui sont différentes d'un pays à l'autre. Ceci, justifie la nécessité d'étudier la création d'entreprises par les femmes de manière contextuelle.

**4-1-Le contexte socioculturel une particularité:**

Les chercheurs spécialistes dans l'étude de l'entrepreneuriat féminin. Considèrent le contexte socioculturel comme étant des barrières **socioculturelles**<sup>3</sup>;

*« De manière générale on attribue les limites de la participation des femmes à la vie active, à leur environnement socioculturel et économique »*<sup>4</sup>

« Les valeurs, les croyances, les normes, le système d'éducation sont des éléments mobilisateurs qui permettant l'émergence, ou non de l'entrepreneuriat ...Les éléments culturels sont déterminants pour donner prise et cohérence à un élan entrepreneurial...

<sup>1</sup> K. Behidji "l'entrepreneuriat féminin comme facteur de réduction d'intégralité des genres en Algérie, enjeux et perspective", Alger le 31/03/2008.

<sup>2</sup> R-Collot, Opcit p25

<sup>3</sup> Ibid, p28.

<sup>4</sup> S. Rajemison, Femme entrepreneur et dynamique entrepreneuriale, édition AUPEL-URGF, Paris, 1995, p 229.

.L'entrepreneuriat apparaît simultanément comme le produit et le producteur d'une culture»<sup>1</sup>.

Ainsi, il est clair que cette particularité rend l'étude de l'entrepreneuriat féminin comme un, sujet contextuel, étroitement lié aux facteurs socioculturels de chaque pays. ***Donc qu'est ce qu'on entend par facteurs socioculturels ?***

#### **4-2- Les facteurs socioculturels :**

Robert Paturel et Zahra Arasti <sup>2</sup> déterminent un certain nombre de facteurs socioculturels dans l'étude des principaux facteurs environnementaux spécifiques au modèle de l'entrepreneuriat féminin Iranien.

Selon ces auteurs, les facteurs environnementaux tels que les normes sociales les coutumes, les régulations politiques et variables économiques sont différents d'un pays à l'autre ou d'une région à l'autre. Robert Paturel et Zahra Arasti définissent les facteurs socioculturels comme suite:

- **Les normes sociales :**

Sont les coutumes, le regard de la société à l'égard de l'entrepreneuriat féminin, les modèles présents dans la famille, chez les amis et les proches ;

- **L'optimisme de l'entourage :**

Dans les recherches en entrepreneuriat féminin, normalement, l'entourage de l'entrepreneur négatif constitue un obstacle. Les femmes qui sont devenues entrepreneures, sont celles dont le soutien de leur entourage a joué un rôle décisif dans la création de leurs entreprises.

- **Les convictions traditionnelles de la Société :**

Convictions traditionnelles et religieuses du pays telles que le travail injustifié des femmes dans le cas où le revenu familial est suffisant, les rumeurs liées au rôle de la femme entrepreneure au sein de sa famille telles que l'opinion défavorable (affaiblissement de l'autorité du mari, diminution de son engagement au sein de la famille) ou de l'opinion plutôt favorable au travail au foyer en tant qu'activité primordiale des femmes.

---

<sup>1</sup> C. Albagli, L'innovation socioculturel comme stimulant entrepreneurial, édition AVPGL.UREF, 1995, paris, p 25.

<sup>2</sup> R. Paturel et Z.Arasti, Les principaux déterminants de l'entrepreneuriat féminin en Iraq, édition Ebs, suisse, 2021, p 138.

L'intolérance envers certains métiers et professions exercés par des femmes, la présence injustifiée des femmes dans la communauté de travail masculine, la non prise des femmes au sérieux en tant que directrices ou patronnes, le manque de confiance de la société par rapport aux capacités des femmes au niveau du management, la nécessité d'obtention de la permission du mari pour le séjour des femmes à l'étranger, l'insécurité sociale pour les femmes et les problèmes que posent les femmes seules dans les hôtels).

- **Le niveau de formation:**

Le niveau de formation et son action sur l'activité de l'entreprise, sur la créativité, le marketing, le business plan, la gestion de l'entreprise les technologies d'information, les sources d'informations. Selon Robert Paturel et Zahra Arasti la formation au management existe, mais reste encore très peu développée et n'a pas la performance nécessaire pour entraîner l'adhésion des entrepreneures-femmes diplômées. Cela exige donc une programmation de formations appropriées, spécifiques pour les femmes entrepreneures qui souhaitent se perfectionner.

- **Le rôle des modèles :**

L'existence de modèles dans la famille et chez les amis a été reconnue par plusieurs recherches comme facteur influençant la motivation pour l'entrepreneuriat .

- **Les catalyseurs sociaux :**

De nombreuses recherches ont étudié les catalyseurs sociaux en tant que facteurs poussant ou obligeant les femmes à devenir entrepreneures .

Robert Paturel et Zahra Arasti précisent qu'en Iran, l'insatisfaction du dernier emploi, l'impossibilité d'envisager une promotion à terme, les opportunités offertes par certaines relations directement issues du dernier emploi et la connaissance d'une nouvelle occasion de créer une entreprise, restent sans conteste les éléments favorisant la création d'entreprises par les femmes de leur population.

- **L'équilibre entre la famille et le travail :**

L'un des obstacles à l'entrepreneuriat féminin plus particulièrement est la difficulté à gérer le travail extérieur et le travail domestique . D'après les travaux de Robert Paturel et Zahra Arasti 36 % des entrepreneurs féminins diplômées ont mentionné un équilibre difficile entre la vie professionnelle et la vie familiale. Selon ces deux chercheurs, cette situation constitue l'une des difficultés les plus fortes lors du lancement de leur affaire.

### Section 3:L'entrepreneuriat féminin en Algérie

#### 1-La femme entrepreneur en Algérie:

Plus qu'un thème d'actualité, l'entrepreneuriat est aujourd'hui un véritable sujet de société pour les hommes et les femmes :

enseignants, chercheurs, Dirigeants, consultants, hommes politiques, tous ou presque s'y intéressent <sup>1</sup>. Ce thème a pris depuis dizaine d'années une importance dans la plupart des pays industrialisés mais aussi des pays en développement.

Etudiant le cas de notre Pays l'Algérie , Porté par ce contexte générale favorable,l'entrepreneuriat féminin va bien ! Mieux que jamais d'ailleurs ! Faut-il crier victoire ? Attendons un peu. Le chemin est encore long et les obstacles sont réels.

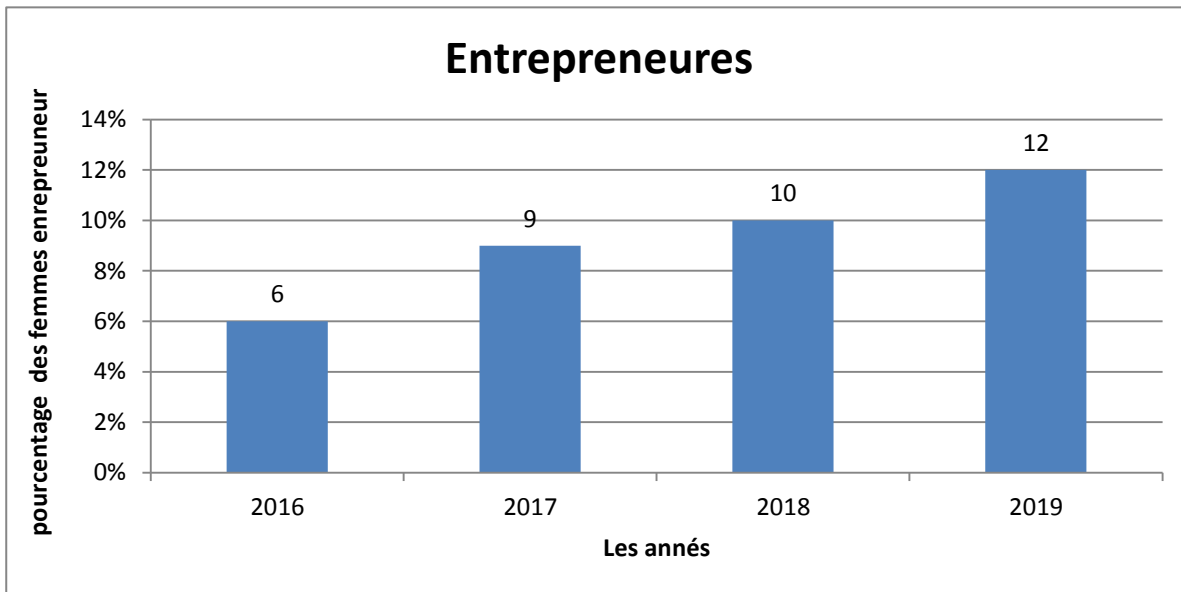
En Algérie, la femme chef d'entreprise est un «métier» relativement récent: ce n'est qu'à partir des années 80, que nous avons assisté, à l'apparition et au développement d'entreprises détenues et gérées par des femmes. C'est pour cette raison que les femmes entrepreneures sont peu nombreuses,selon le Global Entrepreneurship Monitor.

Commençons par quelques chiffres : les femmes algérienne éprouvent toujours des difficultés à accéder le marché de l'emploi. En 2016, précise-t-elle seulement 22% des femmes ayant plus 15 ans étaient actives, ce qui représente une moyenne nettement inférieure à celle des pays de l'OCDE qui est de 59%. Cette sous-représentation des femmes se retrouve également au niveau de l'entrepreneuriat où le nombre des femmes entrepreneures ne dépasse pas 6% ce pourcentage est passé à 9% en 2017, et de 10 à 12% en 2018. <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Gualino, Passer en monde digrtal,édition les ctemos, 2019, p 82.

<sup>2</sup> Ibid,p101.



**Source:** graphe élaborée par nos soins.

Autres données intéressantes: 8,5% d'entre elles ont déjà dix ans d'expérience dans l'entrepreneuriat. Par ailleurs, 49% des femmes entrepreneurs ont été motivées par l'idée de devenir leur propre patron, tandis que 37% ont été séduites par la rentabilité et 34% par la possibilité d'allier vie professionnelle et vie familiale. 82% d'entre elles ont créé une entreprise de leur propre initiative. Et 3,5% des entreprises féminines ont accès aux marchés internationaux.<sup>1</sup>

## 2- Le profil socio économique:

### 2-1-Age:

Selon l'association des femmes entrepreneures (SEVE), le profil de la femme chef d'entreprise et entre 25 et 45 ans, elle est mariée et mère de famille à plus de 70% c'est l'âge de maturité en matière d'entreprendre étant donné que les capacités et les expériences sont entassés par les femmes. C'est un âge de maturité qui est susceptible d'autoriser aux femmes d'administrer d'administrer de façon efficace leurs affaires. On peut aussi ajouter que cette variable dépend aussi grandement du contexte socio culturel auquel appartient la femme.

<sup>1</sup> <https://sciencedirect.com> , consulté le 10/04/2021 à 18 :05.

**2-2- La formation:**

On peut dire que la formation ,« renvoie a l'ensemble des connaissances générales, techniques et pratiques, liée à l'exercice d'un matière,mais aussi aux comportement attitudes et dispositif qui

permettent l'intégration dans un profession et plus généralement dans l'ensemble des activités sociales». Cela veut dire que est l'acquisition des connaissances et de la compétence nécessaire pour l'exercice d'une activité professionnelle.

Le niveau de formation des femmes algériennes entrepreneures varié entre le secondaire et le supérieur en milieu urbain. Tandis qu'en milieu rural,elles ont un niveai d'éducation inférieur ou sont non scolarisée.

Selon ces deux auteurs HISRICH ET BRUCH « 68% des femmesentrepreneures qui ont atteint le niveau secondaire ou plus,mais cette formation se fait souvent dans le domaine des sciences humaines et non dans le domaine techniques».

Ce niveau de formation est essentiel et fortement utiles pour les femmes dans leur vie professionnelle puisqu'il leur permet d'une part, d'acquérir des bases solides dans le domaine des techniques de gestion des entreprises et d'autre part de combler leurs lacunes et insuffisances spécifiques tout en constitue une certaine assurance dans le monde des affaires.

**2-3-La situation familiale:**

Concernant la situation familiale, plusieurs auteurs estiment que le lien familiale joue un rôle important, puisque qu'un grand pourcentage des femmes entrepreneures desent d'un père et d'un mari lui-même entrepreneures. Provenir d'une famille d'entrepreneurs renforce certainement le désir et le goût d'entreprendre tout en assurant la continuité d'une traduction qui est souvent ancestrale. <sup>1</sup>

Ainsi un parent ou un mari entrepreneures exerce une certain influence sur le choix de création d'entreprise par la file ou /et la femme. <sup>2</sup>

Mais cela, ne le signfie pas pour autant l'inexistence de femme entrepreneurs en l'absence dans la famille.

---

<sup>1</sup> Hiriche et Ali, **Revu de l'entrepreneuriat**, édition spélinger, N°332,suice, 1991, p 114.

<sup>2</sup> M Bingos, la femme ontrepreneur, édition vught, 2011, p 18.

Presque toutes les recherches et les observations ont un consensus: avoir un parent entrepreneur a une influence sur le choix de la création d'entreprise de la femme. Mais l'occupation parentale n'est qu'un des facteurs familiaux qui influencent la création d'entreprise.

Les attentes familiales constituent également un autre facteur. En particulier l'attitude positive envers la prise de responsabilité est également corrélée au choix de l'entrepreneuriat, Dans ce cas, la position d'aîné dans une famille devrait jouer un rôle important.

Un autre aspect de l'influence familiale est le statu de matrimonial. Il joue un rôle important dans la proce de décision d'entreprendre aussi bien que le développement et la pérennité de l'entreprise créée. La plupart des recherches faites a ce niveau montre que la majorité des hommes entrepreneur sont mariés et le mariage joue un rôle stabilisateur dans leur métier. La situation est beaucoup plus controversée au niveau des femmes entrepreneures. Le mari peut constituer soit un frein soit un stimulateur pour la création d'entreprise.

Dans la même etudes J.M.Watkins et D.S.Watkins indiquent que 48% des femmes entrepreneures sont mariés ou un statu similaire, 29% sont divorcés et 19% sont célibataires. Le rôle de mariage stabilisateur semble moins vérifier pour la femme que pour l'homme. C'est pourquoi on observe une aussi grande dispersion. L'enquête d'HERNANDEZ indique, quant à elle qu'il ya presque autant de femmes mariée 52% que des femmes célibataires divorcés ou veuves 48%.<sup>1</sup>

Pour le cas algerien, on constate que généralement que les femmes sont mariées 71%, les femmes créatrices et chefs d'entreprises ont dans leur très grand majorité des enfants à charge 77%, les plus souvent 1 à 2 enfants 51 .% Ceci peut être expliqué par un contexte socio culturel qui encourage le mariage a un jeune âge, et par conséquent a avoir des enfants <sup>2</sup>

### **3- L'entrepreneuriat féminin en chiffre dans les dispositifs:**

La difficulté de mesurer l'entrepreneuriat féminin en Algérie, réside dans l'absence de données statistiques officielles « *Il est en général admis que les données statistiques publiées sur le travail féminin sont sous-estimées en Algérie. Il n'existe aucune statistique officielle sur l'entrepreneuriat féminin....Il n'existe pas de classification selon le sexe au niveau des statistiques officielles sur les entreprises en Algérie* »<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> A Gillet, l'entrepreneuriat des femmes en Algérie, édition GNAM-CRIOT, Paris, 2003, p 7.

<sup>2</sup> Ibid, p10.

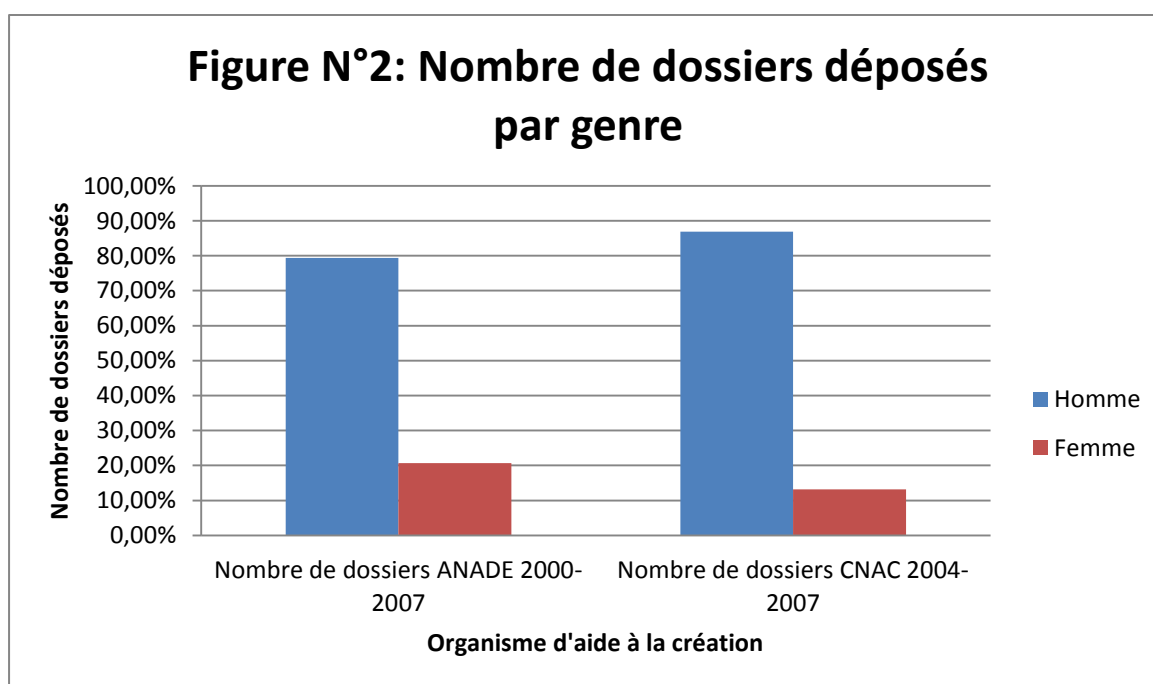
Cette contrainte, nous amène à étudier l'entrepreneuriat féminin dans le cadre des dispositifs d'appui à la création de projets d'entreprises.

Dans le cadre de la création d'activités, on retient le nombre de dossiers<sup>33</sup> déposés comme le premier indicateur à la participation du genre féminin.

**Tableau N°02:** La participation du genre féminin dans la création d'activités « dépôts dossiers » de la Wilaya de Blida

Genre	Dispositive ANADE 2000-2007		Dispositive CNAC 2004-2007	
	Nombre de dossiers déposés	%	Nombre de dossiers déposés	%
<b>Hommes</b>	6372	79,33%	1252	86,88%
<b>Femmes</b>	1660	20,67%	189	13,12%
<b>Total</b>	<b>8032</b>	<b>100%</b>	<b>1441</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins Bilan d'activité CNAC et ANADE Année 2007 ».



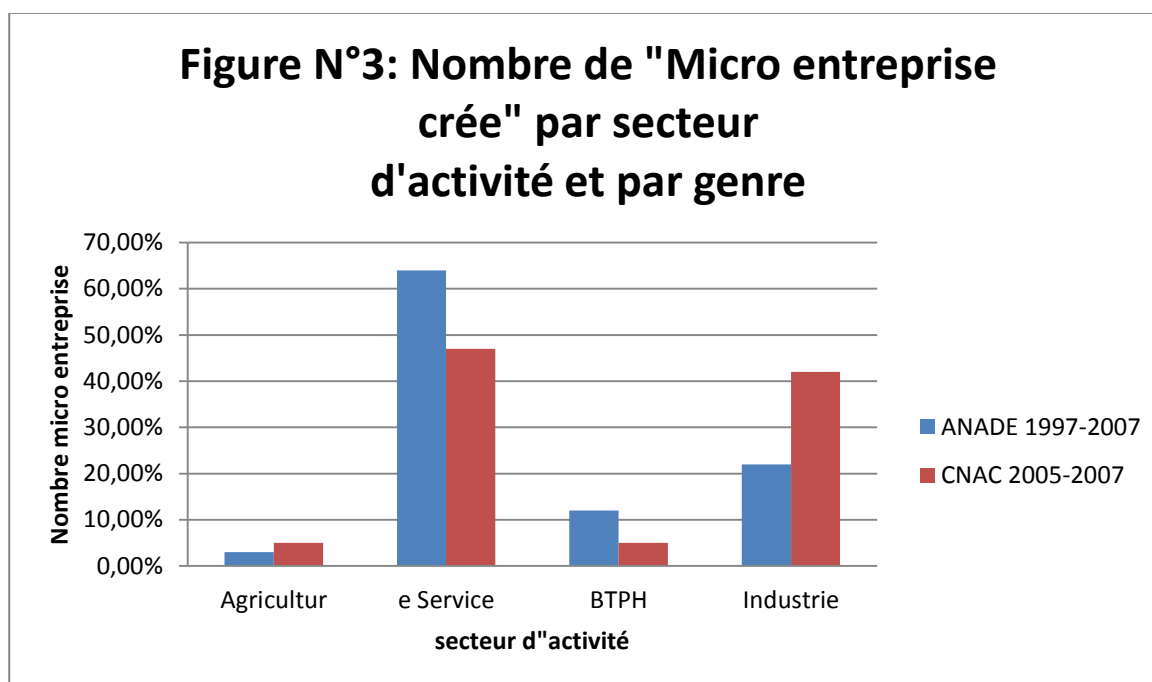
**Source:** Graphe élaboré par nos soins « Bilan d'activité CNAC et ANADE Année 2007 »

En termes de création d'activité, le genre féminin participe de 20.67% dans le dépôt de dossier ANADE et de 13.12% pour celles dont l'âge est entre 35 et 50 ans (CNAC). Un second indicateur est à retenir : le nombre de Micro -Entreprise créée par le genre féminin.

**Tableau N°03 :** La participation du genre féminin dans la création d'activité «PME créés» de la Wilayade Blida.

Secteur d'activité	ANADE 1997-2007		CNAC 2005-2007	
	Nombre de Micro -Entreprise	%	Nombre de Micro -Entreprise	%
Agriculture	26	3%	2	5%
Service	634	64%	18	47%
BTPH	119	12%	2	5%
Industrie	216	22%	16	42%
<b>Total</b>	<b>995</b>	<b>100%</b>	<b>38</b>	<b>100%</b>

**Source:** Tableau élaboré par nos soins r « Bilan d'activité CNAC et ANADE 1&2 Année 2007 »



**Source:** Graphe élaboré par nos soins« Bilan d'activité CNAC et ANADE Année 2007»

Pour ce deuxième indicateur, la participation à la création de Micro-Entreprise, on remarque qu'il existe un écart entre le nombre de Micro-Entreprise créée par les jeunes femmes âgées de 19 ans à 40 ans et celle des femmes âgées de 35 ans à 50 ans ; soit un double de 26 fois estimé chez les promotrices de L'ANADE par rapport à celle des promotrices de la CNAC.

En ce qui concerne les Micro-Entreprise créée par le genre féminin. Elles se caractérisent comme suite :

▪ *Nombre d'emploi crée :*

2 Emploi réels dans le secteur Industrie artisanal.

1 Emploi réels dans le secteur des Services, du BTPH et de l'Agriculture *Secteurs d'activité :*

Les services avec un taux estimé à 64 % pour les promotrices ANADE et de 47 % pour les promotrices CNAC.

L'Industrie avec un taux estimé à 42 % pour les promotrices CNAC et à 22 % pour les promotrices ANADE.

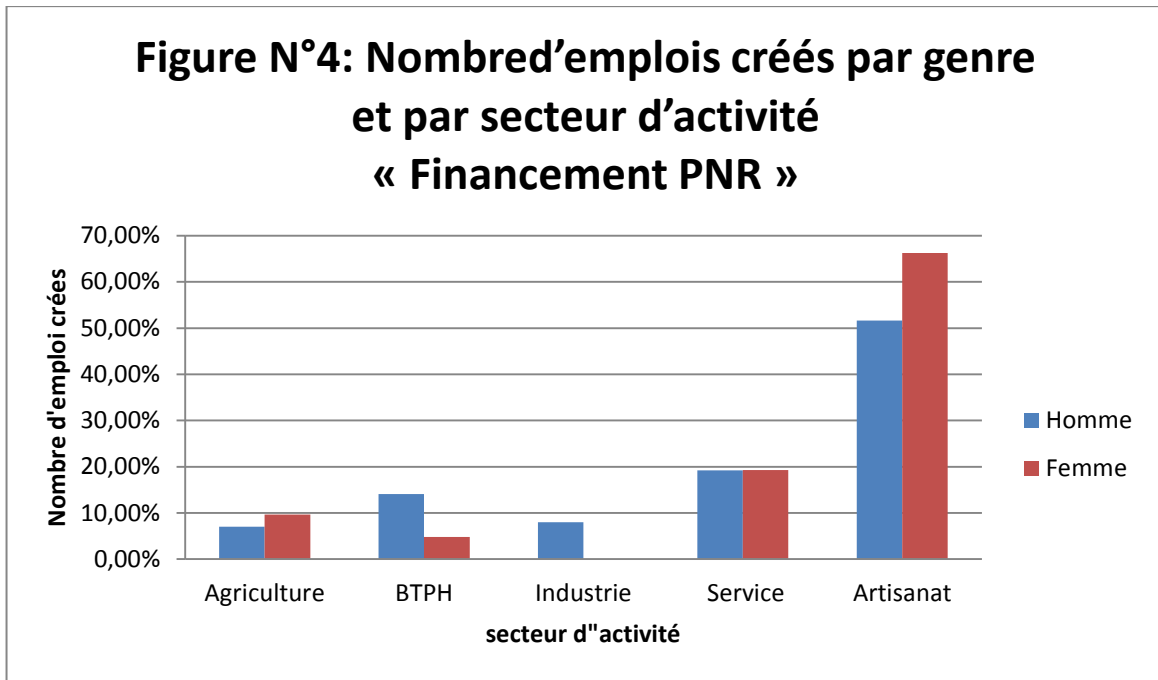
On peut retenir un troisième indicateur, celui de la création d'emplois dans le cadre du Micro-crédit ANGEM. A ce sujet, il convient de préciser qu'il existe deux niveaux de financement ; le premier est celui du PNR consacré au financement de l'achat de la matière première ; ce type de financement s'adresse surtout aux femmes qui travaillent à domicile.

Le second type de financement est celui du financement triangulaire pour la création d'une activité. Ce financement comprend trois parties « la Banque, L'ANGEM et le porteur de projet ».

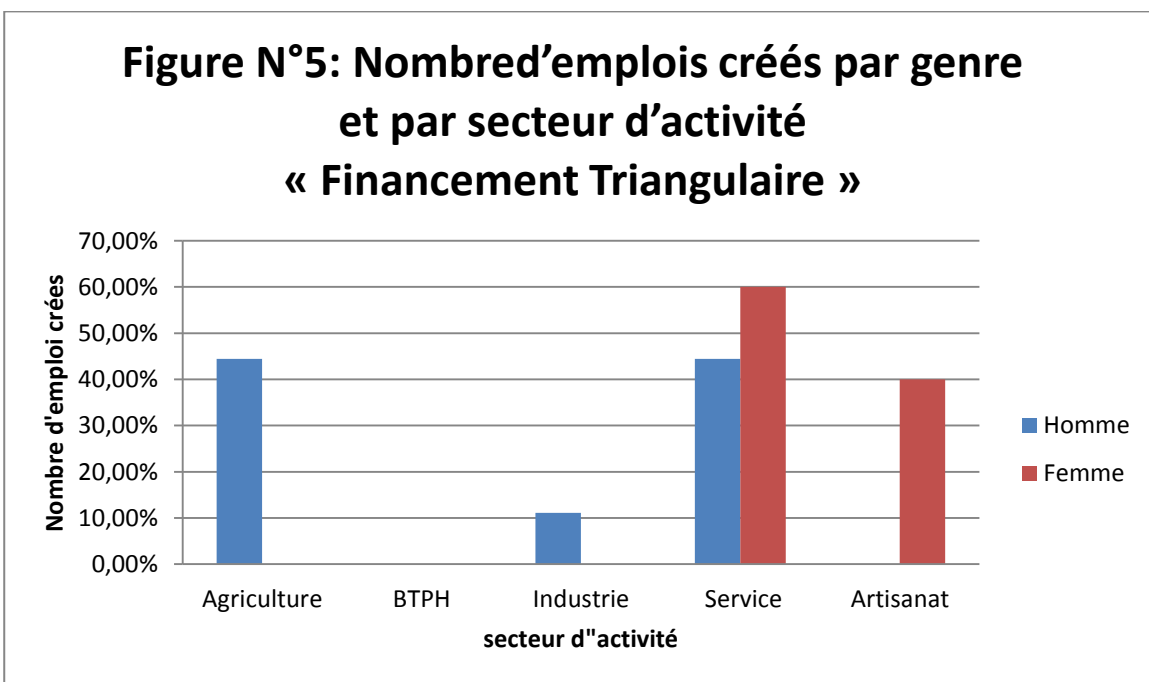
**Tableau N°04:** Répartition des emplois créés dans le cadre du Miro-crédit par genre et par secteur d'activités de la Wilaya de Blida.

	Financement PNR (3000.00DA)				Financement Triangulaire			
	Homme	%	Femme	%	Homme	%	Femme	%
<b>Agriculture</b>	15	7,04%	22	9,65%	4	44,44%	0	0,00%
<b>BTPH</b>	30	14,08%	11	4,82%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Industrie</b>	17	7,98%	0	0,00%	1	11,11%	0	0,00%
<b>Service</b>	41	19,25%	44	19,30%	4	44,44%	3	60,00%
<b>Artisanat</b>	110	51,64%	151	66,23%	0	0,00%	2	40,00%
<b>Total</b>	213	<b>100%</b>	228	<b>100%</b>	9	<b>100%</b>	5	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Bulletin économique 2007 ».



**Source:** Graphe élaboré par nos soins « Bilan d'activité CNAC et ANADE Année 2007»



**Source:** Graphe élaboré par nos soins« Bilan d'activité CNAC et ANADE Année 2007»

La participation du genre féminin dans la création de l'emploi dans le cadre du Micro - crédit se caractérise par :

- **Financement PNR:**

Pour le PNR, on constate que l'emploi créé par le genre féminin dépasse celui du masculin dans le secteur de l'artisanat à un taux estimé à 66.23 % et le secteur des services à un taux estimé à 19.30%. Ce qui explique la part importante du travail féminin à domicile.

- **Financement Triangulaire :**

Pour ce type de financement triangulaire, le micro-crédit est orienté vers la création d'activités, l'emploi féminin créé par ce biais est inférieur à celui créé par le genre masculin. Avec l'exception du secteur des services qui est estimé à 60%.

#### **4-L'Entrepreneuriat féminin en Algérie « un contexte socioculturel » :**

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'entrepreneure femme ; il comprend deux étapes dans la vie de la femme entrepreneure et il intervient différemment sur chacune de ces deux étapes, à savoir :

Etape1 : Où la femme entrepreneure est célibataire, le milieu direct c'est donc celui de ses parents, ses frères et sœurs, ses grand parents,...etc.

Etape2 : 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 ou veuve ou divorcée.

- **Religion et tradition :**

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 à du vil bétail »<sup>1</sup>. Pour 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 terre.

---

<sup>1</sup> Hiriche et Ali, Opcit p121.

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

1. L'importance de la science et de l'apprentissage.
2. Le soutien entre musulmans.
3. 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 ». L'histoire algérienne et le régionalisme ont-ils construit des femmes entrepreneures ?

- **Egalité et promotion de la femme :**

La discrimination envers la femme au sein de la société « organisation entreprises, institutions, Etc. » 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<sup>1</sup>.

- **Culture et esprit d'entreprise :**

Est-ce un concept réservé seulement au genre masculin ? Comment se constitue cette culture chez les femmes ? Est-il relatif à un besoin personnel ou ce n'est qu'une tentative de défier le genre masculin ?

- **Mode de financement :**

Moyens de financement « apport personnel, familial, associés, crédit bancaire, », La volonté de l'Etat Algérien de promouvoir l'auto-emploi par la mise en place de différents organismes d'appui à la création de projets d'entreprises.

- **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 :**

---

<sup>1</sup> Hirich et Ali, Op.cit p125.

Les différentes ressources nécessaires à la création d'une 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 financier (Micro-crédit), 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 elles 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-Le Profil de la femme entrepreneure en Algérie:

L'absence d'étude sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie, implique un questionnement sur la réalité de ce phénomène. Anne Gillet propose une première classification du profil socioprofessionnel de la femme chef d'entreprise algérienne, à savoir 1 :

- **Femme issue d'une construction « Familiale »** :

Ce sont des femmes qui ont suivi peu d'études et qui ont travaillé dès leur jeune âge, elles ont un parcours « atypique ». D'autres ont créé leurs entreprises à un âge jeune, avec l'aide de la famille et avec un capital élevé de départ. Ici Anne Gillet donne deux exemples différents de femmes qui sont issues d'une construction culturelle familiale qui soutient la femme créatrice d'entreprise.

- **Femme héritière d'entreprise « Héritage entrepreneurial d'entreprise »** :

Il s'agit de femmes d'un certain âge, qui héritent de leurs maris et qui reprennent avec succès et compétence la direction de l'entreprise. Elles n'ont généralement pas suivi d'études. D'autres qui sont jeunes héritières de leur père et qui ont fait des études universitaires poussées arrivent à développer des pratiques de travail nouvelles. Pour Anne Gillet l'héritage constitue un moyen pour ces femmes d'être repreneurs d'entreprises.

- **Jeune Femme créatrice d'entreprise soutenu d'un réseau familial «Tradition familiale entrepreneuriale» :**

Ce sont des jeunes femmes qui se lancent dans la création d'entreprises dont le niveau d'études se situe au baccalauréat. L'aide leur vient de la part du père et/ou du mari (qui ont déjà une entreprise). Ces jeunes femmes créeront leurs entreprises à partir des ressources financières personnelles et familiales (grâce aux réseaux sociaux). Anne Gillet décrit le soutien familial comme étant une tradition familiale entrepreneuriale.

- **Femme issue du milieu universitaire « Un aboutissement logique des études»:**

Certaines professions (exemple des professions libérales) sont un aboutissement logique de fin de parcours universitaire. Elles impliquent la création d'entreprises avec quelques salariées (cabinet d'étude ou juridique). Les jeunes femmes qui créent ces activités recourent à des économies personnelles ou à l'aide de la famille.

- **Femme innovatrice «des idées nouvelles en rupture avec les parcours professionnels antérieurs » :**

Ces femmes chefs d'entreprises développent des idées de produits ou de services nouveaux, qui accompagnent et facilitent les évolutions des femmes en Algérie. **Anne Gillet**, cite l'exemple de celles qui ont développé l'idée originale de rendre service aux femmes qui travaillent et n'ont plus le temps de préparer tous les repas selon un mode traditionnel, elles proposent ces produits avec une grande qualité.

- **Femme issue du milieu professionnel «la continuité d'expériences professionnelles dans un métier » :**

Ce sont les femmes qui ont eu un parcours professionnel comme « ouvrières» dans une entreprise, et qui décident de créer dans le même domaine professionnel (exemple habits traditionnels) ou celles qui ont eu un parcours d'études poussées (en économie et gestion) puis occupent un poste de cadre dans une administration commerciale. **Anne Gillet** précise que le choix de la création est le fruit de l'exercice d'un métier, d'une conviction sociale et des opportunités locales (ateliers de tricot artisanal).

**Conclusion :**

Dans ce premier chapitre nous avons étudié l'aspect théorique de l'entrepreneuriat féminin en Algérie comme nous l'avons déjà souligné.

Le contexte socio culturel constitua un élément fondamental dans l'étude de l'entrepreneuriat de manière générale et de l'entrepreneuriat féminin en particulier.

Au-delà de ses aspects, l'entrepreneuriat féminin comme un sujet d'actualité participe au développement économique de pays et aussi aide à fusionner la femme dans la société pourtant elles ne sont pas assez nombreuses, quelles devraient c'est pour cela on passe la question suivante :

**Existe-il des freins spécifiques qui empêchent la femme à entreprendre ?**

## **CHAPITRE 2**

# **LES FACTEURS DE BLOCAGE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT**

### **Introduction :**

L'entrepreneuriat des femmes a été largement étudié au cours de ces dernières années. Des recherches récentes ont montré ; que les femmes peuvent être motivées comme leur homologue masculin aussi bien par des facteurs qui varient selon le contexte et l'environnement dans lequel elles se trouvent. Mais L'examen des indicateurs d'emplois dans les pays du monde prouve que les femmes n'ont pas les mêmes opportunités que les hommes sur le marché du travail, elles sont menées à des différents obstacles.

L'objet de ce chapitre est de déterminer: **Quelles sont les obstacles qui freinent la femme à entreprendre? Et Quelles sont les motivations pour entreprendre?**

---

## Section 1: Les motivations a entreprendre chez les femmes

### 1-Definition de motivation :

Les définitions de la motivation s'avèrent des plus variées et souvent très divergentes. Certains la perçoivent comme une des forces internes (instincts, désir, volonté). Pour d'autres, on évoque plutôt des traits de persistance (tel le désir de réussite), ou encore des réponses comportementales à des stimuli. La perspective cognitive contemporaine, pour sa part, souligne l'influence des pensées, croyances et émotions de l'individu sur la motivation. <sup>1</sup>

Le Dictionnaire de l'éducation de Legendre la définit comme : « un ensemble de désirs et de volonté qui pousse une personne à accomplir une tâche ou à viser un objectif correspondant à un besoin». <sup>2</sup>

La définition de Vallerand et Thill spécifie qu'il s'agit : « d'un construit hypothétique utilisé pour décrire les forces internes et, ou externes produisant le déclenchement, la direction, l'intensité, et la persistance du comportement ». <sup>3</sup>

Le Dictionnaire de psychologie de Larousse la décrit comme : « l'ensemble des facteurs dynamiques qui déterminent la conduite d'un individu » <sup>4</sup>, alors que Pintrich et Schunk soutiennent que la motivation est : « le processus par lequel une activité visant un objectif est initiée et maintenue ». <sup>5</sup>

la motivation est : « le processus par lequel une activité visant un objectif est initiée et maintenue». Historiquement, la recherche sur la motivation remonte aux travaux de Freud, cités par Carsrud et Brännback, sur les « instincts » qui conduisent ou «motivent» les comportements humains à réaliser des objectifs de survie, de succès ou d'évitement de l'échec. <sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> P.Pintrich et D.Schunk, motivation d'éducation, édition engleweed, Paris, 1996, p.19.

<sup>2</sup> Education de legendre, dictionnaire encyclopédique illustré, édition 1993, p.118.

<sup>3</sup> RJ valleranel et E.thill, Introduction en psychologie de la motivation, édition études vivante, 1993, p.41.

<sup>4</sup> Larousse, dictionnaire de psychologie, 1989, p.634.

<sup>5</sup> P.Pintrich et D.Schunk, Opcit, p.14.

<sup>6</sup> Ibid,p21.

**2- Les types de motivations :**

les motivations intrinsèques et les motivations extrinsèques.

Les motivations intrinsèques sont celles qui viennent de notre intérieur; on n'a rien à faire pour les créer puisqu'elles sont innées. Personne ne peut vous faire quoi que ce soit pour créer ces motivations: elles font partie de la nature humaine.

Les motivations extrinsèques sont des facteurs externes qui règlent votre comportement. Personne n'est venu au monde avec le goût de l'argent; l'argent est une pulsion externe ou extrinsèque du comportement ; c'est une motivation acquise ou apprise. <sup>1</sup>

**3-Les théories de motivation:**

La théorie hiérarchique des besoins fondamentaux de Maslow : porte sur les relations entre personnalité et motivation. Selon Maslow, une théorie de la motivation humaine doit considérer avant tout une hiérarchie de besoins qui compte six niveaux <sup>2</sup>:

- Besoins physiologiques, correspondant tous à des manques de l'organisme (alimentation, sexualité, etc).

- Besoins de sécurité. Recherche d'un environnement sain, stable, ordonné et prédictible, excluants les dangers et les changements.

- Besoins d'appartenance et d'amour concernant le partenaire, les amis, la communauté ethnique ou culturelle, tendance grégaire ou groupale, ou centrée sur la famille.

- Besoins d'estime de soi et par les autres. Recherche de la réussite, du statut. L'attribut "méritée" est nécessaire pour que l'estime soit vraiment satisfaite.

- Réalisation de soi, de ses capacités, de ses idées et idéaux.

- Besoins de savoir et de comprendre. Goût du mystère et de l'inexpliqué, curiosité gratuite. Fuite du coutumier, de la monotonie, du déjà vu.

---

<sup>1</sup> RJ valleranel et E.thill, Opcit p52.

<sup>2</sup> Ibid,p56.

De manière générale, les individus sont motivés par des besoins qu'ils cherchent à satisfaire.

Dans ses travaux, David C. Mc Clelland <sup>1</sup> a essayé de faire comprendre le système de valeurs et les motivations de l'entrepreneur. Il a révélé deux dimensions essentielles qui détermineraient un comportement d'entrepreneur : le besoin d'accomplissement et le besoin de puissance. Pour, le besoin d'accomplissement il pousse l'individu à être responsable de la solution de ses problèmes et en conséquence à se fixer lui-même les objectifs aptes à l'épanouir. Le besoin de puissance, moins étudié, passerait par une volonté plus ou moins explicite d'occuper une place prédominante dans un système.

les personnes ayant un fort besoin d'accomplissement comparées à celles qui ont une faible motivation sur ce plan, sont caractérisées par la préférence pour des tâches présentant un risque qui les implique, un travail plus dense dans des occupations qui requièrent une certaine force mentale. <sup>2</sup>

Pour Meyer Friedman et Ray H. Roseman ), ils reprennent en partie des positions de Mac Clelland en essayant d'isoler le « facteur A » propice à la création d'entreprise : le facteur A est : « un ensemble complexe d'actions et d'émotions qui peut être observé chez toute personne vivant de façon constante et agressive un combat personnel

pour réaliser de plus en plus de choses en moins en moins de temps ». <sup>3</sup>

Dans une étude en (1992) qui s'intitule : « Faire le pas, recherche sur les créateurs d'entreprises » Paul Rasse et Denis Parisot font apparaître trois valeurs clés que nous retrouvons souvent à la lumière de l'observation pratique au sein du Centre des Entrepreneurs d'E.M.Lyon :

- Volonté de s'exprimer et de se réaliser ;
- Besoin d'indépendance et de liberté ;
- Le goût d'entreprendre et de diriger.

---

<sup>1</sup> D.Clarence et M. Chelland, la motivation de l'entrepreneur, édition management et société, 1961, p.35.

<sup>2</sup>Ibid,p42.

<sup>3</sup> M.Freedman, Type A Behavior and your heart, traduit par H. Rosenman, édition caving Fact, Newyork, 1974, p.82.

L'entrepreneur est dans la réalité un réalisateur de projets qui recherche en permanence de nouvelles pistes de développement. Il privilégiera pour ce faire le leadership, le pouvoir de contrôle et la prise de risque.

Dans cette perspective, A. Shapero, D.S. Watkins, P. Johnson et A. Darnell, K.H. Vesper, B. Gilad et P. Levine ont développé la théorie « Push and Pull »<sup>1</sup>. Cette théorie tente d'expliquer les raisons qui amènent un individu à créer sa propre entreprise en les regroupant en deux grandes classes de motivations : les « push motivations » et les « pull motivations ».

On parle de « pull motivations » lorsque la création d'entreprise est considérée par l'individu comme une source de profit, matérielle ou non, et de « push motivations » lorsque la création résulte d'un conflit entre la situation dans laquelle l'individu se trouve et celle qu'il cherche.

Les « push motivations » font référence à des expériences négatives, telles que des situations liées à l'emploi (exigences familiales, chômage, licenciement, impossibilité de trouver un emploi ou encore insatisfaction au travail due par exemple à une mauvaise ambiance, à l'absence de possibilités de promotion, à de mauvaises relations avec la hiérarchie, etc...).

#### **4- Les motivations pull/push: opportunité/nécessité**

La recherche sur la motivation entrepreneuriale est divisée en deux corps théoriques principaux, nommés « push » et « pull ». Ces théories donnent naissance à deux types de motivation : « par opportunité », dans le cas de la théorie pull, et « par nécessité », dans le cas de la théorie push. (L'opportunité fait référence à la découverte d'une occasion d'affaires, alors que la nécessité correspond à une absence d'alternatives.<sup>2</sup>

##### **4-1- La théorie pull : opportunité et indépendance**

La théorie « pull » voit la création d'entreprise comme le résultat d'une culture entrepreneuriale. Elle serait motivée par une recherche d'indépendance et d'autonomie, mais aussi par le fait d'avoir repéré une opportunité d'affaires à développer.

---

<sup>1</sup> I. Gabarret et B. vedel, pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale, édition HAI, Paris, 2015, p.69.

<sup>2</sup> Ibid, p.73.

Les deux dimensions qui constituent l'approche « pull » (l'opportunité d'affaires et le désir d'indépendance), sont souvent regardées de manière positive car elles considèrent la création d'entreprise comme un choix individuel et volontaire.

Les « pulls motivations » sont des facteurs positifs, qui peuvent être, entre autre, le besoin d'indépendance, d'accomplissement personnel, le désir de richesse, la volonté de relever un défi, le pouvoir, les opportunités.

Ainsi, dans le concept « pull » de la motivation, deux dimensions se voient regroupées :

- La recherche d'une amélioration économique, généralement interprétée comme opportunité,
- Un désir d'indépendance et d'autonomie.

#### **4-2- La théorie push : nécessité et insatisfaction**

Deux dimensions viennent constituer l'approche « push » de la motivation entrepreneuriale:

1. La nécessité (absence d'une autre possibilité d'emploi, chômage prolongé, pas d'employabilité),
2. L'insatisfaction (le fait d'avoir un travail insatisfaisant).

Les « push motivations » font référence à des expériences négatives, telles que des situations liées à l'emploi (exigences familiales, chômage, licenciement, impossibilité de trouver un emploi ou encore insatisfaction au travail due par exemple à une mauvaise ambiance, à l'absence de possibilités de promotion, à de mauvaises relations avec la hiérarchie, etc.). Les entrepreneurs motivés par des facteurs push peuvent être considérés comme des individus rejetés par la société qui cherchent à prouver leur valeur à travers la création d'entreprises.

"Dans les pays en voie de développement, l'entrepreneuriat féminin pourrait être favorisé par les possibilités de financement au travers des agences de microcrédit et des dynamiques familiales qui permettent la collaboration des membres de la famille dans le déroulement du projet entrepreneurial. Tout en favorisant l'autonomisation des femmes, l'accès à la micro finance améliore leur niveau d'aspirations, diminue les risques de la création et réduit la marginalisation.

---

Cependant, les résultats des études menées en Afrique, montrent que l'accès à la micro finance n'a pas permis une amélioration dans la qualité de vie de ces femmes : elles continuent à vivre dans un niveau de subsistance, sans croissance des entreprises créées"<sup>1</sup>

Ainsi, dans l'approche push, comme dans l'approche pull, nous nous trouvons face à deux facteurs (insatisfaction et nécessité) qui peuvent ne pas apparaître simultanément.

### **5- Les facteurs de motivation:**

Les déclencheurs de l'entrepreneuriat, qu'il soit féminin ou masculin, trouvent leur source de motivation dans des facteurs autres que la richesse et le profit. Les principaux facteurs sont des motivations personnels, familiales et financières <sup>2</sup>

#### **5-1- Les motivations d'ordre personnel:**

##### **5-1-1 L'accomplissement personnel:**

La femme entrepreneure avant toute autre motivation, une souhait d'épanouissement et de développement personnel. Elle a la volonté de se réaliser et de réaliser ses ambitions.

Ce besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau ou d'appliquer des connaissances acquises antérieurement. Ainsi, certains chercheurs souhaitent pousser des résultats de recherche vers une exploitation économique et optent dès lors pour la création de leur propre entreprise. Ou encore, un manager ayant acquis des compétences et un savoir-faire dans une structure professionnelle antérieure décide également de créer son affaire pour y développe les applications.

De même, la volonté d'être fière de sa profession, d'être satisfaite de son travail peut se ranger dans cette volonté d'accomplissement. Cela suppose qu'une personne préfère devenir entrepreneur et créer sa propre affaire plutôt que de poursuivre un emploi frustrant ou de subir des tensions dans son entourage professionnel. "Au Royaume Uni", on a constaté que les départs volontaires de personnes s'estimant frustrées dans les entreprises constituaient la principale source de création d'entreprises d'ingénierie.

---

<sup>1</sup> I.Gabarret et B.vedel, Opcit p 105.

<sup>2</sup> M.Freedman, Opcit p 93

La petite ou moyenne entreprise est en fait considérée par ses "propriétaires" comme le moyen d'avoir à la fois un instrument de travail et de réalisation de soi, doublé d'une position sociale, beaucoup plus que comme un moyen de faire fructifier un capital .

Enfin, cette motivation peut encore s'interpréter comme un besoin de prouver sa valeur personnelle ou comme la volonté de faire mieux que les autres. Certaines personnes "éprouvent un vif besoin d'accomplissement à travers la responsabilité de prendre elles-mêmes des décisions" : il s'agit d'un besoin d'accomplissement par le travail. Cela nécessite de leur part un effort considérable pour avoir une vision globale du processus mais cette compréhension est également un des facteurs clef de la satisfaction dans le travail.

L'accomplissement personnel et social semble être un facteur beaucoup plus déterminant pour l'entrepreneuriat féminin, surtout pour les femmes ayant un niveau d'éducation et de formations suffisant pour investir le domaine de l'entrepreneuriat. <sup>1</sup>

Par contre, pour celles vivant des situations socio-économiques difficiles, la nécessité de subsistance et de satisfaction des besoins essentiels, parfois élémentaires, constituerait le principal moteur d'entrepreneuriat, surtout lorsque les possibilités de décrocher un emploi salarié sont minimes.

### **5-1-2-L'indépendance personnelle :**

Le passage au statut d'entrepreneur peut être vu comme un épanouissement et un développement personnel. Cette source de motivation peut se comprendre dans plusieurs acceptions. <sup>2</sup>

Tout d'abord, La notion d'entrepreneur est liée à la faculté de pouvoir régler soi même son travail. Autrement dit, la personne détermine les tâches à effectuer et le planning à respecter pour parvenir aux résultats escomptés. Certains traits de la personnalité des entrepreneurs peuvent faire en sorte que « leur indépendance est la chose la plus désirable au monde ».

---

<sup>1</sup> <https://www.cairn.info.com> , consulté le 20/05/2021 à 16:52.

<sup>2</sup> Donckels, "l'entrepreneur, ses motivations, sa vision, sa stratégie", in revue de gestion des ressources humaines, N°32, 1984, pp 9-10.

Ensuite, la femme entrepreneur a la possibilité d'agir selon ses propres idées et initiatives. Le statut d'entrepreneur permet d'échapper aux contraintes parfois trop fortes qu'un traavailleur peut subir dans son environnement professionnel. Cette notion est à rapprocher de l'accomplissement personnel, étant entendu que le changement de statut est perçus comme une échappatoire à des conditions de travail trop pénibles. « Le souhait d'indépendance et la frustration engendré par l'ancienne organisation se rangent parmi les raisons les plus souvent citées » pour la création d'entreprise.

Finalement, le fait d'être son propre patron est également la garantie d'un emploi stable pour une femme entrepreneure.

**5-2- Les motivations d'ordre familiale:**

Le poids de la tradition familial pèse lourds sur les motivations avouées de nouveau entrepreneurs. L'environnement familiale peut exercer une double influence: d'une part, il peut inciter une jeune à imiter un membre de la famille (souvent le père) et le décider à créer sa propre affaire. La plupart des entrepreneurs ont des parents qui sont propriétaires ou ont créer leur propre affaire.

L'environnement le plus favorable pour un candidat créateur semble être un milieu familial qui associe une image positive à l'entreprise privée. D'autre part, reprendre et agrandir l'affaire familial est souvent considéré comme un "must" qui pousse les enfants à continuer l'oeuvre de leurs aînés.<sup>1</sup>

**5-3 Les motivations d'ordre financier:****5-3-1 l'alternative au chômage:**

Le licenciement peut avoir un rôle déclencheur, surtout s'il est associé à une opportunité de reprendre une affaire. En effet, certains personnes sont prêtes à tout pour éviter de rester sans emploi, et le statu d'entrepreneur leur permet d'échapper aux contraintes de l'environnement.

---

<sup>1</sup> Bruyat, les grandes figures de l'entrepreneuriat, édition cairn, Nice, 1994, p.62.

Pour certains personnes, devenir entrepreneur peut provenir d'une nécessité de créer un emploi qu'il a renoncé a trouver par ailleurs. Pour l'initiateur de ce type de projet, il s'agit de créer plus son emploi qu'une entreprise. Certains créateurs sont des chômeurs de longue durée n'ayant généralement pas d'autre issue que de tenter de créer leur propre emploi.<sup>1</sup>

### 5-3-2 Les incitants financiers:

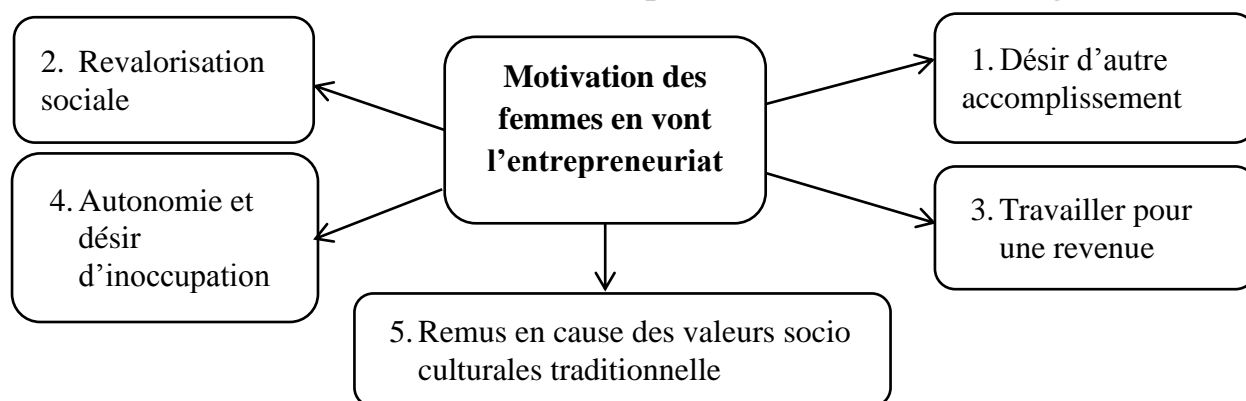
La recherche d'un enrichissement personnel, même si elle n'est pas le principal arguments avancé par les entrepreneurs, n'est pas pour autant absente de leurs préoccupations. Les études empiriques effectuées sur le sujet ont démontré que certaines personnes peuvent être motivée par la recherche d'un salaire plus élevé ou de compensations financières. Le statu d'entrepreneur apparaît a certains comme un moyen d'atteindre une indépendance financière.<sup>2</sup>

Une autre motivation des femmes pour ce lancer dans l'entrepreneuriat, ressortie lors des discussions des groupes de discussion, est la perception de la femme entrepreneure par la société. Dans le cas de l'Oriental, une entrepreneure est perçus comme une femme moderne ayant un statu sociale élevé, ou comme une concrétisation de son indépendance et/ou autonomisation économique, ou parfois comme « naturelle et normale » dans la culture locale.

Ils existent d'autres motivations pour encourager les femmes à entreprendre:

La passion, découverte d'opportunité, besoin de reconnaissance, perpétuer la tradition familiale, la création de sous propre emploi, la recherche de liberté.

### 6- La hiérarchie de motivations à l'entrepreneuriat des femmes Algériennes:



**Figure 01:** Uploaded by boufeldja ghat

<sup>1</sup> Bruyat, p.78

<sup>2</sup> Ibid, p 82.

---

**Section 2: Les obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin.**

Afin de classer les freins, ils seront répartis par catégories selon qu'ils soient reliés à la phase de déclenchement ou d'engagement, mais également par sous-catégories selon qu'il soit propre au primo-entrepreneur (interne) ou à son environnement (externe). Si la sous-catégorisation ne pose, à priori, pas de débat sur la classification, la catégorisation, selon la phase une ou deux, peut prêter à confusion et à certains désaccords. Il a donc été décidé de classer comme l'a fait Bruyat<sup>1</sup>, c'est-à-dire, soit en phase de déclenchement soit en phase d'engagement selon l'ordre d'apparition potentiel du frein. Par exemple, si un facteur influençant le processus entrepreneurial peut apparaître lors des deux étapes, il sera comptabilisé comme appartenant à la phase de déclenchement puisqu'il est susceptible d'émerger à ce moment. En résultat, les freins classifiés en phase de déclenchement peuvent également se répéter en phase d'engagement mais l'inverse n'est pas possible.

**1-La phase de déclenchement:**

A ce stade, l'individu envisage sérieusement de créer, il consacre du temps et des moyens à ses recherches, il agit. Pour qu'il y ait déclenchement.

**1-1-Les freins internes :****1-1-1-Les peurs**

La peur est quelque chose de naturel chez l'être humain et l'entrepreneur n'y fait pas exception, encore plus le primo-créateur de par son manque d'expérience. Selon Patel qui a défini les 11 craintes inévitables auxquelles doit faire face un entrepreneur, chacune de ces peurs sont compréhensibles, elles trouvent une explication et également une solution. Voici ces craintes et les solutions apportées par Patel<sup>2</sup>:

- La peur du changement, le plus important est de croire en son idée, de travailler dur et de prendre des risques limités et calculés.
- La peur de l'échec, les regrets sont bien souvent plus lourds à porter que l'échec en tant que tel et il est toujours possible de créer un plan B en cas de non-réussite tout en ayant engrangé de l'expérience et retenu les leçons.

---

<sup>1</sup> Bruyat, OP cit, p 89.

<sup>2</sup> Ibid, p92.

- 
- La peur de ne pas avoir les connaissances nécessaires, il est toujours possible de se préparer et se former en amont, demander de l'aide auprès de son réseau tout en ayant confiance en ses capacités fur et à mesure.
  - La peur de l'inconnu, lorsque l'on construit une bonne base à son projet et que l'on en comprend les tenants et les aboutissants, la confiance en soi augmente et cette crainte diminue puisque le challenge semble maîtrisable
  - La peur des dépenses, il faut garder à l'esprit qu'il est toujours possible de réduire les coûts mais qu'il est important d'investir suffisamment dans son projet afin de le développer et d'enranger des bénéfices plus rapidement afin de rendre rentable l'investissement.
  - La peur de prendre des risques, les risques dangereux sont à éviter mais des risques calculés menant à l'objectif avec derrière des alternatives sont une des clés du succès dans le processus entrepreneurial.
  - La peur de décevoir, il s'agit là de son propre projet et il s'agit de soi-même, parfois dans certaines situations de la vie il faut être égoïste, penser à ses propres motivations et intérêts sans y inclure ceux des autres.
  - La peur de sortir de sa zone de confort, tout comme la peur de l'inconnu, il faut apprendre à y faire face et c'est avec l'expérience que l'entrepreneur s'y familiarise notamment grâce à un projet bien construit et avec de la confiance en soi.
  - La peur de faire des erreurs, il est important de reconnaître ses erreurs, d'apprendre les raisons et d'en retenir les leçons, ce qui est mieux que de ne rien faire. Il s'agit là d'un véritable gain d'expérience.
  - La peur de ne pas être assez compétent qui appelé le syndrome de l'imposteur, il est impossible d'être parfait et de savoir tout directement. Le plus important est d'apprendre efficacement, être ouvert à cet apprentissage et d'être conscient de ses forces et faiblesses afin de s'améliorer via l'expérience.

La peur de dire non, c'est important d'aider lorsque l'on en a l'occasion afin de recevoir de l'aide en retour au moment opportun grâce à son réseau. Cependant, il est primordial d'avant tout préserver son projet et de savoir se montrer égoïste afin de ne pas le mettre en péril si le processus entrepreneurial n'est construit qu'à moitié, le but étant de trouver un équilibre. C'est au travers de la recherche qu'il apparaît que les différentes peurs constituent un frein lié aux phases de déclenchement et d'engagement et empêchent d'accéder à la troisième phase, celle du développement.

La bonne nouvelle est qu'il existe des solutions pour chacune de ces craintes. Le résultat positif étant qu'il est possible pour un potentiel primo-entrepreneur de se lancer dans son projet en faisant face à ses peurs s'il a conscience que ses peurs peuvent être solutionnées<sup>1</sup>.

En conclusion, les peurs sont bien souvent rationnelles mais découlent bien souvent manque d'expérience dans l'entrepreneuriat qui est une caractéristique toute particulière du primo-entrepreneur de la question de recherche. Il s'agit d'un frein mais ces peurs laissent néanmoins la possibilité d'être résolues si l'individu se donne la peine de s'y confronter et d'engranger l'expérience nécessaire afin dans un premier temps, de les atténuer et de les éliminer dans un second moment.

### **1-1-2-Le manque de temps et de liquidité**

Un wallon sur deux âgé de moins de trente ans envisage de créer sa propre entreprise et ainsi de se plonger dans le processus entrepreneurial. Ce chiffre apporté est important mais quel pourcentage de ceux-ci finissent réellement par surmonter les freins et créer leur entreprise ? Face à cette volonté, la question a été d'établir quelles sont les barrières empêchant le projet entrepreneurial selon cette tranche d'âge (18 à 29 ans) et trois réponses redondantes sont apparues : le manque de temps, de liquidité et d'information. Les deux premiers sont directement explorés ci-dessus alors que le troisième qui est le manque d'information est expliqué et développé au point concernant les freins externes de la phase de déclenchement puisqu'il n'est pas un frein interne<sup>2</sup>.

Tout d'abord, le manque de temps reflète un problème de mauvaise gestion et d'un manque de motivation. En effet, passer les deux premières phases du processus entrepreneurial de Bruyat requiert du temps et de l'énergie. Cependant, il semblerait que ce challenge ne soit pas insurmontable puisque des solutions existent. En effet, faire le choix de travailler en temps partiel, de prendre congé ou de s'associer avec quelqu'un d'autre afin de répartir les tâches sont des solutions réalisables lorsqu'un primo-entrepreneur se lance dans le processus entrepreneurial.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Opcit p 110.

<sup>2</sup> Ibid,p114

---

Ensuite, la difficulté de trouver des liquidités de manière adaptée représente la seconde difficulté. Dans la partie financement des leviers, les possibilités de financement adaptées au service ou au bien ont été développées et c'est en fait au niveau de la phase de déclenchement que le problème intervient. En effet, le premier financement s'établit en interne via ses propres finances et auprès de ses proches. Si celui-ci ne parvient pas, alors il n'est pas possible de constituer la première base financière en vue de créer l'entreprise. C'est à la seconde phase, lors de la phase d'engagement, que des apports externes sont disponibles notamment via le crowdfunding, les business angels et les aides gouvernementales. De ce fait, si l'aide financière n'est pas disponible via son propre apport ou auprès de ses proches en phase 1, le primo-entrepreneur se doit de retarder son projet entrepreneurial pour ainsi travailler et constituer son premier financement avec ses propres fonds. Il ne s'agit donc pas d'un frein définitif au processus entrepreneurial du primo-entrepreneur. Il est cependant important de préciser qu'au niveau des liquidités, le manque d'investissement dès la première phase peut avoir un impact négatif dans le reste du processus entrepreneurial puisqu'il sera soit stoppé soit incomplet ce qui entraîne une augmentation des risques d'échec du projet<sup>1</sup>.

Également, l'investissement de départ permet au primo-entrepreneur de se prémunir face au manque de rentrées financière malgré la présence de charges et impositions.

En conclusion, les deux premiers des trois principaux freins cités par des potentiels primo-entrepreneurs n'ayant pas enclenché la phase d'engagement de leur processus entrepreneurial<sup>2</sup> font office de première sélection ne laissant que les plus déterminés la possibilité d'une création d'entreprise à la fin de cette première phase. Il ne s'agit donc pas de freins insurmontables puisque des solutions existent comme la motivation, le travail, la gestion et la recherche. Cependant, il s'agit de freins réellement effectifs faisant stopper le projet entrepreneurial au stade de la phase 1.

### **1-1-3-L'éducation**

L'éducation est un moyen d'encourager l'entrepreneuriat mais aussi de ne pas favoriser ce moyen de développement professionnel dans le cas où les projets entrepreneuriaux ne sont pas suffisamment mis en avant. Selon elle, l'éducation est donc un moyen d'influencer positivement ou négativement la problématique de ce mémoire.

---

<sup>1</sup> Bruyat, OP cit p 120.

<sup>2</sup> Ibid, p 121.

De ce fait, il paraît utile d'explorer les parties prenantes qui influencent cette éducation puisqu'elles ont une incidence sur le lancement du processus entrepreneurial relié à la phase de déclenchement<sup>1</sup>.

Tout d'abord, l'éducation exercée par la famille est primordiale puisqu'elle encourage la réussite ou bien l'échec scolaire de l'enfant. Son affirmation dans son raisonnement en identifiant l'environnement familial comme déterminant majeur du destin de chacun. Ainsi, l'être humain est conditionné par sa famille à devenir quelqu'un en particulier, ce qui signifie qu'une personne éduquée par sa famille de manière à réussir ses études aura davantage tendance à les réussir. En suivant ce raisonnement, une famille ayant insufflé un esprit d'entreprendre à son enfant, le verra plus probablement lancer un processus entrepreneurial puisqu'elle constitue une influence majeure sur l'éducation du sujet. A l'inverse, l'absence d'une éducation axée sur l'entrepreneuriat, ce qui semble être le cas en Wallonie bien qu'elle soit valorisée, aura une incidence sur l'avenir professionnel du sujet et les chances de le voir démarrer un processus entrepreneurial se verront réduites<sup>2</sup>.

Enfin, si l'éducation familiale exerce un rôle prépondérant quant développement possible du sujet dans l'entrepreneuriat, l'éducation scolaire joue également un rôle. En effet, l'influence de l'environnement scolaire et de l'éducation y étant inclus est importante sur le potentiel de lancement de processus entrepreneuriaux.

En conclusion, la famille du sujet est corrélée à la réussite scolaire mais cette éducation scolaire n'utilise pas de son influence afin d'encourager positivement le sujet à développer un projet entrepreneurial. Il est cependant nécessaire de souligner le fait que ces différentes éducations représentent une base servant de réservoir à compétences. De cette source, le sujet peut puiser ces aptitudes pouvant lui servir dans le cadre d'un projet entrepreneurial notamment via les cours et activités optionnels proposés comme la mineure en entrepreneuriat ou encore la possibilité de créer une mini-entreprise. L'étudiant dispose malgré tout de certains leviers que sont les orientations qu'il peut choisir lors de son cursus et pouvant lui apporter davantage de compétences pouvant s'avérer utiles.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Opcit, p 125.

<sup>2</sup> P. Durning, Evaluation des maltraitances, édition Fleur psychopédagogie, Paris, 2012, p 108.

---

En effet, les compétences représentent un levier important en phase d'engagement du processus (voir levier qualités et compétences)<sup>1</sup>.

### **1-2-Les freins externes**

#### **1-2-1-Le manque d'information**

Comme évoqué lors des freins internes en phases d'engagement, le manque de temps et de liquidité constituent les deux premiers freins sur les trois qui composent les principaux freins en phase de déclenchement. Ce qui permet de les qualifier de « principaux freins » étant leur importante redondance durant la phase d'exploration littéraire. Le troisième frein principal est un frein externe, c'est pour cela qu'il est séparé des deux premiers.

Il s'agit du manque d'information, il est un frein essentiel empêchant notamment les potentiels primo- entrepreneurs de finaliser la phase de déclenchement et donc d'atteindre la création d'entreprise. En fait ce manque d'information semble être un manque de disponibilité rapide et facile, non pas un réel manque en tant que tel. En effet, au court des recherches en vue de trouver les freins et leviers sur la phase de déclenchement et d'engagement du processus entrepreneurial<sup>2</sup>, le manque d'information ne semble pas flagrant. Effectivement, certains sites regroupent à la fois les informations utiles et vitales selon les situations et statuts mais également, les dernières actualités législatives rédigées par le gouvernement fédéral ainsi que les gouvernements régionaux pouvant servir aux primo-entrepreneurs en Belgique. Le principal souci semble donc être la complexité liée à la recherche de ces informations. Après avoir mené par nous-même l'expérience visant à trouver les informations pertinentes liées à la création, beaucoup d'informations sont disponibles afin de devenir indépendant mais celles-ci restent difficiles à trouver.

Le manque d'information n'est pas un frein en tant que tel mais son manque d'accessibilité en est un puisqu'il empêche de nombreux potentiels primo-entrepreneurs de finaliser la phase de déclenchement avec pour dernière étape la création en tant telle.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> P. Durning, Opcit, p 110.

<sup>2</sup> Ibid, p113.

<sup>3</sup> P.Durning,Opcit p 129.

### 1-2-2-Procédures administratives de création d'entreprise

Afin de créer sa propre entreprise, l'individu fait face aux démarches administratives durant les phases de déclenchement et d'engagement de son processus entrepreneurial. Ces démarches sont coûteuses et chronophages pour le primo-entrepreneur qui doit faire face à la découverte d'une nouvelle réalité et de la première concrétisation de son projet entrepreneurial. L'UCM a ainsi dressé les étapes obligatoires à franchir administrativement en vue de créer son entreprise <sup>1</sup>:

- L'ouverture d'un compte bancaire auprès d'une institution reconnue dans le but d'y relier le compte de l'entreprise qui va devoir payer ses charges via celui-ci.

- L'inscription à la banque-carrefour des entreprises où toutes les données des entreprises sont enregistrées. Cela concerne toutes celles qui sont établies en Belgique ou viennent y prester, qu'elles soient belges ou étrangères. C'est à ce moment que certaines autorisations préalables sont vérifiées notamment l'accès à la profession au sujet des capacités entrepreneuriales en connaissance de gestion qui sont régionalisées ; ainsi que la carte professionnelle pour les étrangers et dans certains cas ; l'autorisation ou la licence d'activité basée sur les compétences professionnelles de certains métiers.

- L'identification à la TVA qui concerne tous les indépendants et entrepreneurs à titre principale ou complémentaire avec ou sans but de profit.

- L'inscription à la caisse d'assurance sociale de l'UCM pour contribuer à la sécurité sociale via les cotisations sociales afin de bénéficier de droits sociaux et donc d'une sécurité en cas d'imprévu. Les mandataires ainsi que les potentiels associés doivent également être affiliés à cette caisse d'assurance sociale.

- Pour la création d'une société, il faut également faire la publication au moniteur belge au sujet de cet événement. Le choix d'un statut social entre démarrer en tant que personne physique ou bien démarrer en tant que société.

Bien consciente de la lourdeur administrative et de la complexité de celle-ci envers les primo-entrepreneurs, l'UCM fournit une aide via son guichet de conseillers afin d'accompagner le futur entrepreneur à travers les démarches.

---

<sup>1</sup> P.Durning, Op.cit p 132.

La région Wallonne en a également bien conscience, c'est pour cela qu'elle vise à fournir un maximum d'informations et de conseils dans l'espoir que les démarches ne découragent pas les entrepreneurs wallons dans leur projet.

Cependant, il s'agit tout de même d'un frein important pour ce primo créateur faisant face à cette première expérience d'indépendance. Entre les démarches et les choix stratégiques à faire qui peuvent être déterminants au sujet de la pérennité de l'entreprise, notamment concernant le choix du statut social et juridique qui en découle, le futur entrepreneur de moins de 30 ans se voit freiné dans sa phase de déclenchement et d'engagement alors même que son activité n'a pas démarré.

### **1-2-3-Le Covid-19**

La banque nationale belge, au travers de son rapport publié en 2016, estime que l'état du marché dans lequel souhaitent évoluer de potentiels entrepreneurs est l'un des 5 grands facteurs influençant sa décision (BNB, 2016). Selon le Syndicat Neutre pour les Indépendants<sup>1</sup>, 90% des indépendants ont été impactés par une baisse du chiffre d'affaire durant la période de confinement liée au coronavirus et 52% des PME font faces à des problèmes de liquidités en vue de payer les charges court terme. Durant la crise sanitaire, les entrepreneurs ont donc été impactés de manière indéniable et seule une reprise de l'activité était selon eux la réponse adéquate afin de contrecarrer cette mauvaise période.

A défaut de relancer le marché rapidement, le gouvernement Wallon a mis en place des aides disponibles pour soutenir ces indépendants et petites entreprises mis en danger, celles-ci ont été listés par le site 1890.be et consistent en la création de prêts avec garanties d'État, de fonds d'aide, d'étalement de factures et de services d'expertises. Le gouvernement fédéral a également mis en place certaines mesures pour les PME, indépendants et consommateurs. A nouveaux listées par 1890.be, elles concernent l'investissement, le chômage partiel, la TVA dans l'HORECA et le renforcement du pouvoir d'achat. Ces actions reflètent donc l'état du marché qui est en récession et donne de mauvaises indications aux primo-entrepreneurs désireux de lancer leur projet puisqu'une potentielle crise économique risque d'éclater et cela freine le potentiel lancement de processus entrepreneuriaux.

---

<sup>1</sup> <https://be.linkedin.com> , consulté le 27/05/2021 à 14:08.

**2-La phase d'engagement:**

Dans cette phase l'individu consacre l'essentiel de son temps, de son énergie, de ses moyens financiers, intellectuels, relationnels et affectifs à son projet ou à son entreprise.

**2-1-Les freins internes:****2-1-1-Qualités et compétences**

Actuellement, beaucoup sont ceux qui aimeraient sauter le pas afin de développer son propre projet entrepreneurial afin d'être indépendant et maître de ses décisions. Cependant, il n'est pas possible pour tout le monde de lancer son propre projet entrepreneurial puisque certaines qualités s'avèrent nécessaires afin de pérenniser l'entreprise. Voici une liste non-exhaustive des qualités évoquées de manière redondante au fil des lectures qui s'avère être nécessaires à la réussite<sup>1</sup>

La motivation semble être un facteur clé du succès d'un projet puisqu'elle procure l'énergie suffisante au primo-entrepreneur afin de ne pas se décourager face aux défis, de persévérer face aux difficultés et d'apprendre efficacement pour gagner en expérience.

- L'organisation est également un élément important, être capable à la fois de créer et de respecter un emploi du temps afin de gérer les délais et un budget. Le but est avant tout d'être efficace et réaliste sur ce qu'il est possible d'atteindre afin de compenser le manque d'expérience.

- L'attitude est une clé de voûte, il faut être positif, avoir confiance en son projet, être concentré et ne pas procrastiner. Le but étant de maintenir une certaine assurance qui se reflète extérieurement et attire naturellement les clients potentiels .

- La polyvalence est primordiale car contrairement à un travail bien défini, devenir entrepreneur entraîne un nombre important de tâches variées : l'administration, la comptabilité, l'amélioration de processus, la relation client, etc. Il faut être capable de revêtir toutes les casquettes de manière consciencieuse et suffisamment efficace, d'autant plus lorsque le budget est limité et qu'il n'est pas possible d'engager de l'aide .

- L'auto-confrontation est également importante puisqu'il est facile de reconnaître ses qualités mais difficile de reconnaître ses lacunes et ses défauts. Le primo-entrepreneur doit être ouvert aussi bien à la critique qu'aux avis divergents afin d'améliorer ses compétences sur le long- terme.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Opcit, p 122.

Finalement, les qualités se doivent d'être encadrer par des compétences afin de les développer mais aussi de les utiliser au mieux et comme expliqué, les compétences font parties des 5 grands facteurs influençant le déroulement d'un processus entrepreneurial. En effet, par exemple, la polyvalence fait apparaître la nécessité de disposer de certaines aptitudes essentielles afin d'être cohérent et de réussir son projet entrepreneurial. De ce fait, dans l'objectif de pérenniser son projet sur le long-terme, 3 compétences sont essentielles viennent compléter ces qualités <sup>1</sup>:

- La compétence administrative, c'est cette aptitude qui est imposée par l'Etat. Elle requiert un diplôme de bachelier ou bien un examen pour prouver ses compétences dans le domaine comptabilité et gestion afin de créer un projet entrepreneurial.

- La compétence commerciale, il est judicieux d'avoir certaines bases marketing mais également de disposer d'un bon relationnel pour identifier les besoins, les tendances et les attentes de ses clients dans le but de les séduire mais également d'agrandir et de gérer au mieux son réseau professionnel.

- La compétence technique, il s'agit de ce pourquoi les clients vont vers l'entrepreneur et non vers un autre, ce qui crée un avantage comparatif. Le créateur se doit de maîtriser parfaitement l'aptitude qui génère son argent afin de pouvoir faire face à la concurrence et de rester attractif pour sa clientèle.

En conclusion, si toutes ces qualités et aptitudes ne sont pas requises (mise à part l'aptitude administrative) pour pouvoir créer son projet entrepreneurial, ne pas disposer de celles-ci s'avère être un frein important pour tous les primo-créateurs qui augmenteront davantage le risque d'échec prématuré de leur projet entrepreneurial. A noter qu'il est également possible d'enranger ces compétences spécifiques et utiles via l'éducation.

### **2-2-Les freins externes**

#### **2-2-1-La démographie:**

Les entreprises et start ups n'ont pas accès à une population nationale suffisamment importante que pour créer une offre B2C basée sur la quantité puisqu'elle serait limitée sans s'étendre à d'autres pays.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Opcit p132.

---

En effet, ces offres basées sur des volumes de ventes importants permettent de réaliser des bénéfices à condition de disposer d'un nombre conséquent de clients potentiels. Comme expliqué par Monsieur Gosse en 2016, le marché destiné aux consommateurs du grand public est basé sur des chiffres de ventes importants en termes de quantité. Il est recommandé, dans le cas d'un service ou produit B2C, de tabler sur un profit basé sur le prix et non sur la quantité qui ne produit pas de revenu sur la base de la population belge qui est trop restreinte<sup>1</sup>. Il est donc bien souvent essentiel pour ces entreprises d'offrir leur(s) produit(s) et/ou service(s) à des consommateurs basés dans différents pays pour accroître leur volume de vente. Malgré tout, cette possibilité de s'exporter est une difficulté puisqu'il faut porter une attention particulière aux différences culturelles, respecter les termes administratifs et faire preuve de patience, ces éléments rajoutent une part de stress et de coûts à une entreprise. En effet, cette base vendue à travers le royaume ne permet pour se déployer par la suite à travers d'autres pays et requiert un lancement international direct ou du moins sur le court terme afin de survivre<sup>2</sup>.

En conclusion, il s'agit là d'un frein réel au lancement de certains starters ayant la capacité de créer un produit et/ou un service à la fois différenciable et précieux en B2C mais d'une clientèle nationale ne permet pas de créer une activité professionnelle principale qui serait bénéficiaire sans s'exporter rapidement.

### **2-2-2-Appréhender les notions juridiques à la création d'entreprise**

La création d'une entreprise implique nécessairement la création d'une entité juridique et donc par conséquent une utilisation du droit. Ce cadre législatif fait partie des 5 grands facteurs influençant la décision de débiter un processus entrepreneurial.

En matière de création d'entreprise, le droit peut être perçu de façon contradictoire, soit comme un élément contraignant qui entrave la liberté d'action de l'entrepreneur, soit comme un support à la création dont l'activation est utile<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> M.Schockcart, Scalable uncertainly management, traduit par P.senellart, édition spring,Newyork, 2016, p 61.

<sup>2</sup> Ibid, 72.

<sup>3</sup> P.Philippart, Ecosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnent, édition EMS, 2016,p 23.

Cela signifie qu'il peut soit être considéré comme un frein, soit comme un levier et que par conséquent, la capacité à manipuler les notions juridiques est un enjeu non négligeable pour le primo- créateur. Percer ou dit à ce sujet « De façon générale, le droit est un outil de la performance de l'entreprise »<sup>1</sup>.

En réalité, le droit possède trois caractéristiques qui lui est propre, il est incontournable (on ne peut pas l'ignorer ou faire sans), il est vivant (il évolue au fil du temps) et plus paradoxalement, il est approximatif. Cela veut dire qu'il est sujet à interprétation et qu'il n'est donc pas toujours aisé de pouvoir l'utiliser adéquatement.

C'est justement pour ces trois raisons que nous venons de citer que l'entrepreneur, au moment de sa phase d'engagement, est dans l'obligation de maîtriser les notions de droit nécessaires à la préparation de la création de son entreprise.

Pour se faire, son enseignement est une notion clé. Cependant, dans un rapport publié par la Cour des comptes en 2012, il est stipulé que « Son enseignement (enseignement du droit en matière de création d'entreprise) en l'espèce peut laisser perplexe dans la mesure où son intelligibilité n'est pas aisée.

La question d'un accompagnement vient alors en premier plan afin de soutenir l'individu dans la mise en place juridique de son entreprise. Cette notion d'accompagnement est une question centrale en entrepreneuriat et fera l'objet d'une attention plus particulière plus tard dans ce mémoire lors du chapitre consacré aux recommandations.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> P.Percerou, Droit et gestion de l'entreprise, édition LEA, 1990, p 35.

<sup>2</sup>Ibid, p52.

---

### Section 3: Les leviers et les perspectives de développement

#### 1-Les leviers à la concrétisation du projet entrepreneurial

Comme on a classé les freins dans deux phases aussi les leviers on les classe selon deux leviers: internes et externes

##### 1-1-Les leviers internes:

##### 1-1-1-Le Financement:

Comme expliqué par la Banque Nationale Belge via son rapport publié en 2016, le financement, interne dans ce cas, fait partie des 5 grands facteurs influençant la décision de débiter un processus entrepreneurial. Le financement concernant la phase 1 du processus entrepreneurial<sup>1</sup> correspond à la première exploration d'investissement possible pour l'entrepreneur. Ce financement est donc important pour l'entrepreneur et il se peut qu'il soit décisif en vue d'enclencher la seconde étape et de pérenniser le projet par la suite. Lors de la phase de déclenchement, cet apport financier sera principalement interne donc l'entrepreneur va tout d'abord rechercher au sein de ses propres ressources afin de trouver ce moyen de financement interne via les 3F<sup>2</sup> traduisant la famille, les amis ou la foule. Cette possibilité d'autofinancement offre une certaine liberté financière tout en laissant le contrôle pour bâtir les premières bases du projet et de créer l'entreprise.

Ces 3F concernent premièrement l'entourage donc la famille et les amis qui représentent le « Love Money ». Secondement, la foule qui peut participer financièrement notamment via le crowdfunding mais cette option est davantage présente lors de l'étape d'engagement (voir financement phase 2). Cet apport financier peut revêtir différents types, il peut s'agir d'un don, d'un prêt ou bien d'une part dans le projet. Ce premier financement procure un avantage fiscal (voir Avantage fiscal – Tax Shelter) mais il s'agit d'une source potentielle de conflits en cas de non-remboursement dans le cadre d'un prêt ou en cas de désaccord sur les choix à adopter dans le cadre d'une part. Les principales dépenses pour le primo-créateur lors de cette étape seront la première étude de marché, le premier business plan et le coût administratif de création de l'entreprise.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Opcit, p 82.

<sup>2</sup> I. Dignocant, L'éducation nationale une machine à broyer, édition Rocher, 2017, p 18.

---

Finalement, dans la phase 1 du processus entrepreneurial <sup>1</sup>, il sera davantage compliqué pour l'entrepreneur de se tourner vers un établissement bancaire ou vers la foule afin d'obtenir un emprunt ou un investissement puisqu'aucune base n'est suffisamment solide et que le risque reste trop élevé pour obtenir l'investissement externe.

En conclusion, il s'agit ici d'un véritable levier pour le primo-entrepreneur que de pouvoir compter sur sa famille et ses amis afin qu'ils soutiennent financièrement la phase de déclenchement du processus entrepreneurial. En effet, bien qu'elle n'implique pas de dépenses importantes en comparaison avec les autres phases, il est impossible d'éviter certaines dépenses et y faire face seule financièrement est parfois périlleux, surtout dans l'objectif d'atteindre l'étape de développement.

### **1-1-2-L'autodétermination**

La motivation est un facteur clé de la réussite pour les entreprises. En effet, il est de plus en plus réducteur d'associer le succès d'une entreprise au niveau de salaire qu'elle offre à ses employés<sup>2</sup>. L'être humain a besoin d'une motivation autre que pécuniaire et il en va de même pour les travailleurs désireux de se lancer dans un projet-entrepreneurial. La motivation requiert bien souvent autre chose que de l'argent et de plus en plus de salariés sautent le pas afin de devenir entrepreneur (UCM, 2019) dans le but de créer leurs propres motivations qu'ils ne parviennent à trouver à travers leur emploi. Les motivations aux travaux sont devenues primordiales puisqu'il s'agit d'une part importante dans la vie d'une personne. Travailler en tant qu'indépendant et entrepreneur permet de rechercher, de construire et de trouver par soi-même cette motivation quotidienne. Voici une liste non-exhaustive des motivations intrinsèques permises par l'autodétermination et poussant ainsi un travailleur à se lancer dans le projet- entrepreneurial <sup>3</sup>:

- Bénéficier de liberté, l'objectif est de laisser l'entrepreneur le choix d'équilibrer sa vie professionnelle et privée comme il l'entend. Il lui est ainsi permis d'adapter ses horaires selon les situations et de réduire le stress d'un environnement inflexible.

---

<sup>1</sup> Bruyat, OP cit, p 84.

<sup>2</sup> M.Studyana, Focus RH, édition STUD, Paris, 2016, p 153.

<sup>3</sup> Ibid,p160.

- Choisir son emplacement professionnel, cela lui permet de réduire les trajets et de travailler dans un environnement personnalisé et adapté à son épanouissement. Si celui-ci veut travailler de chez lui dans le silence ou bien dans un espace coworking afin d'être entouré, cela ne dépend que de lui.

- Déterminer son organisation, sa méthode, sa stratégie et sa vision. L'entrepreneur s'autodétermine et peut ainsi s'épanouir pleinement au travers de ses propres choix et ne pas se faire dicter ses choix.

- Trouver du sens à son travail en découvrant la totalité des facettes de son projet et non plus uniquement une partie de celui-ci sans jamais en apercevoir la finalité. Le projet entrepreneurial nécessite une implication sur l'ensemble du processus, en particulier avec des budgets restreints.

- Varier son quotidien via d'autres clients, missions, produits et diverses tâches à accomplir au travers du projet dans le but de casser la routine. En effet, l'univers entrepreneurial requiert une importante polyvalence.

- Challenger les défis du quotidien, ceci permet à l'entrepreneur de bénéficier directement des fruits de ses efforts et d'en voir clairement le résultat pour lui rendre la fierté du travail accompli.

- S'auto-rémunérer en fonction de ses besoins et de ses envies via la charge de travail infligée. L'autoentrepreneur est directement valorisé à sa juste valeur grâce au boulot qu'il réalise.

L'avantage de développer son projet-entrepreneurial est de devenir indépendant afin d'établir ses propres motivations et priorités internes liées à son travail. On peut découvrir que cette autodétermination est ici permise à travers l'indépendance. Le résultat est le passage d'une motivation extrinsèque comme le salaire voire d'une absence de motivation à une motivation intrinsèque propre à l'entrepreneur comme l'accomplissement, l'épanouissement et d'autres intérêts personnels.

En conclusion, il s'agit d'un véritable levier dans le processus entrepreneurial lors de la phase de déclenchement que de pouvoir s'autodéterminer et d'établir des motivations internes grâce à la possibilité de développer son propre projet-entrepreneurial. Les motivations créées au travers de l'univers entrepreneurial sont sources de réussite pour ces primo-créeurs en vue de compenser leur manque d'expérience lors de la phase 1. <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Bruyat, Op cit, p 90.

**1-2-Les leviers externes:****1-2-1-La culture entrepreneuriale**

Comme expliqué au point 2 concernant la culture entrepreneuriale en Belgique, la culture entrepreneuriale n'est pas suffisamment importante en Wallonie et moins d'efforts sont consentis de la part du gouvernement wallon afin de la développer.

En effet, prenons l'exemple, le contenu y est très riche, suffisamment détaillé, une partie dédiée aux entreprises belges, une autre pour les étrangères et des liens directs vers des personnes physiques chargées de fournir un service d'aide sont présents. Du côté wallon, visant également à inciter les entrepreneurs internes et externes à créer et s'établir dans la région. La plateforme est créée mais les informations n'y sont pas, des pages du site n'existent pas, peu d'informations concrètes sont disponibles et seules quelques statistiques visant à attirer l'attention sont affichées. De plus, le but semble être davantage d'attirer les grosses entreprises internationales et de développer également les start-ups innovantes dans la technologie digitale principalement. Mais le résultat final est qu'il existe peu d'informations pertinentes afin d'aider et d'encourager la majorité des potentiels entrepreneurs qui ne sont pas dans les secteurs mis en avant par ce site<sup>1</sup>.

Finalement, si ces sites internet sont le reflet de la culture entrepreneuriale de chaque région, pourquoi s'agit-il d'un frein réel au primo-entrepreneur ? En fait, l'entrepreneuriat qui n'est pas suffisamment valorisé est un problème culturel, les avis préconçus sont particulièrement présents en Wallonie après que le siècle dernier, de nombreux travailleurs étaient au solde d'employeurs riches et peu scrupuleux sur les conditions. En effet, l'entrepreneur est souvent vu comme quelqu'un de cupide, bataillant face au désir d'un environnement social de ses employés. La finalité réelle d'un épanouissement professionnel au travers de la liberté d'entreprendre n'est pas suffisamment mise en valeur et la présence importante de la stigmatisation de l'échec puisqu'il est perçu négativement et non pas comme un possible gain d'expérience, cette expérience même qui est corrélée au succès des entrepreneurs plus âgés<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup><https://businessdictionary.com/définition/management>. consulté le 01/06/2021 à 23:52.

<sup>2</sup> C.Theobald. Le courage de penser l'avenir, édition cerf, 2016, p.45.

La culture entrepreneuriale serait basée sur des valeurs telles que la créativité et l'innovation à travers la conception et la réalisation d'un projet. Idéalement, ce processus entrepreneurial est entrepris non pas à cause de l'absence de choix mais bien en l'ayant choisi grâce à cette culture entrepreneuriale qui doit être entretenue, éduquée, promue et adaptée car elle n'est pas innée. En vue de comprendre l'importance de la culture entrepreneuriale chez les jeunes et comment la développer, il est nécessaire de changer la méthode pédagogique afin de créer cette culture en chaque étudiant puisqu'elle a des effets positifs comme la confiance en soi et la résolution de problèmes bénéfiques sur le long terme. <sup>1</sup>

En conclusion, le manque de culture entrepreneuriale très présent, bien qu'il ne soit pas propre, est un frein au développement de potentiels primo-entrepreneurs. En effet, ceux-ci pourraient voir leurs peurs accentuées (voir frein sur les peurs) ainsi qu'une baisse de motivation (voir levier autodétermination) tout en ajoutant le non-développement de certaines qualités adéquates (voir levier sur les qualités et attitudes).

### **1-2-2-L'accompagnement et les structures d'accompagnement**

L'accompagnement est un facteur clé de succès, appelé parfois même « clé de voûte ». D'ailleurs, une corrélation positive entre accompagnement et réussite a été remarquée dans une étude menée par ces mêmes auteurs.

L'accompagnement doit permettre aux créateurs de faire mûrir leur projet en leur offrant un guide de réflexion pour l'action, il facilite l'accès à l'information et à la connaissance.

Pour que cet accompagnement soit efficace, une parfaite adéquation entre d'un côté les « besoins d'assistance » du créateur et de l'autre les prestations proposées « au sein d'un dispositif d'accompagnement » doit s'effectuer, disent à ce sujet qu'il apparaît nécessaire d'adapter la démarche d'accompagnement au profil de l'entrepreneur et au type de projet qu'il porte.

On comprend assez rapidement que l'accompagnement des créateurs dans leur phase de lancement, déclenchement mais aussi et surtout durant leur phase d'engagement de leur processus entrepreneurial est un réel levier. <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> C.jounio, La création d'entreprise, édition DUNOD, Paris, 2021, p.29.

<sup>2</sup> A.Nakara, A.Fayolle, «Le Bad pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise» Dans Revue Française de gestion, N°228, Octobre 2021, pp231- 251.

Afin de pouvoir bénéficier de cet accompagnement qui semble si déterminant pour la réussite du processus entrepreneurial de l'individu, des structures ont vu le jour au niveau wallon.

La structure ANADE par exemple, comme structure d'accompagnement à l'autocréation d'emploi, est une structure permettant aux personnes en recherche d'emploi de bénéficier d'aides pour le lancement de leur propre activité.

Si on s'intéresse maintenant aux informations disponibles à propos de l'accompagnement on retrouve toute une série d'opérateurs agréés chez qui l'individu peut solliciter du soutien.

Dans une rubrique spécialement dédiée à l'accompagnement détaillant le « Dispositif ANADE », on retrouve les différents rôles et fonctions que peuvent jouer les structures d'accompagnement :

- Recherche de financement;

Vous recevez une aide pour préparer votre demande de financement et pour compléter votre businessplan.

A l'issue de cette première étape, vous devez obtenir un financement ou avoir réussi avec succès un test en couveuse d'entreprise pour pouvoir accéder à la suite de l'accompagnement.

- Jusqu'au démarrage de votre activité;

Vous êtes aidé dans toutes vos démarches administratives, jusqu'à la mise en route de votre activité. Bienvenue dans le monde des indépendants ! Après votre démarrage.

Pendant un an, un expert continue de vous suivre, de vous conseiller et de vous donner les bons réflexes. Les rendez-vous ont lieu au moins une fois par mois.

Au-delà de ces opérateurs agréés par la région, il existe un nombre conséquent de structures d'accompagnement totalement ou partiellement indépendantes qui peuvent répondre aux besoins de l'entrepreneur. Ces différentes structures, nommés incubateurs pour les phases de déclenchement et d'engagement donc du projet entrepreneurial et d'accélérateurs pour les structures visant à développer l'entreprise nouvellement créée.

---

Ces incubateurs et accélérateurs offrent tous les services possibles et adaptés au besoin du créateur. Qu'il s'agisse de mentoring, de coaching, de counseling, de cours collectifs, d'aide technique, d'accès à des informations spécifiques, d'aide au financement ou de tout autre type d'aide proposé, tout est mis en place au sein de ces structures pour placer l'entrepreneur et ses besoins au cœur de la stratégie et des débats. <sup>1</sup>

## **2-Les perspectives de développement des capacités entrepreneuriales des femmes :**

- Il faut lancer des stratégies de développement des TPME qui ciblent les entreprises dirigées spécifiquement par des femmes en prenant en considération leurs besoins.

- Sensibiliser les femmes de leurs droits et leurs devoirs en matière de travail.

Sensibiliser les organismes financiers aux obstacles auxquelles font face les femmes entrepreneurs pour l'obtention de crédits bancaires, car ils exigent des garanties réelles pour tout financement.

- Il faut renforcer l'accès à l'information sur les types de services d'appui à l'entrepreneuriat féminin, qu'il soit financiers, non financiers ou juridiques, représente un réel problème pour les femmes entrepreneurs.

- Promouvoir les exportations des entreprises dirigées par les femmes car ils n'existent pas actuellement au Maroc de programmes spécifiques dans ce sens.

- Améliorer l'accès des femmes entrepreneurs aux informations sur les opportunités de marché. Les échanges d'informations critiques se déroulent souvent dans des lieux privés, en dehors des bureaux et des administrations.

---

<sup>1</sup> <https://www.cairn.info.com> , consulté le 03/06/2012 à 10:45.

### **Conclusion :**

Malgré les obstacles qui freinent la femme entrepreneur, elle doit être ambitieuse, avoir une confiance en soi et en ses capacités et compétences ainsi faisant des grands efforts pour traduire l'idée en réalité.

Avoir la motivation à la création d'entreprises ne signifie pas forcément l'acte de créer une entreprise. Pour comprendre la création d'entreprises par le genre féminin, particulièrement les jeunes femmes algérienne, une étude qualitative est désormais obligatoire et cela afin de pouvoir répondre à cette question : **Qu'est-ce qui motive ou démotive la jeune femme algérienne à entreprendre ? Quels sont les freins et les obstacles à la création d'entreprises chez les jeunes femmes algérienne?**

## **CHAPITRE 3**

# **L'ENTREPRENEURIAL DES JEUNES FEMMES BLIDIENNES PROMOTRICES DU DISPOSITIF ANADE**

**Introduction :**

L'entrepreneuriat des jeunes femmes Blidiennes ne réside pas seulement dans l'étude des données statistiques du dispositif ANADE (Organisme permettant la création de Micro - Entreprise). Mais il existe bien d'autres jeunes femmes créatrices de projet d'entreprise. Combien sont-elles ? Dans quel secteur d'activités activent-elles ? Quelles sont leurs difficultés à la création ?

Autant de questions auxquelles nous n'avons pas pu trouver des réponses fiables. Notre seul repère pour l'étude des caractéristiques de l'entrepreneuriat chez les jeunes femmes, a été de nous approcher d'un organisme public qui offre le financement et qui accompagne spécialement les jeunes porteurs (ses) de projets d'entreprises.

Parallèlement, nous nous sommes référés à notre première question théorique qui pose cette même problématique sous le repère suivant : Quelle est la réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ? Aussi de connaître quelles sont les facteurs motivants ou démotivants à la création de projets d'entreprises par le genre féminin en Algérie ? Et Quelles sont les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?

Effectivement pour étudier l'entrepreneuriat féminin chez les jeunes de manière méthodique. On a présenté l'agence nation d'appui et de développement de l'entrepreneuriat une présentation générale et cela l'objet de première section après Il convient d'étudier le phénomène par le biais d'une approche quantitative qui présente ces principales caractéristiques et cela sur la base des données statistiques actuelles. Cette approche fera l'objet de la deuxième section.

Une troisième section sera réalisée par le biais d'une approche qualitative à travers l'exploitation des cas d'entretiens élaborée par moi-même auprès des jeunes femmes promotrices dans le cadre du dispositif ANADE. Cette section décrit les principaux facteurs qui entravent la création de projets de Micro-Entreprise par le genre féminin au niveau de la wilaya de Blida.

## Section 1 : Aperçu générale de L'ANADE

ANADE est la structure la plus active que l'État Algérien à créer pour soutenir les jeunes porteurs de projets et leur fournir le capital et l'accompagnement pour la création de leurs propres entreprises.

### 1- Présentation générale de l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat :

Il s'agit d'un organisme national dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. L'ANADE vise à encourager toutes les formules menant à la reprise de l'emploi des jeunes à travers la création de Micro-Entreprise. Elle a été créée en 1996 et représente à l'échelle régionale à travers des antennes. Elle est sous l'autorité du Ministre délégué auprès du Premier ministre<sup>1</sup> et elle a pour plusieurs missions.

#### 1-1-Définition de l'ANADE :

L'ANADE est un organisme placé sous la tutelle du ministère du travail et de l'emploi, il est doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, il a été créé sous le décret exécutif N°96/296 du 08 Septembre 1996 dans le but de soutenir toute action d'activité et de production par des jeunes promoteurs sous forme de Micro-Entreprise<sup>2</sup>. Le décret en question fixe le même les statuts de l'ANADE et il est complété par le décret exécutif N° 98.231 du 12 Juillet 1998. son siège est localisé à Alger et possède des antennes régionales et locales dans toutes les wilayas, dans on trouve une antenne dans la wilaya de Blida qui a été créée le 21 janvier 1998.<sup>3</sup>

L'ancienne appellation de l'ANADE est ANSEJ ils ont changé leur appellation selon les décrets exécutif N° 20.329 le 22 Novembre 2020.<sup>4</sup>

Le dispositif de soutien à l'emploi de jeune constitue une des solutions au traitement de la question de chômage durant cette phase de transaction vers l'économie de marché.

<sup>1</sup> بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-168 المؤرخ في 28 ذي القعدة عام 1441، الموافق لـ 20 يوليو سنة 2020، المتضمن استناد إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب.

<sup>2</sup> بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-196 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417، الموافق لـ 08 سبتمبر سنة 1996، المتضمن استناد إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي.

<sup>3</sup> Information diffusés par la direction générale de Blida.

<sup>4</sup> بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-319 المؤرخ في 6 ربيع الثاني عام 1442، الموافق لـ 22 نوفمبر سنة 2020، المتضمن تعديل المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى الوصاية في 1996/12/8 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي وتسميتها إلى الوكالة لدعم وتنمية المقاولاتية.

Ce dispositif qui s'inscrit en rupture avec les approches antérieures et qui traite le chômage par l'économique, s'est fixé deux objectifs principaux<sup>1</sup> :

- Favoriser la création d'activité de biens et de service par jeunes promoteurs.
- Encourager toute forme d'action et de mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

L'ANADE est avant tout une banque de données, qui met à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, législative et réglementaires relatives à l'exercice de leurs activités. Au sein de l'agence, les jeunes promoteurs peuvent trouver une assistance dans le processus du montage et de mobilisation de crédit.

L'agence est placée sous la tutelle de ministère de travail, de l'emploi et de la sécurité sociale. Le suivi opérationnel de l'ensemble de l'ANADE des activités est exercé par le ministre chargé de l'emploi.

L'objectif étant la relance de l'investissement productif, seul garant de l'emploi. Pour cela, il est nécessaire de développer les Micro-Entreprise pour prendre en charge les besoins nés des mutations économiques et sociales.

L'ANADE intervient dans le soutien à la création et le financement de la Micro-Entreprise par des jeunes de 19 à 35 ans (il peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère trois emplois permanents), pour des montants d'investissement pouvant atteindre 10 million Da.

### **1-2- Mission de l'ANADE :**

L'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) a pour mission de <sup>2</sup>:

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets.
- Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles au crédit des banques les établissements financiers et les différentes aides du fond national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) et autres avantages.

---

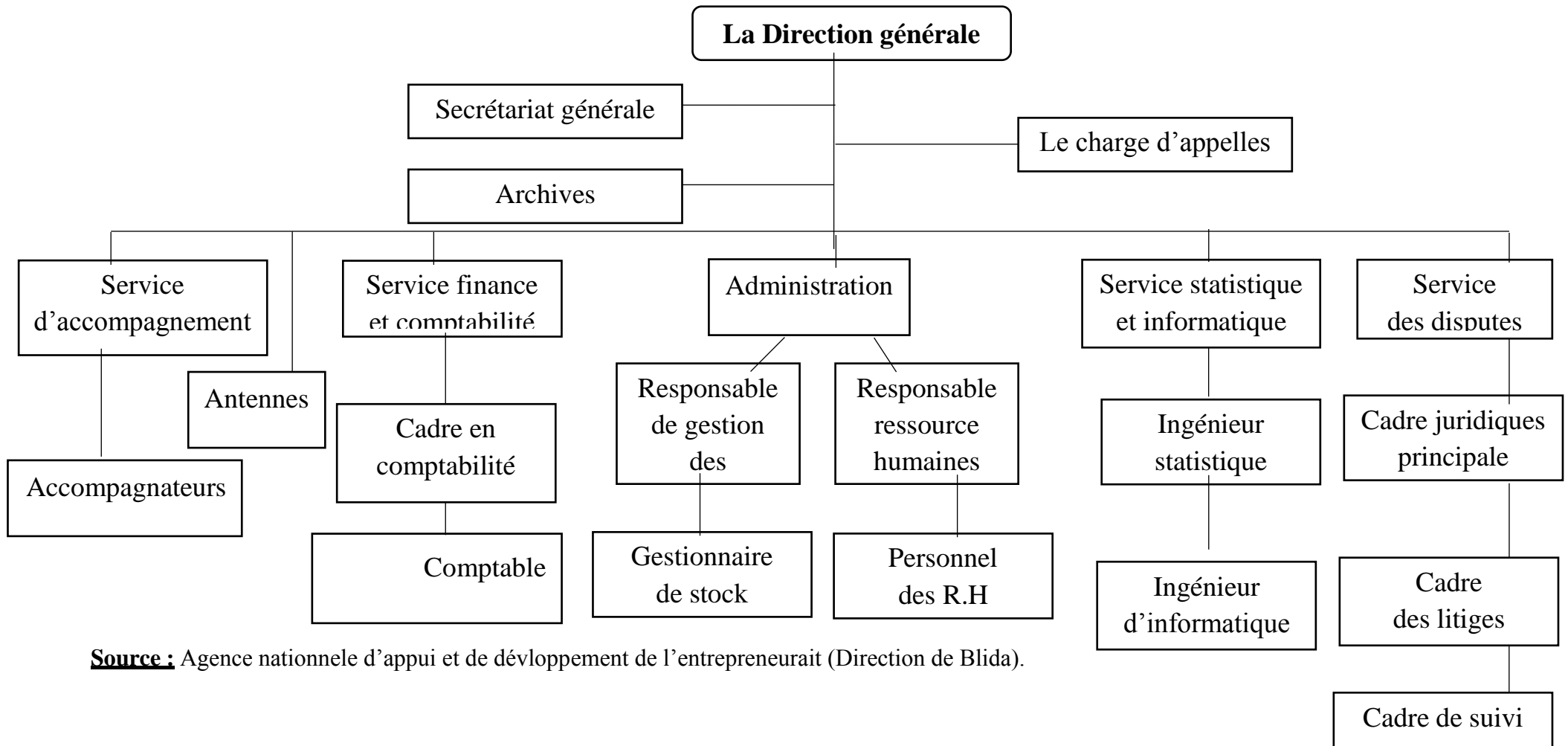
<sup>1</sup> Recueil des textes législatifs et règlement "dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, Novembre 2015, p30.

<sup>2</sup> Recueil des textes législatifs et règlement, Opcit, p32.

- Gérer conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fond national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi.
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en assistant en cas de besoin auprès des institutions et organismes par la réalisation des investissements.
- Passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institution administrative publique ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence des programmes de formation d'emploi et près embouche de jeunes auprès d'employeurs public ou privé.
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédit.
- Encourager toute forme d'action et de mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.
- Pour mener à bien sa mission, l'agence peut :
  - faire réaliser par le biais des bureaux d'études spécialisés et pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements, des études de faisabilité, ainsi organiser sur la base des programmes spécifiques établis avec les structures de l'information, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs.

Aussi l'agence fait appel à des experts chargés de l'étude et de traitement des projets et mettre en œuvre un programme de nature à permettre la mobilisations et l'utilisation dans des délais impartis de ressources externes en faveur des jeunes conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

-L 'organigramme de l'ANADE :



**Source :** Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (Direction de Blida).

**2 Ressources et les dépenses de l'ANADE :**

Dans le cadre de son fonctionnement et de l'exercice de son activité, l'ANADE reçoit des ressources qu'elle affecte à des différentes dépenses<sup>1</sup>.

**2-1-Ressources de l'ANADE :**

Les ressources de l'agence comprennent dans le cadre de l'article 16 de la loi de finance complémentaire pour 1996 :

- Les dotations du fonds national de soutien à l'emploi de jeunes, les dons et les legs.
- Les conditions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités concernées.
- Le produit de placement éventuel des fonds et tous produits divers liés à ces activités.

Quant aux dépenses, elles concernent le financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes ainsi que l'octroi de prêts non rémunérés aux jeunes.

**2-2-Dépenses de l'ANADE**

Quant aux dépenses de ses fonds sont l'octroi des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs, les garanties à délivrer aux banques et établissements financiers ainsi que les frais de gestion. Et qui comprennent les dépenses d'immobilisations, de fonctionnement et de d'entretien et les dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions.

**3 - Organismes financiers de l'agence**

Il existe deux organismes à savoir : Le fonds national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (FNADE) et Le fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit jeunes promoteurs.

**3-1-Fonds national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (FNADE)**

En applications des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996 portant la loi de finance complémentaire pour 1996, stipule ce qui suit :

---

<sup>1</sup> Recueil des textes législatifs et règlement, Opcit, p36.

« ... Il est ouvert dans les écritures du trésor, un compte d'affectation spécial N° 302-087 intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes » qui représente la caisse de l'ANADE, ce compte retrace les recettes et les dépenses<sup>1</sup>.

**3-1-1-En recettes**

Elles comprennent dans le cadre de l'article 16 de la loi de finance complémentaire pour 1996:

- Les dotations du budget de l'État.
- Le produit de taxes spécifiques intitulées par les lois de finance.
- Une partie du soldes du compte d'affectation spécial N° 302-049 intitulé « fonds national pour la promotion de l'emploi » à ça clôture.
- Le produit du remboursement des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs.
- Toutes autres ressources ou contribution.

**3-1-2-En dépense**

Les dépenses de l'agence concernent essentiellement :

- Les rémunérations et charges patronales des jeunes primo-demandeurs d'emploi, placé
- auprès d'employeurs publics ou privés dans le cadre pré-emploi.
- L'octroi du prêt nom rémunéré consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter de
- fonds propres, pour qu'ils soient éligibles aux prêts bancaires.
- Les dépenses de fonctionnement et d'entretien, les dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions, et la bonification des taux d'intérêt des crédit accorder aux jeunes promoteurs et les primes accordées à titre exceptionnel au projet présentant une particularité technologique .
- Des frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes aides et actions susvisés, notamment ceux liés au fonctionnement de l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat(ANADE).
- Les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers.

---

<sup>1</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz) , consulté le 14/06/2021 à 16:30.

### 3-2-Fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit promoteurs

Créé en 1998, ce Fonds de garantie est destiné à couvrir les risques des crédits accordés par les banques aux jeunes promoteurs ayant obtenus l'agrément de l'ANADE. En plus, de la structure centrale du fond de garantie un agent est affecté dans chacune des 53 antennes locales de l'ANADE avec pour mission de suivre avec les cadres de l'ANADE, le remboursement des échéances bancaires non honorées.

Une démarche a été instaurée par le Conseil d'Administration du fonds consistant en la transmission par les agences bancaires des états de non remboursement, dès la première échéance non honorée, afin que les agents du Fonds de garantie accompagnés de agents de l'ANADE au niveau local, se déplacent vers les entreprises pour les inciter à régler leurs échéances ou le cas échéant s'informer sur les difficultés rencontrées par les promoteurs en vue de leur apporter le soutiens nécessaire. Par ailleurs, en plus de garantie offerts par le fonds, d'autres types de garanties sont mises en œuvre dans le cadre des procédures du dispositif à savoir, Le nantissement des équipements au profit de la banque et le gage, lorsqu'il s'agit de matériel roulant ainsi qu'une assurance multirisque subrogée à la banque couvrant ces même matériels<sup>1</sup>.

- **Modalité d'adhésion au fond et cotisation**

L'adhésion au fonds est obligatoire pour l'ensemble des micro- entreprise du dispositif ANADE ayant bénéficiées du crédit bancaire, bien évident celle ayant aptes pour la formule de financement, triangulaire et banques qui participent au financement actuellement, il y a cinq banque qu'adhère : CPA, BNA, BADR, BDL, BEA.

Le montant des cotisations de la Micro-Entreprise est calculé sur la base du montant de crédit bancaire et de sa durée, le montant est de 0,35% du capital qui reste à recouvrir à chaque échéance. Le paiement de la première cotisation de la Micro-Entreprise au fonds se fait après l'obtention de l'accord bancaire et avant la délivrance de l'agrément par l'ANADE, les échéances de paiement des cotisations correspondent aux échéances annuelles du crédit bancaire selon le montant du crédit 4 à 5 ans, le remboursement se fait par trimestre<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz) , consulté le 14/06/2021 à 17:00.

<sup>2</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz) , consulté le 14/06/2021 à 17:45.

**4-Relations de l'ANADE avec les différents partenaires****4-1- ANADE-Trésor**

Les activités d'investissements éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'aide du « ANADE », bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois ans, à compter à partir de la date de mise en exploitation. A noter que la durée de cette exonération est de six années lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dont la liste est fixée par voie réglementaire. Ces exonérations sont les suivantes <sup>1</sup>:

L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), l'impôt sur le revenu global (IRG) et la taxe foncière.

**4-2-ANADE-Douane**

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par les promoteurs à l'aide du fonds sont déterminés avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.

**4-3-ANADE-Banques**

La banque est un organisme financier qui offre des services et réalise plusieurs opérations dont aura besoin le jeune promoteur tout au long de son parcours.

Elle évalue tout projet soumis en vue d'octroi d'un crédit. Les banquiers sont des membres au niveau du CSVF. La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).

L'ANADE a signée des conventions avec cinq banques commerciales dans le cadre du financement des entreprises. Ces banques sont : la BNA (Banque Nationale D'Algérie), la BADR (Banque Algérienne de développement rural), la BDL (Banque de développement local), le CPA (Crédit populaire d'Algérie) et la BEA (Banque Extérieur d'Algérie). <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Recueil des textes législatifs et règlement, OPCIT, pp 12-19.

<sup>2</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz) , consulté le 14/06/2021 à 18:47.

**5-Les étapes de création et de financement des Micro-Entreprise par ANADE**

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que les porteurs de projet doivent franchir avec l'accompagnement de l'ANADE, l'éligibilité du promoteur est vérifiée par les services ANADE, quant à l'éligibilité du projet est du ressort du CSVF, le créateur doit choisir entre deux types de financement.

**5-1-Procédures de la création de la Micro-Entreprise dans le cadre de dispositif ANADE****5-1-1- Caractéristiques de la micro entreprise dans le cadre de l'ANADE**

La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs, dans un environnement économique et social particulière. Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles, les activités commerciales sont exclues. Les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement<sup>1</sup>.

**5-1-2- Procédures de création de la micro entreprise**

Le dispositif de création des micros entreprises ANADE, concerne deux types d'investissement : l'investissement de création et l'investissement d'extension.

**5-1-2-1-Investissement de création**

Il porte sur la création de nouvelle micro entreprise dans toutes les activités, l'exception de l'activité commerciale à par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANADE.

**A-Conditions d'éligibilité**

Le promoteur doit être âgé entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, l'âge peut aller jusqu'à 40 ans avec engagement de créer trois emplois permanents (y compris les associés).

Il doit avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée et mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

**B- Les modes de financement**

Deux formules de financement prévu dans le cadre du dispositif ANADE(Le cout de l'investissement ne peut pas dépasser 10 millions de DA pour les deux formules).

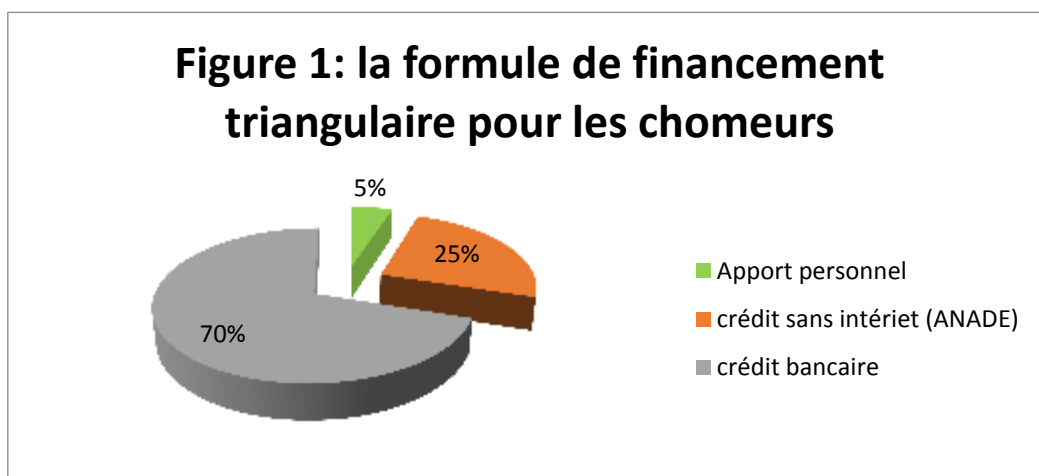
---

<sup>1</sup> Document Anade guide de création de la micro entreprise.

- Le financement triangulaire

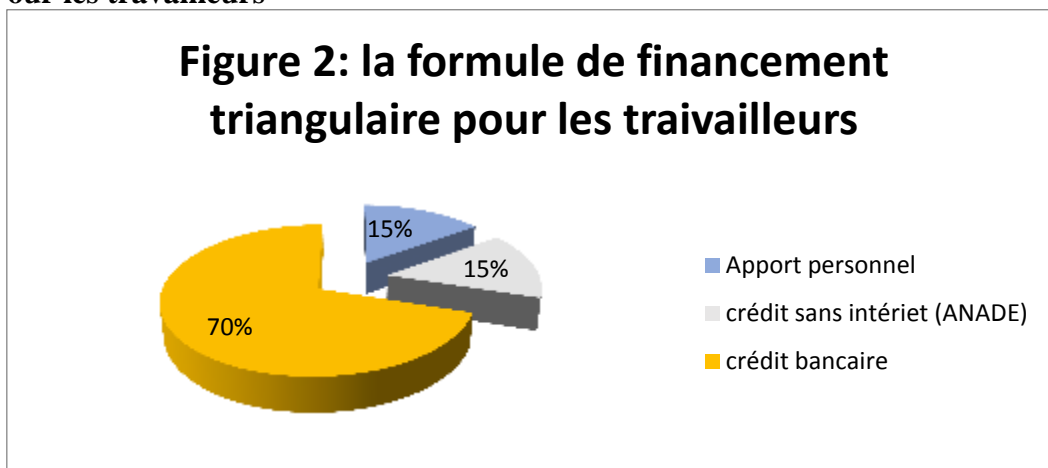
C'est une formule dont apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE(PNR) et par un crédit bancaire dont les intérêts bonifiés à 100% et qui est garanti par le Fonds de Mutuel Caution de Garantie Risque /Crédit Jeunes promoteurs.

- Pour les chômeurs



Source : direction ANADE de Blida

- Pour les travailleurs

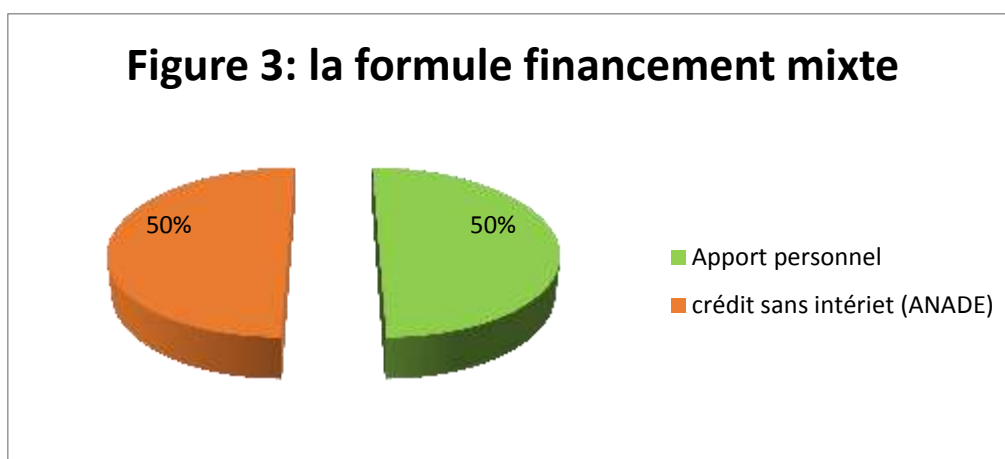


Source : direction ANADE de Blida

On remarque différents taux d'apport que doit effectuer l'ANADE, la banque et les jeunes promoteurs pour créer une micro entreprise le prêt non rémunère accorde par l'ANADE aux jeunes promoteurs est de 25% du cout global du projet réalisé par le jeune promoteur chômeurs et 15% pour les travailleurs, l'apport personnel est estimer à 5% du montant global de l'investissement si le promoteur est chômeurs et de 15% si le prometteur est en activité.

**Le financement mixte :**

Dans ce type de financement l'apport personnel financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE. La structure financière de ce type de financement est répartie comme suit :



**Source** : direction ANADE de Blida

Dans le financement mixte l'apport financier du un ou des jeunes promoteurs est complété. Les jeunes promoteurs par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE qui est 50% du global de projet réalise par le jeune promoteur.

**C-Aides financières et avantages fiscaux**

Les aides financières et les avantages fiscaux sont accordés aux Micro-Entreprise créées dans le cadre du financement triangulaire, sur deux phases. Il s'agit de :

**- Aides financières en phases de réalisation**

En sus de prêt non rémunéré (PNR-classique), d'autres prêts non rémunérés, sont accordés aux jeunes promoteurs, sous formes d'aide à savoir :

- Un prêt non rémunéré de 500.000 DA pour les diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicule-ateliers en vue de l'exercice des activités de plombier, électricité, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture-bâtiment et mécanique automobile .
- Un prêt non rémunéré de 500.000 DA, remboursable, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités secondaires de production de bien et des services.

- Un prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 1000.000 DA au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinet en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaire de justice (avocats, notaire, huissier) ,expertise comptable, commissariat aux comptes, comptable agréées, bureaux d'études et de suivi des secteurs du bâtiments publics et de l'hydraulique.

Ces derniers ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire en phase de création de l'activité.

La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire : La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).

➤ **Avantages fiscaux en phase de réalisation**

La Micro-Entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

- L'application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- L'exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières
- L'exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro- entreprises.

➤ **Avantages fiscaux en Phase exploitation**

Des avantages fiscaux sont accordés à la Micro-Entreprise à partir du démarrage de l'activité pour une période de trois(3) ans ou de six(6) ans pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix(10) ans pour le sud. Ces avantages sont :

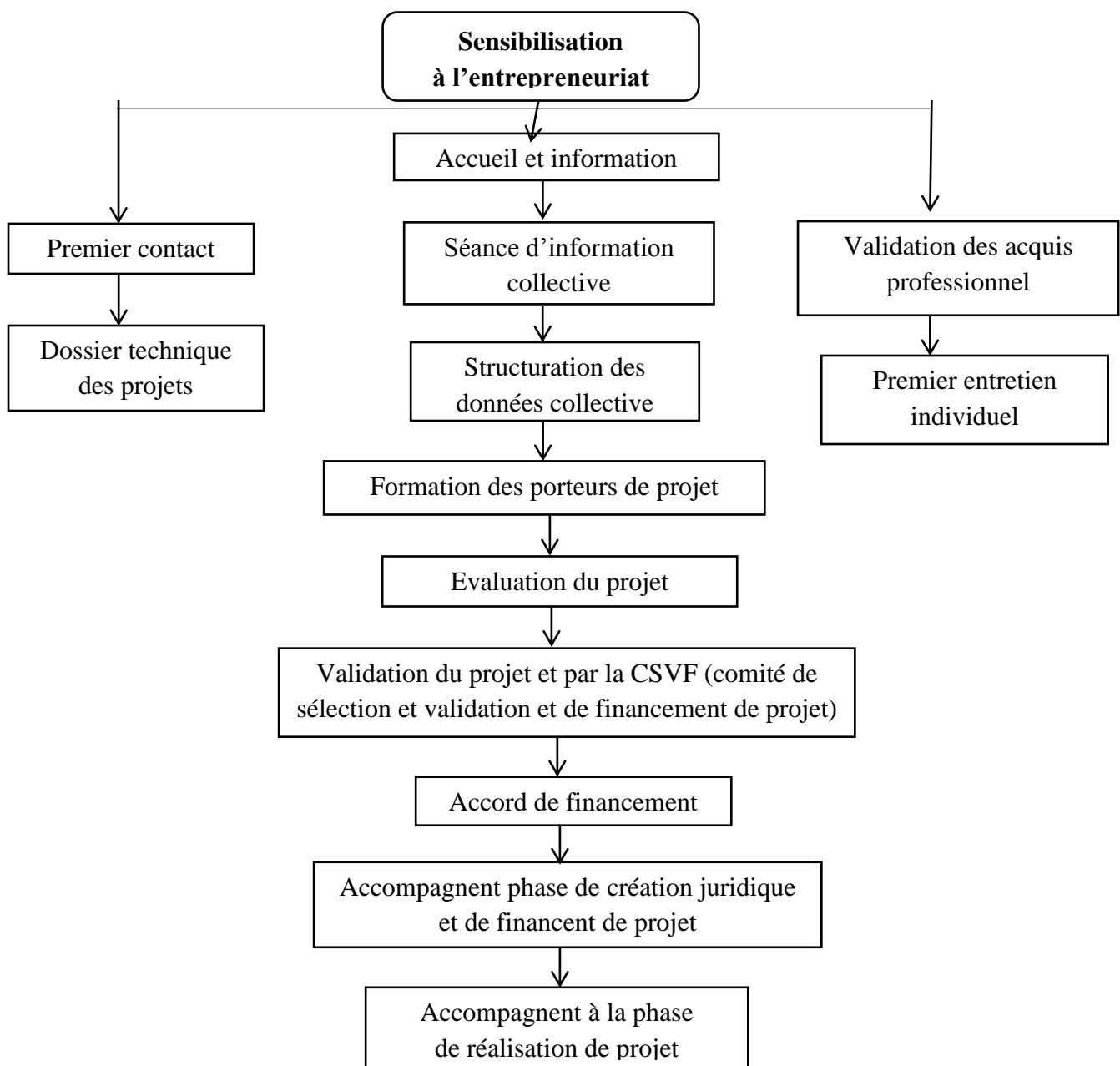
- Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années, lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et addition de constructions.
- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et Micro-Entreprise lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.

**D- Remboursement**

Pour la banque, le remboursement s'effectue sur huit ans dont trois ans de déferé du crédit bancaire. Quant à l'ANADE, le remboursement du crédit (ANADE) commencera après avoir terminé le remboursement de crédit bancaire, le remboursement s'effectue sur cinq(05) ans.

Par rapport à le financement mixte le remboursement s'effectue sur six ans dont 1 ans de déferé du crédit de l'agence ANADE.

**Figure N° 5 : Les étapes de l'accompagnement en phase de création**



**5-1-2-2-Investissement d'extension**

L'investissement d'extension concerne les Micro-Entreprise réalisées dans le cadre du dispositif ANADE et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou une activité connexe.

**A-Conditions d'éligibilité**

La Micro-Entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- Cumul de trois (3) années d'activités en zones normales ou (6) six années zones spécifiques.
- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire, ou remboursement intégrale du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.
- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% du PNR en cas de financement mixte.
- Remboursement régulier des échéances du PNR.
- Avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la Micro-Entreprise.

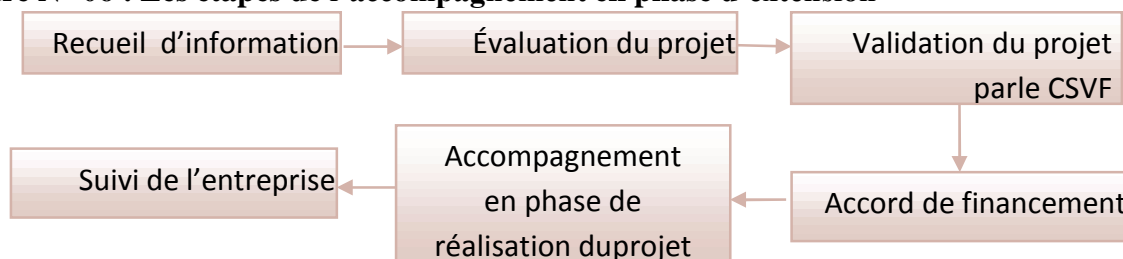
**B-Modes de financement proposent**

Deux formules de financements sont prévues dans le cadre du dispositif l'ANADE, pour les investissements d'extension, qui sont identique à l'investissement de création.

**-Aides financières et avantages fiscaux pour l'extension**

Les même aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension, hormis les prêts non rémunérés supplémentaires (PNR location, PNR véhicules et PNR création groupés), la fiscalisation progressive durant la période d'imposition (70% durant la première année d'imposition, 50% durant la deuxième année d'imposition, 25% durant la troisième année d'imposition).

**Figure N° 06 : Les étapes de l'accompagnement en phase d'extension**



**Source** : ANADE de Blida.

**Section 2 : Les jeunes Femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida «APPROCHE QUANTITATIVE».**

Une étude quantitative sert à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques). Les résultats d'une étude quantitative s'expriment en données chiffrées et permettent de calculer des moyennes, compter la fréquence d'une certaine réponse, diviser les données en pourcentages... Le plus souvent, on retrouve les résultats d'études quantitatives sous forme de tableaux statistiques ou de graphiques.

Cette méthodologie consiste à étudier la participation du genre féminin aux différentes phases de création d'une Micro Entreprise dans le cadre du dispositif ANADE on note que ces résultats obtenues ont été extraits directement de la base de données ANADE sans aucune modification, notre rôle a consisté à analyser ces données. .

En effet pour chacune de ces phases, il existe un ensemble d'éléments d'analyse retenus pour caractériser cette participation au niveau de la wilaya de Blida. Au niveau du dispositif l'ANADE il existe trois phases, à savoir :

**1- Phase de dépôts :**

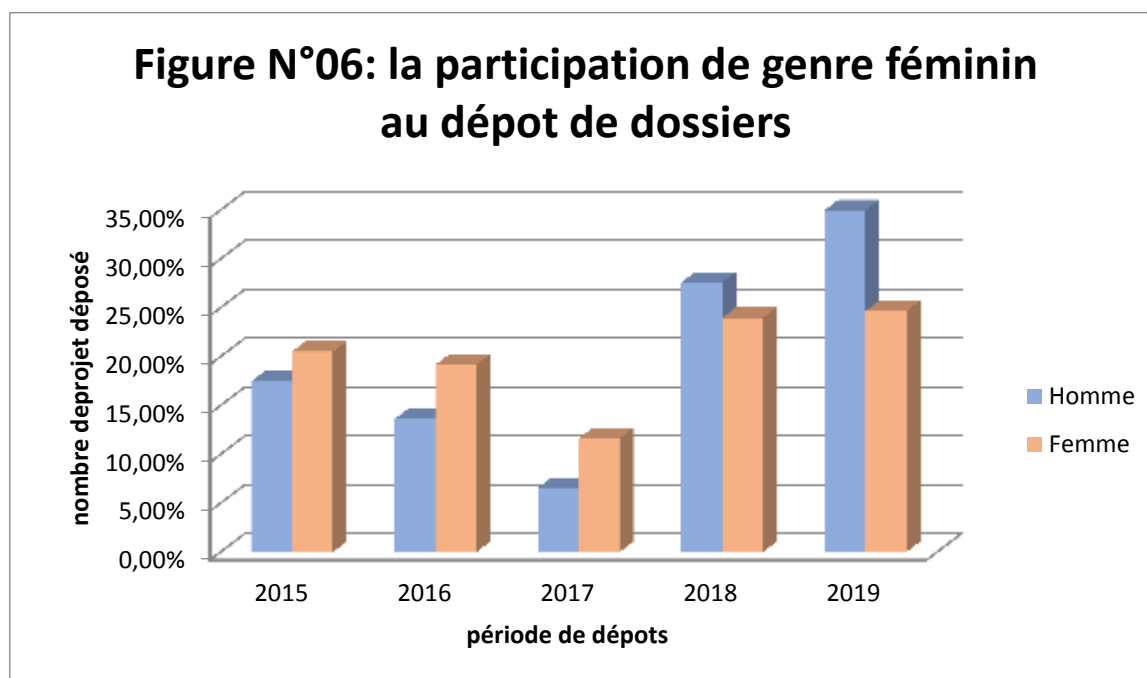
Cette phase constitue le premier point de départ pour caractériser le phénomène d'entrepreneuriat des jeunes femmes. Le taux de dépôts des dossiers Micro Entreprises par le genre féminin durant ces dernières années (2015\_2019) a atteint un niveau très élevé durant l'année 2019, estimé à 24.65 %. Pour le genre masculin, ce taux est estimé à 34.97% (Voir tableau n°01).

En effet, la participation du genre masculin dans le dépôt de dossier dépasse deux fois celle du genre féminin. Ce qui vaut en chiffres un nombre de 366 jeunes hommes porteurs de projet de Micro Entreprises, par contre ce nombre est seulement de 146 jeunes femmes porteuses de projet de Micro entreprises.

Tableau N°01 : Nombre de dossiers déposés par genre depuis 2015-2019

Année de dépôts	Nombre de dossiers déposés par genre				
	Homme	%	Femme	%	Total
2015	64	17,48%	30	20,54%	94
2016	49	13,61%	28	19,18%	77
2017	24	6,57%	17	11,64%	41
2018	101	27,59%	35	23,97%	136
2019	128	34,97%	36	24,65%	164
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>	<b>146</b>	<b>100%</b>	<b>512</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE »



Pour une meilleure caractérisation de la participation du genre féminin au dépôt de dossiers de Micro Entreprises dans le cadre du dispositif ANADE, il existe deux éléments d'analyse à savoir :

**1-1-Le dépôt selon le choix du niveau de financement:**

Le niveau de financement constitue un élément d'analyse ; il permet de décrire la capacité financière du porteur de projet dans la création de sa Micro Entreprise. En ce qui concerne le type de financement, le promoteur du dispositif ANADE peut choisir entre deux types de financement à savoir :

**1-1-1-Financement Triangulaire :**

Pour ce type de financement, les promoteurs ANADE doivent obligatoirement avoir l'octroi du prêt bancaire. La banque est considérée comme la troisième partie qui participe au financement de la Micro Entreprise à créer par les promoteurs ANADE.

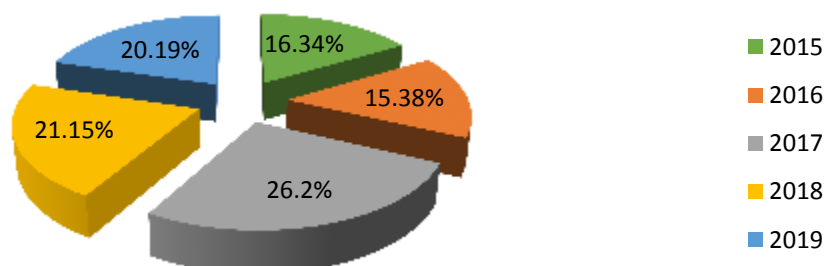
Pour le financement triangulaire, la participation du genre masculin dans le dépôt de dossier dépasse de quatre fois celle du genre féminin. Pour un nombre de 272 jeunes hommes porteurs de projets ANADE, il existe 104 jeunes femmes porteuses de projets déposées pour ce type triangulaire. Pour le genre féminin le taux le plus élevé est estimé à 26,92% pendant l'année 2018.

**Tableau N°02 : Nombre de dossiers déposée par genre et type de financement depuis 2015\_2019**

Année de dépôts	Financement Triangulaire			
	Homme	%	Femme	%
<b>2015</b>	52	19,12%	17	16,34%
<b>2016</b>	36	13,23%	22	21,15%
<b>2017</b>	22	8,08%	16	15,38%
<b>2018</b>	77	28,30%	28	26,92%
<b>2019</b>	85	31,25%	21	20,19%
<b>Total</b>	<b>272</b>	<b>100%</b>	<b>104</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE»

**Figure N° 7: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période (2015-2019) en Financement triangulaire**



#### 1-1-2-Financement mixte :

Pour ce type de financement, les promoteurs ANADE financent la création de leur Micro Entreprise par le biais de leur apport personnel ainsi que le PNR offert par l'ANADE. En ce qui concerne ce type de financement mixte, le nombre de jeunes femmes porteuses de projets pendant la période 2015-2019 est 43 jeunes femmes porteuses de projets il existe 94 jeunes hommes porteurs de projets.

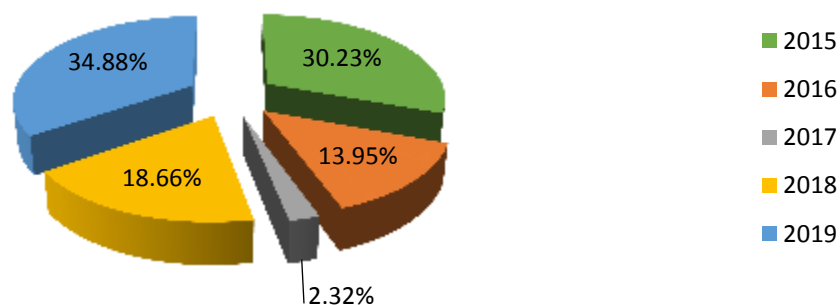
Pour le genre féminin, le taux le plus élevé pour ce type de financement est estimé à 34,88% pendant l'année 2019.

**Tableau N°03 : Nombre de dossiers déposés par genre et type de financement depuis 2015\_2019**

Année de dépôts	Financement Mixte			
	Homme	%	Femme	%
2015	12	12,76%	6	30,23%
2016	13	13,82%	1	13,95%
2017	2	2,12%	8	2,32%
2018	24	25,53%	15	18,66%
2019	43	45,74	13	34,88%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>100%</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE »

**Figure N°8: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes pendant la période (2015-2019) en % Financement Mixte**



### 1-2 Le dépôt selon le choix du secteur d'activité :

Pour des raisons de confidentialité. Nous avons classifié les secteurs d'activités choisies par les promoteurs ANADE au stade du dépôt de dossiers de Micro-Entreprises, comme suit :

#### 1-2-1 Secteur de l'agriculture:

La participation du genre masculin dépasse fortement celle du genre féminin, pour 41 projets déposés pour la création d'une Micro-Entreprises, il existe seulement 15 jeunes femmes promotrices ANADE qui désirent investir dans ce secteur d'activité.

On constate que pour l'année 2018 les jeunes femmes promotrices commencent à s'intéresser à ce secteur d'activité avec une participation estimée à 33,33%. Parmi les activités privilégiées par le genre féminin :

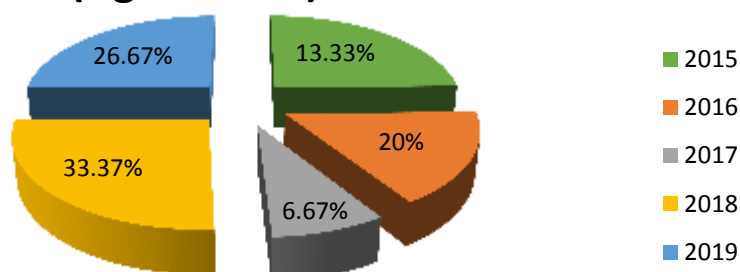
- Elevage bovin
- Laboratoire d'analyse de la terre des plantes.
- Bureau d'études en agriculture.

Tableau N°04 : Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019.

Année de dépôts	Agriculture			
	Homme	%	Femme	%
2015	6	14,53%	2	13,33%
2016	4	9,75%	3	20%
2017	3	7,31%	1	6,67%
2018	16	39,02%	5	33,33%
2019	12	29,26	4	26,67
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE»

**Figure N°9: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes promotrices ANADE pendant la période (2015-2019) en % (Agriculture)**



### 1-2-2 Secteur du BTPH :

La participation du genre féminin dans le secteur des bâtiments et travaux publics est presque nulle. En effet, pour un nombre de 40 projets déposés par les jeunes hommes promoteurs ANADE, il existe seulement 8 jeunes femmes promotrices ANSEJ qui désirent investir dans ce secteur d'activité.

On constat que pour l'année 2019, les jeunes femmes promotrices commencent à s'intéresser à ce secteur d'activité avec une participation estimée à 37,50%. Parmi les activités privilégiées par le genre féminin:

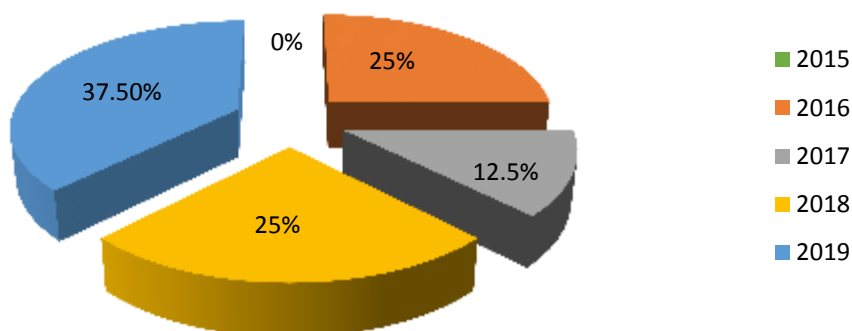
- Entreprise de travaux d'électricité.
- Miroiterie.
- Entreprise de travaux de bâtiment tous corps d'Etat.

**Tableau N°05 : Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019.**

Année de dépôts	BTPH			
	Homme	%	Femme	%
2015	8	20%	0	0,00%
2016	5	12,50%	2	25%
2017	2	5%	1	12,50%
2018	9	22,50%	2	25%
2019	16	40%	3	37,50%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE»

**Figure N°10: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes promotrices ANADE pendant la période (2015-2019) en % (BTPH)**



**1-2-3 Secteur d'Industrie:**

On constate que le choix des jeunes femmes promotrices ANADE est beaucoup plus orienté vers le secteur de l'industrie, particulièrement l'industrie artisanale. Pour le choix de ce secteur d'activité le nombre de dossiers déposés par ces jeunes femmes atteint 44. Un nombre qui reste trop faible par rapport à celui du genre masculin qui atteint 91 dossiers.

On constate que pour l'année 2015 les jeunes femmes promotrices commencent à s'intéresser à ce secteur d'activité avec une participation estimée à 29,54%. Parmi les activités privilégiées par le genre féminin :

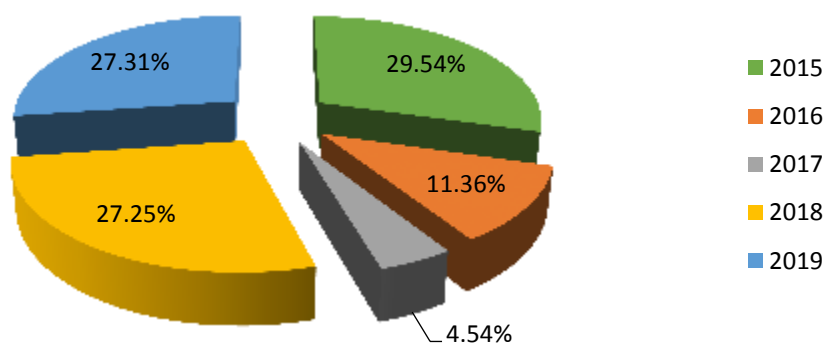
- Abattage et découpage industriel de viandes de boucherie (abattoirs industriels).
- Conditionnement et emballage de produits et denrées alimentaires .
- Confection industrielle de vêtements et lingerie.
- Fabrication de pâtisserie traditionnelle.
- Fabrication de pâtes alimentaires et couscous.
- Fabrication de produits chimiques de base pour la pharmacie.
- Fabrications de produits de blanchiment et de produits d'entretien et connexes.

**Tableau N°06 : Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019.**

Année de dépôts	Industrie			
	Homme	%	Femme	%
<b>2015</b>	18	19,78%	13	29,54%
<b>2016</b>	14	15,38%	05	11,36%
<b>2017</b>	02	2,19%	02	4,54%
<b>2018</b>	22	24,17%	12	27,27%
<b>2019</b>	35	38,46%	12	27,27%
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100%</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE ».

**Figure N°11: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes promotrices ANADE pendant la période (2015-2019) en % (Industrie)**



#### 1-2-4 Secteur des Services:

A travers l'interprétation des données relatives aux secteurs d'activités étudiées précédemment, on constate que les jeunes femmes promotrices ANADE sont beaucoup plus orientées dans leur choix vers le secteur des services avec une présence estimée à 78 dossiers pendant toute la période 2015-2019.

Ce choix reste encore faible si on le compare avec celui du genre masculin estimé à 194 dossiers déposés pendant toute la période 2015-2019. Les activités choisies par ces jeunes femmes promotrices ANADE sont :

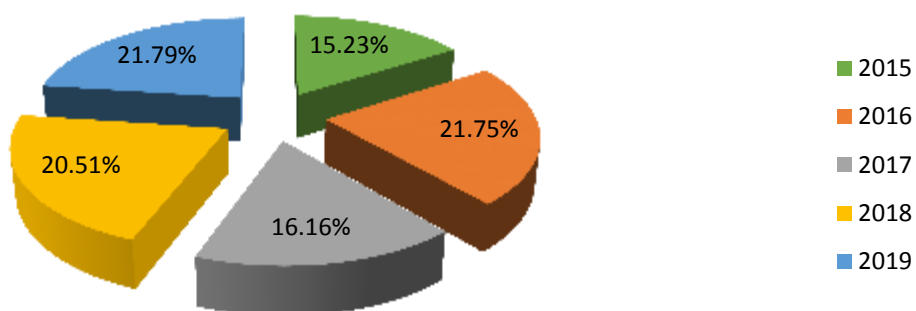
- Douche.
- Coiffeur 'dames'.
- Coiffure et soins de beauté.
- Restauration mobile.
- Restauration rapide (Fast - Food).
- Salle des jeux.
- Salon de thé.
- Bureaux d'étude et de conseil en informatique (consulting).

Tableau N°07 : Nombre de dossiers déposés par genre et secteur d'activité depuis 2015-2019.

Année de dépôts	Service			
	Homme	%	Femme	%
2015	32	16,49%	15	19,23%
2016	26	13,40%	17	21,79%
2017	17	8,76%	13	16,66%
2018	54	27,83%	16	20,51%
2019	65	33,50%	17	21,79%
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>100%</b>	<b>78</b>	<b>100%</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Registres de dépôts ANADE»

**Figure N°12: Nombre de dossiers déposés par les jeunes femmes promotrices ANADE pendant la période (2015-2019) en % (Service)**



2 Phase de création :

2-1 Profil des Jeunes femmes entrepreneuses en phase de création :

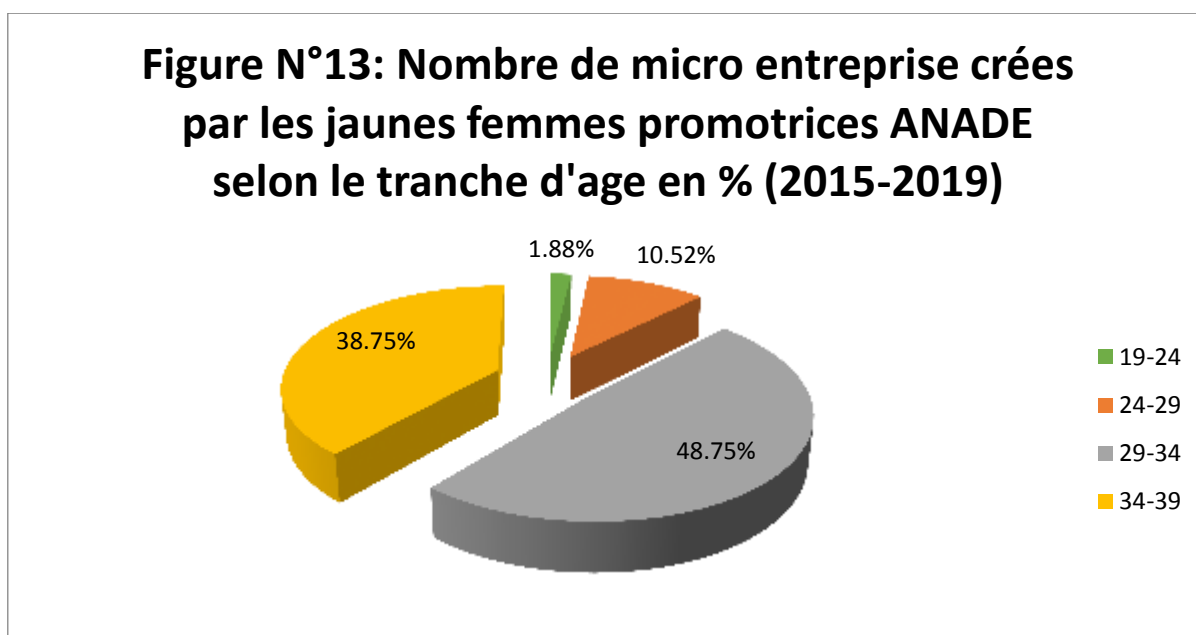
2-1-1 Age :

Tableau N° 08: Nombre de Micro-Entreprises créés selon l'âge et le genre depuis 2015-2019.

Tranche d'âge	Homme	%	Femme	%	Total
19-24	23	5,41%	03	1,88%	26
24-29	98	23,05%	17	10,52%	115
29-34	182	42,82%	78	48,75%	260
34-39	124	29,17%	62	38,75%	186
<b>Total</b>	<b>425</b>	<b>100%</b>	<b>160</b>	<b>100%</b>	<b>585</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »

Selon les données du tableau n°08, l'âge des jeunes femmes créatrices de TPE varie entre les deux tranches d'âge 34-39 ans et 29-34 ans. L'âge de ces jeunes femmes mentionne leur maturité et leur degré de responsabilité.



**2-1-2 Niveau d'étude :**

La majorité des jeunes femmes créatrices de Micro-Entreprises, sont issues de la formation professionnelle, à un taux estimé à 47,50%. Ce constat justifie leur choix dans l'activité artisanale. Pour le genre masculin on constate la même remarque.

Pour les jeunes chefs d'entreprises issus du milieu universitaire, qui décident de créer leur propre emploi, leur nombre demeure à un taux estimé à 38,13% pour les jeunes femmes et de 33,18% pour les jeunes hommes.

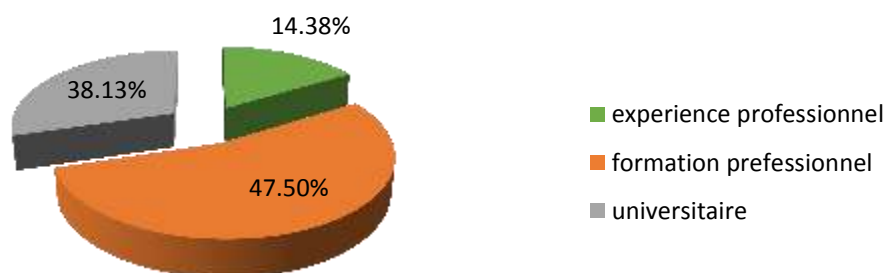
**Tableau N°09 : Nombre de Micro-Entreprises créées selon le niveau d'étude et le genre (depuis 2015-2019)**

Niveau d'étude	Homme	%	Femme	%	Total
Expérience professionnelle	86	20,24%	23	14,38%	109
Formation Professionnelle	198	46,59%	76	47,50%	274
Universitaire	141	33,18%	61	38,13%	202
<b>Total</b>	<b>425</b>	<b>100%</b>	<b>160</b>	<b>100%</b>	<b>585</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »

D'après notre stage pratique on a constaté que les jeunes femmes créatrices de TPE issues du milieu universitaire optent pour des professions libérales telles que : Architecte, Avocat, Expert Comptable, Commissaire aux comptes, Notaire, Huissier de justice et d'autres.

**Figure N°14: Nombre de micro entreprise créées par les jaunes femmes promotrices ANADE selon le tranche niveau d'étude en % (2015-2019)**



## BLIDIENNES PROMOTRICES DU DISPOSITIF ANADE

**2-1-3 Accès au financement bancaire :**

Ce critère représente, la capacité du jeune promoteur ANADE à bénéficier d'un financement bancaire. Pour le genre féminin l'accès aux financements est très fort avec un taux estimé à 94,23% pour l'année 2015. Pour le genre masculin, ce taux d'accès aux financements a été aussi important, estimé à 91,96%.

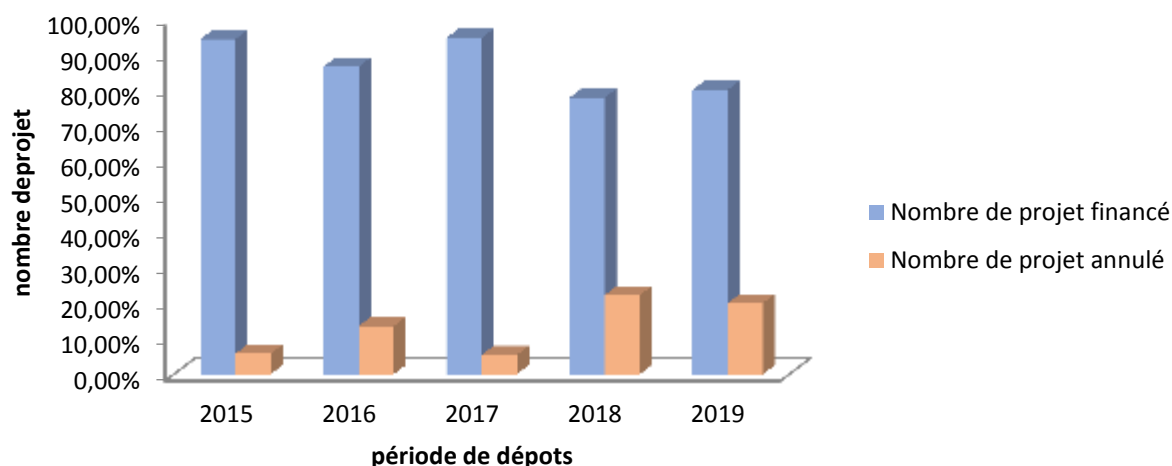
On note que d'après les données existantes au tableau n°10 qu'il n'existe aucune forme de discrimination envers le genre féminin. Sauf, que par rapport au genre masculin, la participation du genre féminin demeure trop faible. Pour le sujet de la discrimination le tableau n° 11 apporte un élément de réponse.

**Tableau N°10: L'accès au financement bancaire selon le genre et la période de financement Période 2015-2019.**

Genre		2015	2016	2017	2018	2019	Total
Homme	<b>Nombre de projet Financé</b>	103	98	79	82	63	<b>425</b>
	<b>%</b>	91,96%	84,48%	92,94%	91,11%	95,45%	
	<b>Nombre de projet Annulé</b>	9	18	6	8	3	<b>44</b>
	<b>%</b>	8,03%	15,51%	7,05%	8,89%	4,54%	
	<b>Total</b>	<b>112</b>	<b>116</b>	<b>85</b>	<b>90</b>	<b>66</b>	<b>469</b>
Femme	<b>Nombre de projet Financé</b>	49	32	35	28	16	<b>160</b>
	<b>%</b>	94,23%	86,48%	94,59%	77,78%	80%	
	<b>Nombre de projet Annulé</b>	3	5	2	8	4	<b>22</b>
	<b>%</b>	5,76%	13,51%	5,40%	22,23%	20%	
	<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>37</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>20</b>	<b>182</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »

**Figure N°15: l'accès des jeunes femmes promotrices ANADE au Financement Bancaire en % (2015-2019)**



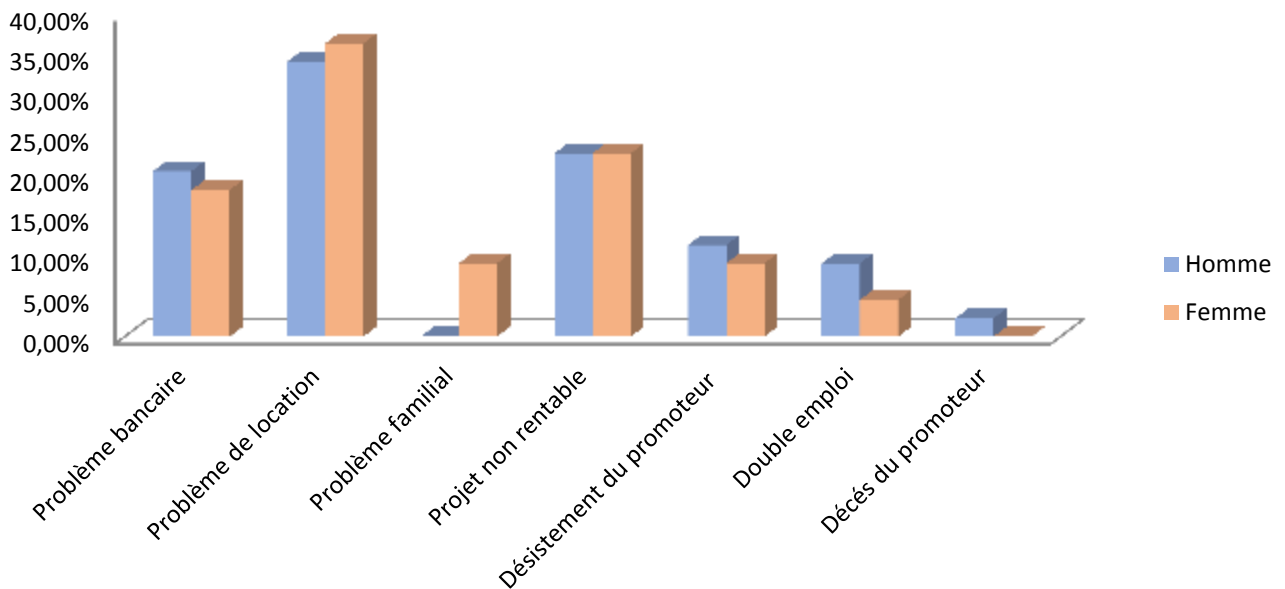
On remarque que pour le genre féminin, le problème le plus important réside dans l'octroi du local avec un taux estimé à 36,36%. Un second obstacle est celui de la non-rentabilité du projet estimé à 22,72%.

**Tableau N°11 : Les Motifs d'annulation de projets de Micro-Entreprises selon le genre Période 2015-2019.**

Motif d'Annulation	Homme	%	Femme	%	Total
Problème bancaire	9	20,54%	4	18,18%	13
Problème de location	15	34,09%	8	36,36%	23
Problème familial	0	00,00%	2	9,09%	2
Projet non rentable	10	22,72%	5	22,72%	15
Désistement du promoteur	5	11,36%	2	9,09%	7
Double emploi	4	9,09%	1	4,54%	5
Décès du promoteur	1	2,27%	0	00,00%	1
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>100%</b>	<b>22</b>	<b>100%</b>	<b>66</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE»

**Figure N°16: la justification d'annulation de projet de micro entreprise selon le genre en %**



### 3 Phase d'extension :

#### 3-1-Profil des femmes entrepreneuses en phase d'extension :

##### 3-1-1-Age :

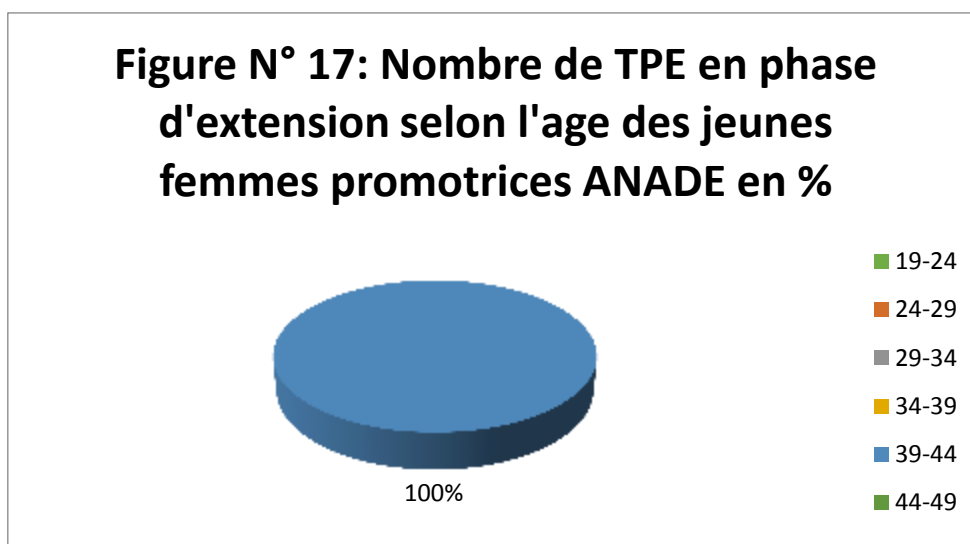
Pour cette phase le jeune promoteur ANADE propriétaire d'une Micro Entreprise décide de développer son entreprise à travers l'extension de son activité de production. Cette étape constitue un signe positif, et qui signifie la capacité du propriétaire à élaborer une bonne stratégie commerciale, de fidéliser sa clientèle et d'accroître sa part de marché.

.Pour un échantillon de **10** TPE en extension, il existe une seule jeune femme entrepreneuse âgée de 41 ans. Pour le genre masculin l'âge le plus inférieur est celui de 28 ans.

Tableau N°12 : Nombre de Micro-entreprises en Extension selon l'âge et le genre

Tranche d'âge	Homme	%	Femme	%	Total
19-24	0	0%	0	0%	0
24-29	1	11,11%	0	0%	1
29-34	1	11,11%	0	0%	1
34-39	3	33,33%	0	0%	3
39-44	2	22,22%	1	100%	3
44-49	2	22,22%	0	0%	2
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>

Source : Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »



3-1-2-Niveau d'étude:

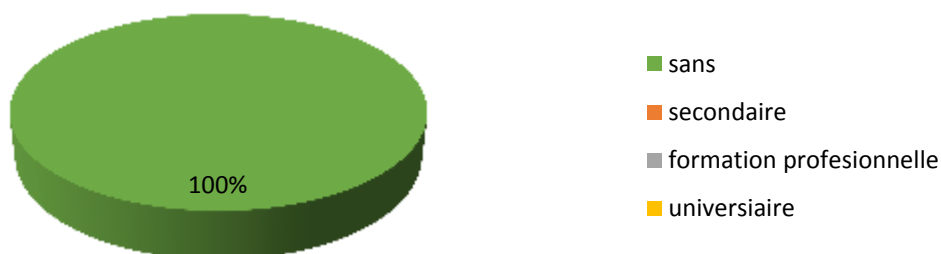
Tableau N°13 : Le niveau d'études des jeunes créateurs de Micro-Entreprises en Phase d'extension selon le genre.

Niveau d'étude	Homme	%	Femme	%	Total
Sans	4	44%	1	100%	5
Secondaire	1	11,11%	0	0%	1
Formation Professionnelle	2	22,22%	0	0%	2
Universitaire	2	22,22%	0	0%	2
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>

Source : Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »

Selon les données du tableau N° 13, on constate que le niveau d'études ne pose pas problème pour passer à la phase d'extension. En effet la seule jeune femme propriétaire d'une Micro-Entreprise en phase d'extension est sans niveau d'étude. Pour le genre masculin, ce même niveau d'étude est estimé à un taux de 44%.

**Figure N° 18: Nombre de TPE en phase d'extension selon le niveau d'études des jeunes femmes promotrices ANADE en %**



### 3-2- Caractéristiques de la PME en phase d'extension:

#### 3-2-1- Nombre de PME en phase d'extension :

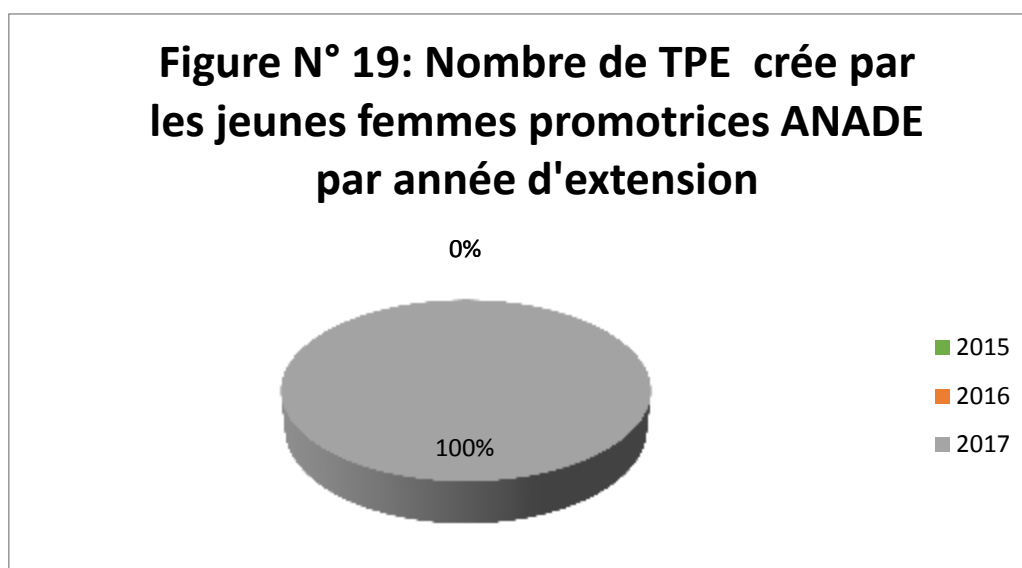
Le tableau N° 14 indique qu'il existe **10 PME** en phase d'extension, pour celle créées par le genre masculin : **6** Micro-Entreprise sont de **Très Petites Entreprises**, **2** sont des **Petites Entreprises**, alors qu'il n'existe qu'une seule **Moyenne Entreprise**.

On remarque que la seule Micro- Entreprise créées par le genre féminin en phase d'extension est de type **Très Petite Entreprise**.

Tableau N°14 : Nombre de PME en phase d'extension selon le genre et l'année d'extension

Année	TPE				PE				ME				Total I'M
	H	%	F	%	H	%	F	%	H	%	F	%	
2015	0	0%	0	0%	2	100%	0	-	0	0%	0	-	2
2016	3	50%	0	0%	0	0%	0	-	1	100%	0	-	4
2017	3	50%	1	100%	0	0%	0	-	0	0%	0	-	4
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>100%</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>10</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »



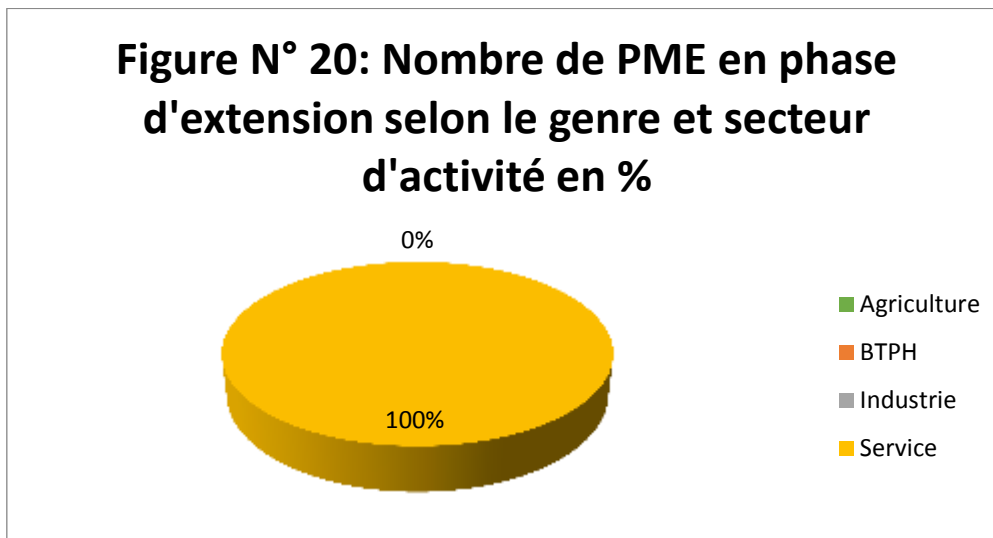
**3-2-2-Secteur d'activité :**

Le tableau n° 15 confirme les résultats obtenus dans les deux phases précédentes, précisément le type du secteur d'activités des Micro-Entreprise créées par le genre féminin, ou le choix des Micro-Entreprise à créer.

Tableau N°15: Nombre de PME en phase d'extension selon le genre et le secteur d'activité.

Secteur d'activité	Homme	%	Femme	%	Total
Agriculture	0	0%	0	0%	0
BTPH	2	22,22%	0	0%	2
Industrie	2	22,22%	0	0%	2
Service	5	55,56%	1	100%	6
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>

**Source :** Tableau élaboré par nos soins «Base de données ANADE »



A travers l'étude quantitative, on constate qu'il existe un certain nombre d'éléments qui permettent de caractériser l'entrepreneuriat féminin chez les jeunes. Mais cette étude reste incomplète pour déterminer les vrais éléments qui expliquent l'écart existant entre la participation du genre féminin à la création de Micro-Entreprise par rapport à celui du genre masculin.

A cet effet, une étude qualitative permet d'approfondir l'analyse de cet entrepreneuriat féminin chez les jeunes promotrices ANADE de la wilaya de Blida. La section suivante fera l'objet de cette étude.

**SECTION 3 : Les jeunes femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida « Approche qualitative».**

Notre point de départ, a été d'essayer de comprendre ce qui motive ou démotive la jeune femme Algérienne à entreprendre. Afin de trouver une réponse fiable, cette section sera consacrée à étudier les données qualitatives issues d'un ensemble de cas d'entretiens propres aux jeunes femmes créatrices de Micro-Entreprises interviewées suite à une enquête sur terrain.

**1 Méthodologie d'enquête :****1-1 La taille et le choix de l'échantillon :**

La constitution de l'échantillon a été faite sur la base d'une liste de 20 femmes entrepreneures, mise à notre disposition par l'organisme de création de Micro-Entreprises ANADE.

La question qui nous a permis d'orienter les accompagnateurs dans la sélection de ses femmes entrepreneures a été la suivante : quelles sont les femmes créatrices de Micro- Entreprises qui existent à Blida ?

Le choix a été fait en fonction des accompagnateurs de manière aléatoire, ils ont proposé celles qui leur sont venues à l'esprit au moment de la question, certaines d'entre-elles étaient présentes parfois sur les lieux (au niveau de l'ANADE).

A partir de cette liste, on a pu entretenir 07 cas différents de jeunes femmes entrepreneures selon : « la Tranche d'âge, la Situation matrimoniale et le Secteur d'activité ». Pour les 13 jeunes femmes entrepreneures restantes : quatre d'entre elles ont changé d'adresse, les neuf femmes restantes n'ont pas accepté que leur cas soient cités comme exemples ; elles ont refusé de s'entretenir avec nous. Elles considèrent leur parcours comme faisant partie de leur vie personnelle.

**1-2 La structure et la répartition du guide d'entretien :**

Ce guide d'entretien a été conçu afin de tester notre principale question étudiée dans la partie théorique : « Qu'est-ce qui motive ou démotive les jeunes femmes algériennes à entreprendre et Quelles sont les obstacles qui freine ? »

Le guide d'entretien utilisé pour enquêter avec les jeunes femmes entrepreneures se structure de deux principaux volets qui sont :

Volet I : Profil des jeunes femmes enquêtées

Le profil des jeunes femmes entrepreneures est présenté par les variables : âge, milieu familial, niveau d'études, la spécialité et l'incitation à la création.

Volet II : Parcours de la jeune femme entrepreneure & Milieu socioculturel.

Le parcours c'est l'ensemble des étapes nécessaires à la création d'une Micro-Entreprise par une jeune femme ; ce processus se constitue en fonctions d'un ensemble de facteurs issus du milieu socioculturel.

### **1-3-L'idée du guide d'entretien :**

Avant de lancer ce guide d'entretien nous nous sommes référées à un ensemble d'articles de PME Magazines qui détaillent des expériences différentes des jeunes femmes entrepreneures de Micro- Entreprises.

« Décider de faire usage de l'entretien, c'est primordialement choisir d'entrer en contact direct et personnel avec des sujets pour obtenir des données de recherche. C'est considérer qu'il est plus pertinent d'interpeller les individus eux-mêmes que d'observer leur conduite et leur rendement à certaines tâches ou d'obtenir une autoévaluation à l'aide de divers questionnaires.... »<sup>1</sup>.

L'entretien s'organisera sur la base de rendez-vous avec ces jeunes femmes, la durée de l'entretien a été : d'une heure pour celles qui étaient disponibles pour nous recevoir ; et entre 25 à 35 minutes pour celles qui n'étaient pas disponible, mais qui ont insisté pour un second rendez-vous afin de pouvoir terminer leur parcours et de parler de leurs problèmes. En effet notre mission était d'écouter le mieux possible notre interlocutrice et à la motiver, tout ont accordant aux éléments de son discours la même importance que notre interlocutrice leur accorde.

Le principe du guide d'entretien nous a permis de ne pas nous perdre pendant l'interview, à la fin de chaque réponse donnée par notre interlocutrice, une autre question de type ouvert était posée afin de passer d'un sous-thème à un autre sous-thème. Le guide d'entretien sert d'une référence pour toucher l'ensemble des composantes importantes du sujet étudié. Ici le sujet était de connaître

---

<sup>1</sup> A. Bendiabdellah, méthodologie de la recherche en science sociales, cour de 1ère année magestère de gestion et finance, université de Telemcen, 1994, p 94.

les facteurs motivants et démotivants à la création par la jeune femme oranaise et les facteurs de blocage de l'entrepreneuriat féminin.

#### 1-4 Le choix du type d'entretien :

Le choix du type a été effectué à la base d'un certain nombre d'éléments que nous cherchions à étudier et à la spécificité du type de guide qui était compatible avec ce choix. Le type d'entretien c'est l'entretien non directif<sup>1</sup>.

Dans l'entretien non directif « le chercheur propose au sujet un thème de plus ou moins une grande envergure, et lui confie la responsabilité de s'exprimer librement et d'une manière personnelle sur ce thème. Il motive son interlocuteur et le guide pour obtenir des informations appropriées aux objectifs de l'entretien et à sa recherche. »<sup>2</sup>. Ce choix offre les avantages suivants:

- **Relation** : Créer une relation de confiance entre le sujet et le chercheur, le sujet « la jeune femme parle librement des problèmes qu'elle a rencontrés pendant la création de sa Micro-Entreprise.
- **Interactivité** : Cette relation entre le chercheur et la jeune femme permet l'interaction entre les deux parties.
- **Influence** : Pas d'influence sur le sujet «permettre à la jeune femme entrepreneure de s'exprimer sans avoir le pressentiment qu'il s'agit d'une obligation à répondre. Ainsi, elle ne cachera aucun élément même s'il n'est pas directement lié à la question ».
- **Absorption** : L'absorption de l'ensemble des informations communiquées par la jeune femme entrepreneure.
- **Spontanéité** : Ce type d'entretien repose sur le principe de la spontanéité de la personne enquêté, et permet plus de fiabilité aux réponses.
- **Capacité** : La capacité de la jeune femme d'être active, à communiquer sur son sujet, a parlé des différentes facettes du problème posé par le chercheur.
- **Incertitude** : Ce type permet de réduire l'incertitude dans la fiabilité de l'information collectée à propos de la motivation de ces jeunes femmes entrepreneures. En effet, il est impossible de clarifier le comportement de ces jeunes femmes entrepreneures envers la création d'entreprises sans s'adresser à elles-mêmes et ce qu'elles ont vécu.

---

<sup>1</sup> A. Bendiabdellah, Opcit, p105.

<sup>2</sup> A. Bendiabdellah, Opcit, p95.

- **L'originalité** : Ce type d'entretien dépend des composantes relationnelles des deux parties. Effectivement, chaque cas entretenu est différent, et a sa propre qualité puisqu'il dépend de la personnalité de ces dernières.
- **Qualité** : La qualité de l'information recueillie dépend et varie selon la capacité d'inciter à la communication chez l'autre « la jeune femme ».

Les limites de l'entretien non directif sont les suivantes :

- **Résultats** : Le rendement est étroitement lié aux compétences relationnelles des deux parties.
- **Humain** : Il repose plus sur les qualités humaines et relationnelles que sur la compétence scientifique de l'interviewer.

#### **1-5 Méthodologie de traitement et d'analyse des différents cas d'entretien :**

La préparation du guide d'entretien, c'est d'adresser aux jeunes femmes entrepreneures une simple question générale et ouverte portant sur le thème prévu <sup>1</sup>. Il s'agit d'écouter cette jeune femme entrepreneure enquêtée, d'essayer de connaître son histoire de la façon la plus complète possible, de comprendre son discours à travers l'écoute et la conversation. Voir (Annexe n°01 la grille d'entretien).

Un bon guide d'entretien doit absolument commencer par la préparation d'un plan pour ce dernier. La méthodologie utilisée pour réaliser notre entretien avec les jeunes femmes entrepreneures enquêtées est la suivante :

- Présentation générale du thème de l'entretien.
- Démarrage à l'aide d'une question ouverte.
- Le silence : reformuler la question autrement quand la personne interviewée ne réagit pas immédiatement à la question.
- L'écoute : permettre à l'interviewée de s'exprimer.
- Usage du résumé.
- Recherche de l'information appropriée à l'objet de discussion, par la vérification du contenu des informations obtenues.

---

<sup>1</sup> A. Bendiabdellah, Opcit, p97.

## 2 Cas d'entretien de femmes entrepreneures enquêtées:

### 2-1-Entretien Numéro (1): BN

Madame BN, Jeune femme âgée de 36 ans, gérante d'une Micro-Entreprise dans le cadre de l'ANADE, elle active dans les secteurs industriels. Son projet était celui de la transformation du papier. Son entreprise existe depuis 5 ans.

BN est passé en phase d'extension, elle vise le marché national et international ; son objectif est d'augmenter ses capacités de production et d'innovation afin de pouvoir monopoliser le marché régional en premier lieu. Elle prévoit d'augmenter le nombre de ses employés.

BN est issue d'un milieu intellectuel de haute qualité. Son père était Directeur d'une banque étatique ; pour elle entreprendre, c'est un métier noble « ...c'était un rêve d'enfance

*...j'ai choisi d'étudier le commerce international précisément pour diriger une entreprise...j'avais planifié ma vie dès le départ, j'avais une vision.... »*, dit-elle. En 2007 BN, obtient son diplôme en commerce international, elle a voyagé dans plusieurs pays étrangers et elle a fait des études spécialisées.

Après son retour en Algérie, BN décide de créer son Micro-Entreprise. Elle a élaboré une étude de marché « ....à l'époque, ce projet était innovant il n'y avait aucun transformateur de papier sur Blida .....», dit-elle.

BN dépose son dossier auprès de l'ANADE en 2014, après 6 mois elle a eu l'attestation d'éligibilité « ...les démarches administratives étaient un peu longues ... la constitution du dossier était une chaîne car pour avoir une pièce il fallait attendre ...par contre à l'étranger tout était simple ..... », dit-elle.

Malgré le poids de son père en qualité de directeur, BN n'a pas eu le financement bancaire pour son projet « ....mon projet était innovant ...le risque était grand parce qu'il fallait que j'exporte des machines de l'étranger par moi même ... », dit-elle.

Après une année et demie, BN a eu le financement « ....A la deuxième tentative, j'ai reçu le prêt bancaire ...la banque c'était la BEA », dit-elle. Son entreprise emploie actuellement 10 employés composé de femmes et d'hommes, « ...je communique avec mes employés ...la communication permet de mieux faire passer le message et j'insiste sur ce point....

*Pour moi je préfère recruter les femmes à l'intérieur de l'usine....Parce qu'elles travaillent sérieusement...», dit-elle.*

Actuellement, BN envisage de se lancer dans l'extension de son projet «...j'ai étudié cette phase ...actuellement, il existe 30 transformateurs de papier sur le marché .....J'ai une importante part de marché ...et j'ai amélioré les techniques de production ...mon premier objectif est de prendre le monopole du marché régional...je prévois d'augmenter le nombre de mes employées... », explique-t-elle.

Pour BN , le problème majeur est celui du financement bancaire « ...en ce qui concerne l'ANADE, les procédures d'extension changent ...mais cela ne pose pas de problèmes parce qu'on finit toujours par avoir l'accord de financement ...le problème qui se pose est celui du financement bancaire .... », insiste- elle.

BN expose un autre problème de financement bancaire, celui du financement à court terme « ...moi je vise le marché national et international, mon objectif est d'augmenter mes capacités de production et d'innovation ...j'ai amélioré le système productif, j'ai apporté de nouvelles techniques de l'étranger ...mais nos banques algériennes ne financent pas le court terme...moi personnellement j'ai un grand problème avec le financement du fond de roulement...on me demande toujours l'hypothèque .... », dit- elle.

Pour BN un autre problème se pose celui de la communication « ....Il faut relever les défis ...le problème de communication est majeur ...si on se croise les bras on n'évolue pas ...si chacun de nous a des problèmes avec un agent banquier qui lui refuse l'étude du dossier, il faut rédiger un rapport ou une lettre à ses supérieurs ...il faut parler de ses problèmes si on veut réussir ...pour moi être chef d'entreprise c'est un caractère avant tout ... », dit-elle.

### **2-2 Entretien Numéro 02:FM**

FM Gérante et propriétaire d'une Micro-Entreprise. Elle a créé son entreprise en 2016 dans le cadre de l'ANADE. Elle active dans le secteur industriel (Artisanal) son projet est celui de la production artisanal de miroiterie. Elle emploie 3 employés.

## BLIDIENNES PROMOTRICES DU DISPOSITIF ANADE

---

FM âgée de 27 ans mariée, divorcée mère d'un enfant, ayant un savoir-faire dans l'artisanat « *...la miroiterie, c'est un métier familial...c'est le métier de mon grand-père et de mon père ...je suis la seule fille et mon père m'a appris ce métier depuis mon jeune-âge ...je n'ai pas eu mon BAC ...alors ce métier était ma passion ....* », dit-elle.

Elle n'avait pas planifié sa vie, FM n'avait pas l'intention de se lancer dans la création d'entreprise « *....pour moi ce métier était une culture familiale...j'ai travaillé avec mon père...après mon mariage, je me suis consacrée à ma petite famille ...j'avais une vie heureuse mon mari avait un bon salaire ....c'est après mon divorce que j'ai eu cette idée....*», dit-elle.

FM dépasse ses problèmes familiaux ,elle se lance le défi « *...j'ai failli faire une dépression psychologique...j'avais perdu mon mari parce qu'il avait laissé tomber sa responsabilité familiale...il est devenu alcoolique...ma vie est devenu un désastre ... la seule solution était le divorce ...j'ai cherché à défier cette situation et d'exploiter mon savoir faire...avec le soutien de mes parents j'ai décidé de créer mon entreprise...je voulais devenir indépendante.*

*.... je suis capable d'élever mon enfants seul , prouver à mon entourage que rien ne peut m'abaisser...je voulais réaliser ma personne .....* » ,dit- elle.

FM commence par s'informer sur les procédures de la création d'une Micro-Entreprise, elle dépose son dossier en 2014, elle eut l'attestation d'éligibilité au début de l'année 2015.

« *....mon père m'a aidé à constituer le dossier, il était très attentif ...son soutien moral et financier m'a beaucoup aidée ...surtout pour les frais de constitution du dossier ...je travaillais avec mon père dans son petit atelier ...parfois je commercialisais les produits dans les foires...c'était un travail familial...* », dit-elle.

A la fin de l'année 2015, FM a eu le financement bancaire, pour elle rien ne pouvait

l'arrêter «*...je croyais en mon projet ...j'allais de banque en banque pour présenter mon dossier....rien ne pouvait réduire mon ambition ...j'étais motivée pour créer cette entreprise ...on me félicitait toujours, on me disait que j'allais réussir avec cette force de combattre jusqu'au bout...enfin la banque à accepté de m'octroyer le prêt bancaire ...* », dit-elle.

FM est devenue gérante d'une micro-entreprise innovante « *...mon père m'a transmis ce savoir- faire ....je voulais préserver ce métier familial... et moi j'ai innové de nouveaux produits, de nouvelles techniques par rapport à mes concurrents...je néglige jamais la concurrence...*

*je fais périodiquement une étude sur les produits proposés par mes concurrents nationaux et internationaux ...je me suis même engagé dans la production des portes automatiques de verre...j'ai varié mes clients ...il y a ceux que je connaissais avant et il y a ceux que j'ai fidélisés par une meilleure qualité de service .... J'ai une bonne relation avec mes clients ...», dit-elle.*

Actuellement, les produits de miroiterie sont influencés par la concurrence déloyale et étrangère « ... les produits de Chine se vendent à des prix très bas ....même si je réussis à produire à ce prix ...je ne peux pas couvrir toutes mes charges... », explique-elle.

Pour FM la concurrence détruit sa petite entreprise « ....la concurrence est un grand problème ...à chaque fois que je présente un nouveau produit sur le marché ...il y a des concurrents qui travaillent au noir, ils copient ce que j'innove...ils ne paient pas d'impôts... », dit-elle.

FM cherche une solution pour son cas «.....Je risque de radier mon registre de commerce, changer mon statut vers une entreprise artisanale ...où avoir une carte d'artisan .... Si je connaissais les avantages je n'aurais pas dû m'engager dans la création d'une micro-entreprise...je ne veux pas perdre mes clients ...j'ai pas d'autres choix... », explique-t-elle.

### **2-3 Entretien numéro 03: TF**

Melle TF, jeune femme entrepreneuse dans le secteur du BTPH âgée de 31 ans, elle a géré pendant 6 ans une micro-entreprise qu'elle a créée dans le cadre du dispositif ANADE.

En 2013, elle a débuté comme stagiaire dans un bureau d'études avec un contrat de CPE pendant une année. A cette période ; le bureau d'études passait par une phase critique « ...le bureau d'études était en difficulté financière...Il allait faire faillite ...il fallait que je cherche un autre emploi », dit-elle.

En 2014, TF trouva un emploi . Pendant cette période« ...je cherchai la stabilité dans mon poste de travail ...des promesses m'ont été données et j'avais peur de ne pas accéder à ce poste...Surtout ce qui me faisait peur, c'était de perdre mon temps » dit-elle.

Après 3 mois d'exercice, TF a eu l'idée de travailler pour son propre compte «.....la poursuite dans ce travail était la fin de ma carrière .... », insista-t-elle.

Elle décida de créer son micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE. « Je me suis rapprochée de l'antenne de Sidi abdelkader ; là où on m'a très bien accueillie...mon idée, c'était juste d'entreprendre un projet, n'importe lequel ...c'est avec l'orientation des accompagnateurs et la lecture de la liste de projets que j'ai fini par découvrir que je pouvais créer mon propre bureau d'études ...chose qui n'était pas possible avant », dit-elle.

A la fin de l'année 2014, « j'ai arrêté de travailler ; car il fallait être chômeur pour déposer un dossier dans le cadre de l'ANSEJ ... », dit-elle. À cette période, TF constitua son dossier mais ce dernier lui a coûté beaucoup de frais (transports, notaire,...) ce qu'il la poussa à travailler en même temps mais d'une façon informelle .

« je ramenai des plans d'architecture que je dessinai à un prix très bas pour les particuliers ...c'était le seul moyen de pouvoir subvenir aux frais engendrés par la constitution du dossier ANSEJ », dit-elle.

Après 6 mois après la date du dépôt de mon dossier, « j'ai eu l'attestation d'éligibilité ...je crois que malgré les difficultés liée aux problèmes administratifs tels que le retard des papiers administratifs ...mon cas était particulier, je travaillai informellement et j'avais de bonnes relations avec les responsables administratifs », dit-elle.

Pendant cette période, il fallait que TF choisisse un statut juridique pour son micro-entreprise. Au moment de l'enregistrement du registre du commerce, il a fallu une somme de 100.000 DA, « ...encore une seconde entrave qui bouscula ma route ...», répliqua-t-elle. Suite à un effort particulier; elle a pu rassembler la somme avec un grand souffle TF a enfin un registre de commerce EURL.

Au mois d'avril 2015, TF octroie le financement bancaire sans aucun problème « ...je n'ai jamais eu de problèmes avec la banque, sauf celui de l'accueil... quand je me suis présentée chez le directeur de la BADR Banque ... j'étais confiante en la réussite de mon projet, j'y croyais profondément...», insista-elle.

Pour faire marcher son bureau d'études, elle a choisi un associé entrepreneur qui lui apportait des projets. « C'était un entrepreneur qui voulait travailler avec une femme architecte...il me laissait l'aspect technique...Quand à lui, il entretenait la réalisation sur le terrain... », Dit-elle.

Son premier projet était la peinture d'une école primaire. Suite à cette commande, Melle TF s'est constituée une clientèle et son entreprise a vu le jour. Après quelque mois, son associé lui proposa de transformer son bureau d'études en une entreprise de tous travaux de corps d'Etat, à ce moment, elle avait à réaliser les travaux de construction, ce qui la obligée à changer de statut.

« ...Les conditions, l'expérience mon appris beaucoup de choses...», explique-t-elle, « mon associé voulait profiter des avantages offerts par l'ANADE....C'était un homme qui avait de solides relations avec les responsables et pouvait s'octroyer facilement les projets de construction .... Après notre premier projet, celui de la peinture de l'école ....il m'a proposé un second projet, c'était un grand projet...et j'avais peur que les impôts me poursuivent après les 3 ans d'exonération fiscale...j'ai compris qu'il fallait que je cesse de travailler avec cet associé... », dit-elle.

En 2017 TF passe en phase d'extension, à cette période elle participa à divers appels d'offres publiques. Elle avait besoin de grands projets pour qu'elle puisse rembourser son prêt bancaire. Elle développa ses méthodes de travail de telle sorte qu'elle pouvait diminuer les coûts pour être retenue. Mais ce qui se passait c'était l'inverse

«...j'ai compris qu'il existait une main invisible derrière l'investissement...c'est à ce moment-là où j'ai commencé à constituer mon propre réseau relationnel», expliqua-t-elle.

#### **2-4 Entretien numéro 04: LA**

Melle LA, jeune femme entrepreneuse âgée de 39 ans dans le cadre du dispositif ANADE, secteur des services (Artisanal). Son projet est celui d'une école de formation pour la haute couture. Elle a géré une école de formation pendant dix ans de travail, elle avait 12 employés. Actuellement elle a opté pour la production et la commercialisation des vêtements.

Pendant la période de formation (2006) LA la brillante élève a eu l'idée de créer son propre école. Après l'obtention de son premier diplôme en haute couture « prêt à-porter » ; elle a été chargée au niveau du CFPA de Boufarik de former des stagiaires « J'aidais mon professeur dans l'élaboration des modèles de style de vêtements ....pendant ma formation j'étais chargée de former 31 stagiaires... », dit -elle.

En 2010, LA dépose son dossier au niveau de l'ANADE. Le 12 avril 2010, LA eut son attestation d'éligibilité. En cette période elle décide de s'associer avec une jeune femme mariée qui lui proposa le local en contrepartie de cette association «...j'avais une bonne réputation ....une jeune femme m'a proposé un local pour s'associer avec elle ....son mari était chômeur, on était deux femmes associées mais la majorité des charges étaient sur mon compte...», dit –elle.

Pendant ce temps, LA a créé son école, elle a dû cesser d'enseigner parce qu'elle constituait un concurrent pour le centre de formation « j'ai enseigné pendant 5 ans ...j'ai dû arrêter d'offrir la formation parce que mon école était plus proche du centre CFPA », dit-elle.

Dans cette période le plus grand obstacle était celui du financement bancaire « il fallait frapper les portes de toutes les banques...mon projet a été financé par la BDL qui a accepté de m'octroyer le crédit...j'ai défendu mon projet jusqu'au bout, j'étais convaincue de la réussite de mon projet...», dit- elle.

Pour LA, la vie professionnelle était plus importante que la vie familiale « j'ai choisi de créer mon école de formation que de me marier.... pour moi le mariage, c'est une vie à gérer...mon projet représente mon identité et ma source de vie ... »

Pour LA le plus grand obstacle était le local, pendant dix ans, elle a changé 7 fois le local de son école. Pour cette jeune femme promotrice ANADE, ce problème l'a conduite à changer d'activité d'une école de formation composée de 12 employés vers une entreprise de production artisanal composée d'une personne.

### **2-5 Entretien numéro 05: MI**

MI jeune femme mariée âgée de 27 ans porteuse de projet dans le cadre du dispositif ANADE, secteur des services (Artisanal). Son parcours a débuté par la formation au CFPA pendant 2ans, MI avait dès le début de sa formation l'intention de se lancer dans un projet de micro-entreprise.

Après l'obtention de son diplôme en coiffure dames, elle travailla comme apprentie pour une durée de 3 mois ; n'ayant reçu aucun salaire, elle décida de changer de travail. Elle resta une année au chômage. A cette période, MI eut l'idée d'aller déposer son dossier auprès de l'ANADE. Une fois arrivée au niveau de l'antenne, elle s'aperçoit que pour créer son projet, il lui fallait un minimum

d'apport personnel, elle décida alors d'essayer de collecter un fond en faisant appel à ses parents et ses amies.

Malgré l'aide proposée, elle ne parvient pas à collecter le fond personnel. Elle travailla encore pendant une période de 6 ans dans un atelier de cosmétiques, pour enfin pouvoir collecter son apport personnel.

« ...il n'y a pas mieux que d'investir son propre argent, malgré l'aide apportée par mon entourage, être indépendante était encore plus encourageant pour défier le risque de ne pas pouvoir rembourser le prêt bancaire... », dit-elle.

Mme MI n'avait pas le problème du local. C'est grâce à l'aide de son mari qui lui consacra un local au sein de leur maison qu'elle a créé son propre salon de coiffure dames «...il ne faut pas négliger le rôle du soutien moral pour une femme ...mon mari n'était pas contre ce projet ...il était tout à fait content que mon projet puisse réussir et que j'aie participé aux dépenses de notre vie familiale.... », dit-elle.

En 2018 MI, déposa son dossier auprès de l'ANADE et après 6 mois elle eut son attestation d'éligibilité « après avoir eu cette attestation. En 2019 son dossier fut accepté par le comité CLEF. « Le plus grand obstacle était celui de l'octroi du prêt bancaire...j'ai convaincu les membres du comité CLEF et la banque a, enfin, accepté de m'octroyer mon projet ...la banque qui a accepté mon projet c'était la BEA .... », dit-elle.

### **2-6 Entretien numéro 06:JN**

Melle JN, Jeune femme porteuse de projet, âgée de 26 ans, dans le cadre d'une micro-entreprise ANADE. Elle active dans le secteur des services. Son projet était celui d'une « salle des jeux ».

JN choisit ce projet sur la base d'une idée proposée par un cousin. « ...Au début je n'avais pas l'intention de créer une salle de jeux..... je voulais entretenir un projet mais pas une salle de jeux.....car mes clients n'étaient que les jeunes de mon quartier», dit-elle.

Elle exprime sa résistance à son cousin, mais ce dernier l'assura de la rentabilité du projet puisqu'elle allait le faire dans son propre local « ...le local, c'était le garage de notre maison », dit-elle.

Après 3 mois de raisonnement et d'influence familiale, JN décida de se présenter à l'ANADE avec l'idée de créer une salle des jeux. En 2017 elle eut son attestation d'éligibilité. Elle a eu la chance d'obtenir le prêt bancaire suite à l'intervention de son cousin en 2018. Son projet voyait le jour « ...j'ai pas eu de problème ni dans la constitution du dossier, ni dans l'octroi du prêt bancaire ...mon cousin a tout préparé à ma place... », dit-elle.

JN est devenue propriétaire d'une salle de jeux, elle était loin de savoir ce qui se passait dans son propre local «...je voyais les clients mais je ne voyais pas les recettes...», explique-t-elle.

JN a constaté que par rapport à leur localisation stratégique, le nombre de visiteurs par jour, l'écart dans les recettes était énorme « ...je vis dans un quartier populaire, je voyais les jeunes de mon quartier qui jouaient toute la journée, ils étaient de toutes tranches d'âge...mais les recettes étaient vraiment insuffisantes ...je suis la seule fille je n'ai pas de frère, je ne pouvais entrer et vérifier la caisse qu'après le départ de tout les clients de la salle... », exprime-t-elle

son regret JN avait signalé à ses parents ce problème mais son cousin trouvait des excuses. Après les 6 mois qui suivent la première année de la création de la salle des jeux «... j'ai décidé de cesser cette activité, j'ai remboursé tous les prêts (Banque et ANADE) et de radier totalement mon registre de commerce ... », dit-elle.

### **2-7 Entretien numéro 07: NF**

Melle NF , Jeune femme âgée de 40 ans, gérante d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE. Elle active dans le secteur des services. Son projet est celui du transport urbain de voyageurs, elle gère son micro-entreprise depuis 6 ans.

NF eut l'idée de se lancer dans la création d'une micro-entreprise après une longue durée de chômage « ...je souffrais du chômage ...je n'avais aucun savoir- faire ...et je n'avais aucune attestation de travail ....je n'avais pas la chance de trouver un emploi ... », dit-elle.

Décidée à entreprendre, elle a choisi son frère comme associé et chauffeur d'un bus de transport urbain de voyageur « ...je n'avais pas de permis de conduite ...mais j'avais l'idée de me lancer dans le secteur du transport urbain ...je croyais en la réussite de ce projet ...Ce secteur était vraiment rentable à cette époque ...En cette raison j'ai proposé à mon frère responsable de famille sans travail de s'engager avec moi en tant qu'employé et chauffeur de bus... », dit-elle.

En 2014 NF déposa son dossier, elle eut son attestation d'éligibilité après une durée de 6 mois. Pour elle ce projet était le seul moyen de s'enrichir « ....Mon seul but dans la vie c'est d'assurer un revenu stable et suffisant pour une vie de luxe.... ». Mais NF ne savait pas qu'il lui fallait s'approcher de toutes les banques nationales pour trouver le financement nécessaire a son projet « .... .. Là où j'allais la réponse était votre projet est non-rentable ...le secteur du transport urbain des voyageurs est saturé .... », dit-elle.

NF encore bien décidé à s'engager dans son projet avait hypothéqué leur maison familiale « ...j'ai demandé à tous mes frères de me permettre d'hypothéquer la maison ...c'était le seul moyen ....enfin avec des relations personnelles ...la banque a enfin accepté de m'octroyer le prêt..... », dit-elle. Et c'est en 2015, que NF commença son activité, elle était bienveillante sur leur projet « ...je chercher à exploiter le bus même pendant les jours fériés...j'utilisais le bus pour transporter les passagers même pour les voyages de loisirs vers la plage ou bien vers la forêt.

Quelquefois cela me permettait d'augmenter les recettes.... Je n'étais pas formée et je n'avais aucun savoir-faire mais j'étais dur avec mes employés ...je contrôlais la situation... », dit-elle.

### **3 Les Difficultés liées à la création « Micro-entreprise créée par jeune femme Blidienne » :**

Les difficultés liées à la création de Micro-Entreprise par le genre féminin telles que nous les avons constatées d'après une enquête effectuée au niveau de l'ANADE, sont d'ordre multiple, nous avons choisi deux parmi les différents types, les plus spécifiques au genre féminin à savoir :

#### **3.1 Les difficultés d'ordre économique:**

Ce sont les problèmes qui concernent : la gestion des différentes fonctions de l'entreprise, la jeune femme entrepreneure et le choix de son projet, en dernier l'entreprise et son environnement.

- **Difficultés liées aux choix du secteur d'activité :**
  - L'incompatibilité entre profil et activité choisie.
  - Des secteurs d'activité monopolisée par les hommes.
  - L'incapacité parfois à trouver une opportunité d'investissement.
- **Difficultés financières :**
  - Prêt bancaire.
  - Financement du fond de roulement.
  - Financement de la matière première pour le secteur du BTPH.

- **Difficultés commerciales :**
  - Concurrence déloyale.
  - Problème d'octroi de parts de marché.
  - La protection du produit innovant.
  - La compétitivité.
- **Les frais de constitution d'une Micro entreprise :**
  - Les frais du notaire.
  - Les frais d'assurance.
  - Les frais de location du local.
  - Les frais d'inscription au registre du commerce.
- **Des problèmes de gestion :**
  - L'évaluation prévisionnelle des charges et des dépenses.
  - L'équilibre financier.
  - Le chiffre d'affaires et le calcul des coûts.
  - L'absence de stratégie.
  - Le manque d'expérience pour certaines dans le domaine de la gestion d'une entreprise.

### 3.2 Les difficultés d'ordre social :

Ce sont celles qui sont étroitement liées à la société et à ses individus. Ces difficultés d'ordre social déterminent la place de la femme dans la société en tant que chef d'entreprise, le soutien apporté par son environnement pour développer sa participation dans la création d'emplois et de richesses. Elles peuvent être :

- **Difficultés familiales :**
  - Problèmes familiaux, tels que l'imposition dans le choix du type d'activité.
  - La conciliation entre vie familiale et vie professionnelle.
  - Le problème du choix d'associée qui n'est pas membre de la famille.

- **Difficultés liées aux réseaux sociaux :**
  - L'incapacité de faire nouer des relations économiques solides avec des responsables d'organisme administratif et bancaire.
  - L'absence de l'accompagnement offert par le mouvement associatif féminin qui a bénéficié de plusieurs soutiens financiers offerts par les ONG européennes dans le but d'accompagner et d'assister les jeunes femmes porteuses de projets.
  
- **Difficulté liées à l'image de la femme chef d'entreprise :**
  - Problème de gestion des ressources humaines chez les femmes chefs d'entreprises qui emploient des hommes.
  - Le choix de la création d'activité au détriment de la vie familiale, ce qui empêche beaucoup de femmes à gérer deux projets dans leur vie à savoir le projet social (fonder unefamille) et le projet économique (fonder une entreprise).
  
- **Problème d' harcèlement:**
  - Ces problèmes sont généralement avec les locataires.
  - Avec les associées particulièrement les hommes.
  - Et autres.
  
- **Problèmes liés à la corruption :**
  - Les jeunes femmes sont les plus touchées par ce phénomène social, elles ont recours à ce type de méthodes pour éviter d'être harcelées.
  - La corruption comme solution d'octroi de parts de marché.

**Conclusion :**

Les jeunes femmes algériennes considèrent leurs projets comme un projet de vie, elles persistent jusqu'à la fin pour mettre en place leurs idées en tant que projet d'entreprise. Même si elles ne sont pas nombreuses, et leur activité ne soient pas aussi développées ou n'arrivent pas toutes à la phase d'extension. Elles tiennent à s'assurer, leur propre emploi de manière durable.

La jeune femme entrepreneure en Algérie, fait face à plusieurs difficultés. Cette jeune femme qui confirme sa place malgré tout, a déclaré avec une forte voix, son besoin d'être soutenue et accompagner lors de la création de son entreprise et après son démarrage.

# **CONCLUSION GÉNÉRALE**

## CONCLUSION GÉNÉRALE

---

Au commencement de ce travail, nous avons voulu nous intéresser à la complexité de l'entrepreneuriat féminin. Nous nous sommes vite rendu compte que ce thème est très dense, car il concerne une multitude de disciplines : économie, gestion, management, psychologie, sociologie, études de genre... Nous avons opté pour une analyse sociologique en lien avec les questions de genre. Puis, au sein de l'entrepreneuriat féminin, nous avons choisi de nous focaliser sur la question de l'accompagnement des femmes créatrices. Les femmes accompagnées s'inscrivent majoritairement dans un processus de création d'entreprise par logique émancipatrice, que celle-ci soit d'ordre financier, moral ou social. Ceci explique l'accompagnement spécifique de l'entrepreneuriat féminin.

De plus, ce travail marque l'importance de prendre en compte le genre dans les études sur l'entrepreneuriat, qu'il soit dit masculin ou féminin. En effet, ceci permet de déconstruire toutes les idées préconçues et les habitus que nous avons toutes et tous. La considération du genre dans le cadre de ce type de travaux, tout comme au sein d'environnements professionnels tels que l'accompagnement, est une solution pour dépasser la dichotomie homme/femme. Elle permettra une fois dépassée de s'intéresser à d'autres sujets plus importants et hypothétiquement communs aux femmes et aux hommes. Il ne faut pas oublier que chaque personne reproduit dans une certaine mesure ce qu'elle entend, perçoit ou ressent. Même dans le contexte de l'accompagnement, des individus peuvent être conditionnés et influencés par leur environnement ou leur condition à tel poste de travail. Ce qui conduit à la répétition de schémas au sein de structures, d'entreprise et, plus largement, de divers environnements.

En conclusion, nous pouvons dire qu'à partir de cette étude, nous avons essayé de s'intéresser au thème de l'entrepreneuriat féminin, notamment dans la wilaya de Blida. Le travail d'investigation mené par le moyen d'entretien sur le terrain auprès des jeunes femmes entrepreneurs, nous a permis de constituer des éléments de réponse à la question de départ et de vérifier les hypothèses émises. De manière générale, il ressort des résultats obtenus que l'entrepreneuriat féminin a des caractéristiques propres qui relèvent de la nature de beaucoup d'activités considérées traditionnellement féminines (la coiffure, la couture, les gâteaux traditionnelles, la céramique...), et consolidées par les offres des formations destinées spécifiquement aux femmes dans les centres de formation professionnelle publics et privés...

## CONCLUSION GÉNÉRALE

---

Mais qui caractérise les projets de création d'entreprise est surtout leur dimension qui se limite à la TPE et dans les rares cas, cette dimension accède à la petite entreprise.

De plus, le cadre familiale est très apparent dans la gestion de l'entreprise puisque les femmes entrepreneurs interrogées demandent dans la plupart des cas conseil et aide à l'un des membres de leurs familles (le conjoint pour les mariées et les parents pour les célibataires). Autrement dit, il y a une proximité professionnelle qui complète la proximité familiale et vis versa.

Les motivations évoquées par les femmes étudiées concernant la création de leurs entreprises ont deux orientations différentes : - Personnelle : Indépendance économique, Auto-emploi, Affirmation de soi - Familiale (vers la famille) : Aider la famille à subvenir à ses besoins et entretenir une certaine tradition entrepreneuriale et familiale Concernant les objectifs assignés au projet de création de l'entreprise, elles ont évoqué en premier lieu des objectifs à caractère économique comme l'extension de la taille de l'entreprise, Accroissement du chiffre d'affaires. Pour beaucoup d'entre elles la réalisation de ces objectifs est tributaire de la stabilité de l'entreprise, qui est elle-même tributaire de l'acquisition d'un local personnelle adéquat qui constitue le problème crucial du développement de l'entreprise.

La plupart des femmes entrepreneures enquêtées rencontrent des obstacles dans le processus de création de leur entreprise, qui sont principalement liés au manque de liquidité (finances), local ou établissement, la gestion du temps ainsi que les problèmes lenteur bureaucratique. Ces problèmes persistent encore au démarrage après la création, puisque elles ont évoqué les problèmes financière, l'instabilité liés au changement de local et à la difficulté d'aménagement du temps (le temps de vie professionnelle, le temps de vie familiale, le temps du libre de récupération....).

## CONCLUSION GÉNÉRALE

---

Afin de sortir de cette situation et de permettre aux femmes entrepreneures d'améliorer leur statut et leur rôle, il est nécessaire selon les propositions qui ressortent de leurs réponses sont les suivant :

- 1- Faciliter l'accès au financement, élargir les sources de financement.
- 2- Promouvoir et diversifier les formations professionnelles destinées aux femmes afin de faciliter leur insertion dans le monde professionnel.
- 3- Multiplier l'organisation de rencontres, expositions et des journées portes ouvertes sur le monde professionnel et productif de la femme afin de la mettre en contact direct avec le marché et les usagers, consolider du même coup ses liens avec le monde extérieur et renforcer ses acquis en connaissances et en expériences.
- 4- Séparer la vie privée de la vie professionnelle.
- 5- Améliorer le regard de la société à l'égard des femmes entrepreneurs en particulier et des femmes qui exercent un métier ou un travail salarié en générale.

En conclusion, on peut dire que ces femmes entrepreneures occupent le statut de chefs dirigeantes ou gérantes et jouent le rôle de créatrices de richesses et d'emplois, ce qui est complètement à l'inverse du statut et du rôle traditionnels de la femme. Ce qui présage d'un changement à moyen et à long termes du marché de travail, des mentalités et de l'organisation du travail en entreprise, même si les charges domestiques de la vie familiale continuent aujourd'hui à peser de leur poids et à freiner l'évolution de leurs vies professionnelles.

Avant de conclure, il est important de rappeler que la présente recherche comporte un certain nombre de limites. D'abord, « Les analyses sont superficielle. Mais il n'en demeure pas moins que cette étude est riche en apprentissage potentiel », tant sur la phase intentionnelle de l'acte entrepreneurial que sur l'importance de cette dernière dans la création d'entreprise dans notre société et dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Notre souhait est d'apporter, à travers ce mémoire, notre modeste contribution dans le domaine de l'entrepreneuriat féminin. Cependant, quels que soient nos efforts, pour le présenter, ce travail restera toujours vaste et inépuisable.

**Comment promouvoir l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?**

**Et Quels sont les mécanismes à suivre ?**

# **BIBLIOGRAPHIE**

# **BIBLIOGRAPHIE**

## **1-Ouvrages :**

Albagli.G, L'innovation socioculturelle comme stimulant entrepreneurial, édition AVPGL-UREF, 1995,Paris.

Boutillier.S et D.Uzidimis,L'entrepreneur,édition economica,Paris,1995.

Bruyat,Les grands figures de l'entrepreneuriat édition cairn,Nice,1994.

Bingos.M,La femme entrepreneur,édition vught,2011.

Collot.R,Femme et entreprise,éditionl'hamattan,Paris,2017.

Clarence.D,M.Challand,La motivation de l'entrepreneuriat,édition management et société,1961.

Durning,Evaluation des maltraitances,édition fleur psychoéducation,Paris,2012.

Dignocant.I,L'éducation nationale une machine à broyer édition Rocher 2017.

Fayolle.A, Entrepreneuriat,édition DUNOD,Nice,2005.

Fredem.M,Type a behavior and your heart,traduit par H.Roseman,édition caving fact,Newyork,1974.

Gualino,Passer en monde digital,édition les temes,2019.

Gillet.A,L'entrepreneuriat des femmes en Algérie,édition GNAM-CRIOT,Paris,2003.

Gabarret.I,B.Udel,Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneurial,édition HALL,Paris,2015.

Janseen.F,Entreprendre,édition boeck supérieur,Paris,2016.

Junio.C,La créationd'entreprise,édition DUNOD,Paris,2010.

Kukunaga.P,Le secteur formel arcongokin,édition UNIKIW,2004.

Léger-jarnio.C,Le grand livre de l'entrepreneuriat,édition dumat,Paris,2013.

Lavoie,Collègue condition féminin CLD,édition ddc,2004.

- Latouche.C**,L'observation de l'entrepreneuriat féminin,édition fudicial,2016.
- Mulier.J** et **P.Vanhove,C.Viprey**,Econimie manuel application,édition DUNOD,Paris,2000.
- Muluma.A**,Sociologie général et africaine,édition l'hatte,2008.
- Percerou.P**,Droit et gestion de l'entreprise,édition LEA,1990.
- Patuel.R,Z.Arasti**,Les principaux déterminant de l'entrepreneuriat féminin en Iraq,édition EDS,suice,2006.
- Pintrich.P,shunk.D**,Motivation d'education,édition engleweed,Paris,1998.
- Pnilippart.P**,Ecosystème, entrepreneuriat et logique d'accompagnement,édition EMS,2016.
- Rajemession.S**,Femme entrepreneur et dynamique entrepreneurial,édition Aupel-urgf,Paris,1995.
- Say.B**,Traité d'économie politique,édition callam,Paris,1803.
- Studyma.M**,Focus RH,édition stud,Paris,2010.
- Shocleant.M**,Scable uncertainly management,traduit par senellant,édition spring,newyork,2016.
- Theobald.C**,Le courage de penser l'avenir,édition cerf,2016.
- Vallernal.R,Thill.E**,Introduction en psychologie de la motivation,édition etides vivants,1993.

## **2-Articles :**

- Behidji.K** « L'entrepreneuriat féminin comme facteur de réduction d'inégalité des genres en Algérie : enjeux & perspectives» Colloque international sur l'Emergence des femmes dans le monde de l'entrepreneuriat en Algérie : Opportunités contraintes et perspectives, Hôtel Hilton, Alger le 31/03/2008.
- Boutillier.S**, l'entrepreneur dans la théorie économique, N°2482, édition problème économique, 1996,p 4.
- Danjou. I**, « L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité » revue français de gestion, N°138, Revue Française de gestion, 2002.
- Donckels**, « L'entrepreneur, ses motivations, sa vision, sa stratégie, in revue de gestion de ressourceshumaines, N°32,1984.
- Fayoll.A**, « Le champ de l'entrepreneuriat à l'étude de précession entrepreneurial»,CERAG N°2002-32,édition série de recherche,2002.

Hirich et Ali, Revue de l'entrepreneuriat», édition spélinger, N°332, suisse, 1991.

Nakkara et Fayolle, « Le Bad pratique d'accompagnement à la création d'entreprise», dans revue française de gestion, N°228,2020.

### 3-Manuels & Rapport :

Bendiabdellah.A « Méthodologie de la recherche en science sociales : Cours de 1er Année de Magistère de Gestion et Finance » Université de Tlemcen, 1994.

Bilan d'activité CNAC&ANSEJ (1 et 2) année 2007.

CD Rome « Annuaire des statistiques de la wilaya de Blida 2006/2007 ».

Documents ANADE, guide de création de la micro entreprise.

Education de legende, dictionnaire encyclopédique illustrés, édition 1993.

OCDE «Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondialisée : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée» Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004. Rapports de la direction générale du C.N.R.C, Année 2007&2008.

Un manuel pour les praticiens « promotion de l'entrepreneuriat féminin –les stratégies et outils du cycle de projet », 2003.

### 4-Décrets et lois :

Décret présidentiel n° 08-426 DU 30 Dhou El hidja 1429 correspondant au 28 décembre 2008 portant levée de la réserve de la République Algérienne démocratique et populaire sur l'article

9.2 De la convention de 1979 sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes.

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-168 المؤرخ في 28 ذي القعدة عام 1441، الموافق لـ 20 يوليو سنة 2020، المتضمن استناد إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب.

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-196 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417، الموافق لـ 08 سبتمبر سنة 1996، المتضمن استناد إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي.

بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-319 المؤرخ في 6 ربيع الثاني عام 1442، الموافق لـ 22 نوفمبر سنة 2020، المتضمن تعديل المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ إلى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة، ملغى

الوصاية في 8 ديسمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي وتسميتها إلى  
الوكالة لدعم وتنمية المقاولاتية.

Recueil des textes législatifs et règlement “dispositif de soutien à l’emploi des jeunes, Novembre  
2015,

**Adresse électronique :**

<https://www.bse-économics-og>.

<https://be.linkedin.com>.

<https://journals.openedition.org.com>.

<https://infosciencedirect.com>.

<https://www.cairn.info.com>.

<https://businessdictionary.com/définition/management>.

[www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz).

# **Annexes**

## **Grille d'entretien avec les jeunes femmes créatrices de Micro-Entreprises dans le cadre du dispositif ANADE cas de la wilaya de Blida**

Présentation de l'interviewer, étudiante en école des hautes études commerciales. Ce travail d'enquête pour l'obtention d'un diplôme de master, dont l'objectif est de comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat chez les jeunes femmes promotrices ANADE, les motivations à la création, les obstacles que rencontrent ces jeunes femmes lors de la création d'une Micro Entreprise.

**1-** Dans un premier temps, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

**2-** Pourriez-vous me présenter votre parcours universitaire et professionnel ?

- Parcours scolaire (niveau d'études).
- Spécialité (métier, savoir-faire, spécialité d'études).
- Trajectoire et Situation professionnelle.

**3-** Comment s'est passée votre entrée dans le domaine de la création d'entreprise ?

- Idée du projet de création d'une Micro Entreprise. (Personnel, Conseil, Proposition).
- Micro-Entreprise (Associée, choix de l'associée, ruptures, fonds, choix du secteur).
- D'activité, cessation, extension, difficultés financières ....)
- Soutien familial (Parent, Conjoint) et/ou amical.

**4-** Quels sont les motivations d'inciter à la création d'entreprise ?

**5-** Pendant la création de votre Micro-Entreprise, Qu'est-ce qui faisait obstacle ? Qu'est-ce qui la rendait difficile ?

- Financement.
- Environnement (famille, administration, banque,....).
- Procédure et démarche de création.
- Autres.

**6-** Comment préserver vous la performance du dispositif ANADE ?

Argumentez,....

**7-** Avez-vous entendu parler d'associations pour femmes entrepreneures ?

OUI NON

Si oui, citez un exemple ....

**8-** comment trouvez-vous la démarche institutionnelle lors de la création d'entreprise (Démarche administrative, aide financement,.....) ?

**9-** Est-ce que l'environnement vous semblait favorable/ défavorable à la réussite d'un projet entrepreneurial pour les femmes ?

Argumentez, ....

**10-** Savez-vous qu'elle offre l'accompagnement aux femmes entrepreneurs ?

OUI NON

Si oui, qu'est-ce que vous attendez d'elle ?

-Est-ce-que vous voyez d'autres personnes à interviewer qui pourraient enrichir mon étude ?

- Est-ce-que je pourrais vous recontacter dans le cas où j'aurais besoin d'autres informations ou de précision ?

- Je vous remercie pour toutes ces informations et pour le temps que vous m'avez très gentiment consacré ?

### Détail des entretiens non-directif

<b>N° entretien</b>	<b>Code d'entretien</b>	<b>Origine</b>	<b>Secteur d'activité</b>	<b>Age</b>	<b>Sexe</b>	<b>Date d'entretien</b>	<b>Durée d'entretien</b>
<b>01</b>	BN	Algérienne	Industrie	36 ans	Féminin	17/05/2021	53 min
<b>02</b>	FM	Algérienne	Industrie	27 ans	Féminin	17/05/2021	55 min
<b>03</b>	TF	Algérienne	BTPH	31 ans	Féminin	03/05/2021	45 min
<b>04</b>	LA	Algérienne	Artisanal	39 ans	Féminin	23/05/2021	30 min
<b>05</b>	MI	Algérienne	Service	27 ans	Féminin	12/062021	25 min
<b>06</b>	IN	Algérienne	Service	26 ans	Féminin	12/06/2021	20 min
<b>07</b>	NF	Algérienne	Service	40 ans	Féminin	06/06/2021	25 min

	<b>Manuel des procédures</b>	
	Organisation de l'accueil et de l'accompagnement	Année de rédaction : <b>2021</b>
	L'inscription du porteur de projet	<b>02</b>

**Objet :** Cette fiche précise les règles en matière d'inscription du porteur de projet.

### REGLES A SUIVRE :

L'inscription du ou des porteurs de projets au niveau de l'ANADE, se fait uniquement en ligne via la plateforme web « espace promoteurs ».

#### L'inscription en ligne :

- Après confirmation de l'inscription du porteur de projet via la plateforme web « espace promoteurs » l'accompagnateur dispose d'un délai de 24 heures pour lui notifier un rendez-vous pour **un premier entretien individuel** qui ne saurait dépasser les cinq (05) jours ouvrables, tout en précisant les documents à présenter par le porteur de projet, et ce pour confirmer son éligibilité.

Le dossier doit comporter les pièces suivantes :

- la carte nationale d'identité biométrique,
- d'une photo d'identité,
- D'un diplôme ou d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu par attestation ou toute autre document professionnel;
- Une (01) fiche de résidence ;
- Une (01) facture pro forma des équipements (en toutes taxes comprises) ;
- Une (01) facture pro forma d'assurance multirisque et/ou tous risques des équipements en TTC ;
- Un (01) devis d'aménagement des locaux (en toutes taxes comprises), s'il y a lieu.
- Une étude de projet réalisé par un bureau d'étude externe (outsourcing).
- Si le porteur de projet ne se présente pas le jour du rendez-vous, l'accompagnateur doit lui notifier un autre rendez-vous qui ne saurait dépasser dix (10) jours ouvrables ;
- Si le porteur de projet ne se présente pas une deuxième fois au rendez-vous, l'inscription doit être annulée, néanmoins le porteur de projet peut se réinscrire une nouvelle fois.
- Le **jour de l'entretien**, l'accompagnateur vérifie l'identité du ou des porteurs de projets ainsi que sa qualification professionnelle sur la base des documents présentés.  
Si le porteur de projet se présente directement à l'antenne pour s'inscrire via la plateforme « espace promoteurs », l'accompagnateur se chargera de l'inscrire et continuera avec lui les démarches de validation de son inscription.
- Dans le cas où l'activité projetée ne figure pas sur la liste des activités du SiejeV3, l'agence doit saisir instantanément en ligne la Direction Générale.
- Une fois l'inscription validée par l'accompagnateur, l'importation des données doit se faire systématiquement de la plateforme vers le système d'information SiejeV3, à l'application « SIEJE DATAIMPORT ».

- L'accompagnateur imprime le formulaire et le fait signer par le ou les porteurs de projet.
- L'accompagnateur doit remettre l'accusé de réception au porteur de projet portant le numéro du dossier généré automatiquement par le système d'information.
- Dans le cas où le porteur de projet se présente sans justifier sa qualification, l'accompagnateur l'oriente vers les établissements de formation habilités pour la validation des acquis professionnels.

La suppression d'une inscription se fait exclusivement par le chef d'antenne dans les cas suivants :

- Notification de deux rendez-vous sans que le porteur de projet ne se présente dans un délai de(06) mois.
- Rejet ou annulation d'un dossier sur SIEJE avec motif ;

#### **La formation de pré qualification :**

Après la validation de l'éligibilité des porteurs de projets, le chef d'antenne doit établir la liste de l'ensemble des porteurs de projets éligibles à transmettre au formateur de l'agence pour organiser la formation en entrepreneuriat

Au terme de la formation, une attestation cosignée par l'ANADE et/ou la formation et de l'enseignement professionnel est remise aux porteurs de projets. La liste des porteurs de projets formés est transmise par le formateur à l'antenne pour fixer un rendez-vous.

Dès finalisation de l'étude de projet par nos services ou par des bureaux d'études externes, l'accompagnateur chargé du dossier remet au chef d'antenne la liste des porteurs de projets devant faire l'objet de passage au CSVF, accompagnée des pièces suivantes :

- Formulaires d'inscription ;
- Business plan (étude de projet) ;
- Fiches de présentation ;
- La fiche d'**appréciation** du projet après avoir renseignée la case qui lui est réservée.

Le chef d'antenne émet, dans la partie qui lui est réservée sur la fiche d'appréciation, son avis et se charge de transmettre avec bordereau d'envoi les dossiers cités ci-dessus au directeur d'agence, qui les remet au chef de service accompagnement (secrétaire du CSVF).

Une fois le dossier reçu, le chef de service accompagnement procède en premier lieu à l'envoi des vérifications du non cumul des avantages (ANGEM-CNAC-DSA).

- Vu le décret présidentiel n° 96-234 du 16 saïar 1417 correspondant au 2 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi des jeunes.
- Vu le décret exécutif n° 96-295 du 24 Rabie ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé Fonds National de soutien à l'emploi des jeunes .
- Vu le décret exécutif n°96-296 du 24 Rabie ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes .
- Vu la décision n° 007 /018/DAG/ du 17 janvier 1998 portant désignation de Monsieur MEBAREK Abdeigheni en qualité de Directeur Général par intérim de l'Agence Nationale de soutien à l'emploi des jeunes .
- Vu le procès verbal n°003 du 29 juin 1997, portant délibérations et approbation de l'organisation des structures de l'Agence .

### DECIDE

Article 1 : Il est créé une Antenne de l'Agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes, au niveau de la circonscription administrative de la Wilaya de BLIDA

Article 2 : le siège de l'Antenne est fixé au chef lieu de la dite Wilaya .

Article 3 : L'Antenne est placée sous l'autorité de la Direction Générale de l'Agence. Elle est dirigée par un Directeur, nommé par le Directeur Général .

Article 4 : La présente décision prend effet à compter du 24 Janvier 1998 .

### إن السيد المدير العام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

- بمقتضى القانون 90-11 المؤرخ في 26 رمضان عام 1410 هـ الموافق 21 أبريل 1990 المتعلق بإللاقات العمل، المعدل و المتمم.
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 الموافق 08 سبتمبر سنة 1996، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي المعدل والمتمم.
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-168 المؤرخ في 28 ذي القعدة عام 1441 الموافق ل 20 يوليو سنة 2020، المتضمن اسناد الى الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الصغيرة، سلطة الوصاية على الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 20-329 المؤرخ في 6 ربيع الثاني عام 1442 الموافق 22 نوفمبر سنة 2020، المتضمن تعديل المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 8 ديسمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، وبغير تسميتها إلى " الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية.

# TABLEAU DE MATIERE

**Dédicace.**

**Remerciements.**

**Liste des figures.**

**Liste des tableaux.**

**Liste des abréviations.**

**Sommaire.**

INTRODUCTION GÉNÉRALE .....	1
<b>CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉ SUR L'ENTREPRENEURIAT.....</b>	<b>6</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>7</b>
<b>Section 1 : Cadre conceptuel de l'entrepreneuriat.....</b>	<b>8</b>
1 Définition de l'entrepreneuriat.....	8
1-1 L'entrepreneur ou « l'acteur».....	10
1-2 L'action ou « l'activité entrepreneurial.....	10
1-3 Le contexte entrepreneurial.....	10
2 Les types de L'entrepreneuriat.....	12
2-1 Entrepreneuriat formel et informel.....	12
2-2 Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif.....	12
2-3 Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable. ....	13
2-4 Entrepreneuriat féminin et entrepreneuriat masculin.....	13
2-5 Entrepreneuriat privé et Entrepreneuriat public et social.....	13
3 Les caractéristiques de l'entrepreneuriat.....	13
<b>Section 2 : L'esprit d'entreprise chez les femmes.....</b>	<b>15</b>
1 Historique. ....	15
2 Femmes entrepreneur.....	16
3 Le rôle de la femme entrepreneur en tant qu'agent économique.....	17

4 L'entrepreneuriat féminin un contexte socioculturel.....	18
4-1 Le contexte socioculturel en particulier. ....	18
4-2 Les facteurs socioculturelles.....	19
<b>Section 3 : L'entrepreneuriat féminin en Algérie.</b> .....	<b>21</b>
1 La femme entrepreneur en Algérie.....	21
2 Le profil socioéconomique.....	22
2-1 Age.....	22
2-2 La formation.....	23
2-3 La situation familiale.....	23
3 L'entrepreneuriat féminin en chiffres «Dans les dispositifs.....	24
4 L'entrepreneuriat féminin en Algérie un contexte socioculturel.....	29
5 Le profil de la femme entrepreneur en Algérie.....	30
<b>Conclusion</b> .....	<b>33</b>
<b>CHAPITRE II : LES FACTEURS DE BLOCAGES ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT.</b> .....	<b>34</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>35</b>
<b>Section 1 : Les motivations à entreprendre chez les femmes.</b> .....	<b>36</b>
1 Définition de la motivation.....	36
2 Les types de motivations.....	37
3 Les théorie de motivation.....	37
4 -Les motivations pull/push l' opportunité/nécessité.....	39
4-1 La théorie pull : opportunité et indépendance.....	39
4-2 La théorie push : nécessité et insatisfaction.....	40
5 Les facteurs de motivation.....	41
5-1 Les motivations d'ordre personnel.....	41
5-1-1 L'accomplissement personnel.....	41

5-1-2 L'indépendance personnel.....	42
5-2 Les motivations d'ordre familiale.....	43
5-3 Les motivation d'ordre financière.....	43
5-3-1 L'alternative au chômage.....	43
5-3-2 Les incitants financières. ....	44
6- La hiérarchie du motivation l'entrepreneuriat féminin en Algérie.....	44
<b>Section 2 : Les obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin.....</b>	<b>45</b>
1 La phase de déclenchement.....	45
1-1 Les freins internes.....	45
1-1-1 Les peurs.....	45
1-1-2 Le manque de temps et de liquidité.....	47
1-1-3 L'éducation.....	48
1-2 Les freins externes. ....	50
1-2-1 Le manque d'information.....	50
1-2-2 Procédures administratives de création d'entreprise.....	51
1-2-3 Le covid 19.....	52
2 La phase d'engagement. ....	53
2-1 Les freins internes.....	53
2-1-1 Qualités et compétences.....	53
2-2 Les freins externes.....	54
2-2-1 La démographies.....	54
2-2-2 Appréhender les notions juridiques à la création d'entreprise.....	55
<b>Section 3: Les leviers et les perspectives de développement.....</b>	<b>57</b>
1 Les leviers à la concrétisation du projet entrepreneurial.....	57
1-1 Les leviers internes.....	57
1-1-1 Le financement.....	57

1-1-2 L'autodétermination.....	58
1-2 Les leviers externes.....	60
1-2-1 La culture entrepreneurial.....	60
1-2-2 L'accompagnement et les structures d'accompagnement.....	60
2 Les perspectives de développement des capacités entrepreneuriales des femmes.....	63
<b>Conclusion</b> .....	64
<b>Chapitre III : L'ENTREPRENEURIAT DES JEUNES FEMMES BLIDIENNES PROMOTRICES DE DISPOSITIF ANADE.</b> .....	65
<b>Introduction</b> .....	66
<b>Section 1 : Aperçue général de l'ANADE</b> .....	67
1 Présentation général de l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE).....	67
1-1 Définition de l'ANADE.....	67
1-2 Missions de l'ANADE.....	68
1-3 L'organigramme de l'ANADE.....	70
2-Ressources et les dépenses de l'ANADE.....	71
2-1 Ressources de l'ANADE.....	71
2-2 Dépenses de l'ANADE.....	71
3 Organismes financières de l'ANADE.....	71
3-1 Fond nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (FNADE). .....	71
3-1-1 En recettes.....	72
3-1-2 En dépenses.....	72
3-2Fond de cautionnement mutuelle de garantie risque /crédit promoteurs.....	73
4 Relations de l'ANADE avec les différents partenaires.....	74
4-1 ANADE_Trésor.....	74
4-2 ANADE_Douane. ....	74

4-3 ANADE_Banque.....	74
5 Les étapes de création et de financement des micros entreprises dans le cadre dispositif ANADE.....	75
5-1-1 Caractéristiques de micro entreprise dans le cadre de l'ANADE.....	75
5-1-2 Procédures du création de la micro entreprise.....	75
5-1-2-1 Investissement de création.....	75
5-1-2-2 Investissement d'extension.....	80
<b>Section 2 : Les jeunes femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida « Approche Quantitative».....</b>	<b>81</b>
1-Phase de dépôt.....	81
1-1 Le dépôt selon le choix du niveau de financement.....	83
1-1-1 Financement triangulaire. ....	83
1-1-2 Financement mixte. ....	84
1-2 Le dépôt selon le choix de secteur d'activités.....	85
1-2-1 Secteur de l'agriculture.....	85
1-2-2 Secteur du BTPH.....	86
1-2-3 Secteur d'industrie.....	88
1-2-4 Secteur des services.....	89
2 Phase de création.....	91
2-1 Profil des jeunes femmes entrepreneur en phase de création.....	91
2-1-1 Age .....	91
2-1-2 Niveau d'étude.....	92
2-1-3 Accès au financement bancaire.....	93
3 Phase d'extension.....	95
3-1 Profil des femmes entrepreneures en phase d'extension.....	95
3-1-1 Age.....	95

3-1-2 Niveau d'étude.....	96
3-2 Caractéristiques de la PME en phase d'extension.....	97
3-2-1 Nombre de PME en phase d'extension.....	97
3-2-2 Secteur d'activité.....	98
<b>Section 3 : Les jeunes femmes promotrices ANADE de la wilaya de Blida</b>	
<b>«Approche qualitative».....</b>	<b>100</b>
1 Méthodologie de l'enquête.....	100
1-1 La taille et le choix de l'échantillon.....	100
1-2 La structure et la répartition dj guide d'entretien.....	100
1-3 L'idée du guide d'entretien.....	101
1-4 Le choix de type d'entretien.....	102
1-5 Méthodologie de traitement et d'analyse des défferents cas d'entretien.....	103
2 Cas d'entretien des femmes entrepreneuses enquêtés.....	104
2-1 Entretien numéro 1.....	104
2-2 Entretien numéro 2.....	105
2-3 Entretien numéro 3.....	107
2-4 Entretien numéro 4.....	109
2-5 Entretien numéro 5.....	110
2-6 Entretien numéro 6.....	111
2-7 Entretien numéro 7.....	112
3 Les difficultés liées à la création du micro entreprise créer par les jeunes femmes blidiennes .....	113
3-1 Les difficultés d'ordre économique.....	113
3-2 Les difficultés d'ordre sociales.....	114
<b>Conclusion.....</b>	<b>116</b>

CONCLUSION GÉNÉRALE.....	117
<b>Bibliographie.....</b>	<b>121</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>126</b>
<b>Table de matière.....</b>	<b>130</b>